

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 5. № 4. Сентябрь 2004

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

E-mail: radaev@hse.ru

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

E-mail: dobryakova@socpol.ru

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

Администратор сайта – **Песоцкий Александр Виниславович**, преподаватель кафедры основ информатики и прикладного программного обеспечения 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>	
Гэри Джереффи (<i>перевод М.С. Добряковой, В.В. Радаева</i>)	6
<u>Новые тексты</u>	
Jagd S. French Economics of Convention and Economic Sociology	22
<u>Новые переводы</u>	
Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? (<i>перевод М.С. Добряковой</i>).....	37
<u>Взгляд из регионов</u>	
Дятлов В.И., Кузнецов Р.Э. «Шанхай» в центре Иркутска. Экология китайского рынка	56
<u>Дебютные работы</u>	
Антонченкова С.В. Гендерное неравенство на рынке труда в России	72
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Балоглу Ф. Экономическая социология в Турции: исторический обзор (<i>перевод Е.С. Фидри</i>).....	96
<u>Новые книги</u>	
Сторчевой М.А. Социология рынков: экскурсия в новую методологию Рецензия на книгу: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления.....	106
Здравомыслов А.Г. Проблемы организации труда и динамика конфликтных ситуаций. Размышления о книге: Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после.....	121
<u>Исследовательские проекты</u>	
Проект «Новая формула науки»: Школа молодого автора «Проблемы управления в науке» ОИЦ «Con-Text» (<i>Котельникова З.В.</i>).....	125
<u>Учебные программы</u>	
Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства.....	129
<u>Конференции</u>	
Международная конференция «Экономическая социология: проблемы и перспективы» (Университет Крита, Рефимно, Греция, 8–10 сентября 2004 г.).....	150

Лето выдалось для нас трудным. Вышло так, что на одном временном отрезке сошлись сразу четыре проекта, которые надо было стремительно завершать (все и сразу). В итоге сдан в издательство новый вариант книги: Радаев В.В. Экономическая социология. Учебное пособие (М.: ГУ–ВШЭ, 2005). В ней публикуется множество новых глав, а старый материал из книги 1997 г. реструктурирован и переписан. Готовится к печати перевод книги В. Зелизер «Социальное значение денег», которую мы уже представляли на наших страницах [Т. 5. № 1. 2004. С. 108–120]. Ведутся переговоры о возможности приезда автора на ее презентацию в Москву.

Полностью завершен огромный сборник переводов: «Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики» (М.: РОССПЭН, 2004). В нем будет опубликовано более двадцати текстов, авторы которых представляют практически все основные направления современной экономической социологии. Наконец, движется к концу сборник аналитических обзоров состояния экономической социологии в разных странах и интервью с ведущими мировыми экономсоциологами.

В результате нам с М.С. Добряковой пришлось скоротать немало дней, редактируя и вычитывая многие сотни страниц. Зато скоро мы с вами будем хорошо «экипированы» современными профессиональными материалами.

Теперь о новом номере.

Номер открывается **интервью** с *Гэри Джереффи* – профессором Университета Дьюк [Duke University] (США). Несомненно, он один из наиболее известных авторов, занимающихся социологией международного хозяйственного развития. В сфере его интересов находятся не национальные государства и не социальные классы, а образованные крупнейшими транснациональными корпорациями международные цепи добавления стоимости (или товаропроводящие цепи). Мы надеемся, что публикуемый обзор теорий международного хозяйственного развития окажется полезным подспорьем для тех, кто не потерял интереса к макросоциологическим вопросам.

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем новую статью *Сёрена Ягда* (Дания), посвященную французской экономической теории конвенций. Мы уже знакомили читателей с работой одного из ее лидеров – Л. Тевено [Т. 2. № 2. 2001. С. 88–122]. Публиковалось также интервью с Л. Тевено [Т. 4. № 5. 2003. С. 6–13]. Школа конвенций набирает обороты, становится более известной, и мы планируем опубликовать посвященные ей материалы, которые все чаще начали появляться на английском языке.

В рубрике «**Новые переводы**» мы публикуем основную часть известной статьи *Р. Сведберга* о новой экономической социологии. В ней он рассматривает ее зарождение, связываемое в первую очередь со статьями М. Грановеттера 1980-х гг., а также характеризует три основных направления ее развития. Мы предлагаем второй перевод данной статьи (первый был опубликован в «Журнале социологии и социальной антропологии» [2002. Т. 5. № 2. С. 13 – 35]), в котором содержится ряд важных уточнений к этому принципиальному тексту.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» нас ожидает статья *В.И. Дятлова и Р.Э. Кузнецова* о «Шанхае» – китайском рынке в Иркутске. «Шанхайка» рассматривается как извне – с точки зрения города и городского сообщества, так и «изнутри» как социальный организм. Порою даже возникает ощущение, что читаешь о живом существе...

Размещаемый в рубрике «**Дебюты**» текст подготовлен на основе дипломной работы, выполненной в ГУ–ВШЭ одной из лучших студенток факультета социологии 2003 г.

С.В. Антонченковой. Работа посвящена анализу гендерного неравенства на рынке труда (исследование выполнено на базе данных Госкомстата России и РМЭЗ).

В рубрике **«Профессиональные обзоры»** мы продолжаем публиковать обзоры состояния и развития экономической социологии в разных странах. На этот раз нас ожидает Турция. Не думаю, что наши читатели имели возможность познакомиться с этим предметом ранее. И я сам, признаюсь, впервые сталкиваюсь с именами, упомянутыми в свежепереведенном обзоре. Что ж, тем любопытнее...

В рубрике **«Новые книги»** публикуется развернутая рецензия *М.А. Сторчевой* на книгу: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления (М.: ГУ–ВШЭ, 2003). Как всегда, Сторчевой выступает как квалифицированный и внимательный критик, избегающий формального изложения и излишней комплиментарности. Заинтересованный взгляд экономиста для нас, несомненно, очень важен.

Наряду с новой книгой о социологии рынков мы обращаем внимание читателей на выпуск нового, дополненного издания классической книги: Человек и его работа. Социологическое исследование / Под ред. А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.А. Ядова. М.: Мысль, 1967. Эту книгу многие считают отправной точкой всей российской (советской) социологии. В издании также содержится ряд современных материалов. Важно и то, что книгу представляет один из ее авторов – проф. *А.Г. Здравомыслов*.

В данном номере в рубрике **«Исследовательские проекты»** мы представляем Школу молодого автора – особый сетевой проект, организованный нашими коллегами из Томска и Благовещенска при поддержке Фонда Форда. В нем участвуют несколько десятков молодых обществоведов из разных концов страны.

В рубрике **«Учебные программы»** мы размещаем программу «Социология предпринимательства», которая подготовлена А.Ю. Чепуренко и будет читаться им впервые в этом учебном году на факультете социологии ГУ–ВШЭ.

Наконец, в рубрике **«Конференции»** мы публикуем программу Международной конференции «Экономическая социология: проблемы и перспективы» (Университет Крита, Рефимно, Греция, 8–10 сентября 2004 г.). Нужно сказать, что это очень неплохая мысль – провести конференцию по экономической социологии на о. Крит в сентябре. А если при этом еще и организовать достойную программу, да заполучить Марка Грановеттера, которому пришлось сделать три перелета из Калифорнии, то можно считать, что успех гарантирован. Речь идет о промежуточной конференции европейской исследовательской сети «Экономическая социология» (Interim Conference), которая организуется в тот самый год, когда нет ни Всемирного, ни Европейского социологических конгрессов. Напомним, что предыдущая Interim Conference «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» проводилась нами в Москве в январе 2000 г.

* * *

Желаем Вам приятного просмотра.

Интервью

VR. Гэри Джереффи – профессор Университета Дьюк [Duke University] (США). Несомненно, это один из наиболее известных авторов, занимающихся социологией международного хозяйственного развития. В сфере его интересов находятся не национальные государства или социальные классы, а образованные крупнейшими транснациональными корпорациями международные цепи добавления стоимости (или товаропроводящие цепи). Мы надеемся, что публикуемый обзор теорий международного хозяйственного развития окажется полезным подспорьем для тех, кто не потерял интереса к макросоциологическим вопросам.

Гэри Джереффи [Gary Gereffу], 13 мая 2004 г.¹

Впервые мы встретились в 1998 г. на Всемирном конгрессе в Монреале. Будучи в костюме с галстуком, Гэри имел деловой вид и заметно выделялся из толпы социологов, которые обычно одеваются «демократично» (т.е. кое-как). Его доклад также отличался четкостью и информативностью. И я был весьма рад возобновлению знакомства, тем более, что сам заинтересовался проблемой вертикально интегрированных цепочек. В личном общении он оказался очень обходительным и доброжелательным человеком, большим энтузиастом своего дела.

* * *

– Гэри, вы известный экономсоциолог, чьи работы весьма релевантны данной области. Вероятно, есть основания полагать, что вы сами тоже считаете себя экономсоциологом – по крайней мере, отчасти?

– Да. Я думаю, то, что сейчас называют «экономической социологией», включает одно крупное направление – социологию развития [sociology of development]. Если вернуться к началу моей работы, то следует начать с диссертации. Она была посвящена работе мультинациональных корпораций в развивающихся странах, и в то время теории модернизации противопоставлялась теория зависимости [dependency theory]. Именно тогда произошло возрождение экономической социологии. Мне кажется, то, что мы сейчас понимаем под экономической социологией, на самом деле появилось в 1990-е гг. – когда вышла хрестоматия по экономической социологии Н. Смелсера и Р. Сведберга². Если немного углубиться в историю, думаю, вначале экономическая социология существовала в качестве того, что мы называли традицией исследования индустриальных отношений. Она изучала то, что происходило на заводах и фабриках, и единицей анализа выступала фабрика или рабочее место. Затем дискуссия развернулась более широко, охватив национальные хозяйства и то, как они развиваются. Когда я начал заниматься данной проблематикой (это произошло в середине 1970-х гг.), самым интересным разделом социологии для меня являлось развитие стран и регионов третьего мира, а также роль мультинациональных или

¹ Перевод М.С. Добряковой, В.В. Радаева.

² Smelser N., Swedberg R. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994.

транснациональных корпораций в этом развитии. Вероятно, данное направление и привело меня к нынешней экономической социологии – в то время, повторю, данными вопросами занималась теория зависимости. Когда я начал писать диссертацию, как раз происходил переход от дискуссии о странах и регионах, которые считались зависимыми, к дискуссии о глобальных хозяйственных отраслях. В итоге моя диссертация была посвящена мультинациональным корпорациям в фармацевтической промышленности, при этом особое внимание в работе уделялось анализу опыта Мексики. На мой взгляд, эта линия исследований ныне стала одним из важных направлений в новой экономической социологии.

– *То есть вы считаете ее частью экономической социологии?*

– Да, именно так. Но даже если говорить о времени появления упомянутой выше «Хрестоматии» и о том, как Смелсер и Сведберг определяли данный предмет, сохраняется потребность понять глобальное хозяйство, то, как оно организовано и как оно влияет на возможности стран включаться в работу международной капиталистической системы. В данной области мы имеем социологию развития, теорию зависимости, теорию мировых систем [world systems theory]. Все они описывают действия на макроуровне экономической социологии – будь то уровень международных систем, о котором говорят И. Валлерстайн [Immanuel Wallerstein] или Ф. Блок [Fred Block]; или же уровень институтов, когда в центре внимания оказывается роль государства. Здесь интересны работы Фреда Блока. Питер Эванс [Peter Evans] опубликовал важные работы для понимания роли государства.

– *«Укорененная автономия»³?*

– Да. Есть и еще ряд экономистов. А например, Роберт Уэйд [Robert Wade] и Элис Эмсен [Alice Amsden] критиковали подход Всемирного банка к трактовке восточно-азиатского чуда, утверждая, что государство играет более важную роль, чем это следует из позиции Всемирного банка или подчеркнуто рыночной интерпретации.

Отличие моих взглядов от взглядов П. Эванса заключается в том, что в центре его анализа находится государство, я же анализирую в первую очередь мультинациональные корпорации как принципиально важный хозяйственный институт, формирующий траекторию развития. Думаю, последние двадцать лет – период, в течение которого я изучаю мультинациональные корпорации и разрабатываю теорию зависимости, – можно охарактеризовать как эпоху нарастания и постоянного изменения глобального хозяйства. И сейчас эти вертикально интегрированные мультинациональные корпорации формируют глобальные сети производства [global development networks]. Это навело меня на мысль о том, что глобальные товарные цепи [global commodity chains] представляют собой новую концепцию описания межфирменных хозяйственных сетей, которые определяют организацию глобального хозяйства.

Так что в некотором смысле эти вопросы сегодня становятся более важными для экономической социологии именно в силу указанного сетевого акцента. Замечу, что Марк Грановеттер, рассуждая о социальной укорененности экономического действия⁴, первоначально изучал именно межфирменные сети на глобальном, а не локальном уровне.

³ Evans P. *Embedded Autonomy: States And Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press, 1995.

⁴ Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. No. 3. November. P. 481–510. См. также перевод: Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 3. С. 44–58; или *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати).*

И нынешняя экономическая социология характеризуется тем, что люди в ней работают на разных методологических уровнях, оперируя разными единицами анализа.

– *То есть Вы занимаетесь своего рода макроуровнем?*

– Я занимаюсь макроуровнем. Думаю, большинство исследований на макроуровне на самом деле в том или ином виде представляют собой применение теории мировых систем, которую обычно не относят к экономической социологии в традиционном понимании. Но в моих исследованиях международного хозяйства или глобального хозяйства, которые в значительной степени выстроены вокруг анализа фирм [firm-centered], я располагаюсь уровнем ниже. Ибо для меня основными единицами анализа являются фирмы и межфирменные сети. Именно их анализу я уделяю основное внимание, рассуждая об организационных свойствах глобальных отраслей или глобальном хозяйстве. Теория мировых систем Валлерстайна не рассматривает фирмы, в ней речь идет о капитале – промышленном, финансовом, торговом. Также он и его приверженцы рассматривают проблему государства. Мне же кажется, что такой подход к анализу капитала упускает из виду многие его особенности, из поля зрения исчезает собственно актор. А для меня, поскольку я действительно много внимания уделяю изучению мультинациональных корпораций и их стратегий в различных отраслях, глобальные корпорации выступают в качестве ключевых акторов, осуществляющих выбор, который влияет на ход развития и в индустриализованных, и в развивающихся странах. Сейчас меня интересует то, как эти виды деятельности связаны между собой и каким образом они влияют на развитие в разных частях света.

Вероятно, еще ниже, т.е. ниже моего уровня анализа глобальных корпораций, располагается уровень национальных институтов – таких, как государство, профсоюзы, национальные бизнес-ассоциации. Именно на этом уровне вариации капитализма особенно велики, и именно их рассматривают такие теоретики государства, как Питер Эванс. А еще ниже находится уровень явлений, складывающихся внутри национального хозяйства, уровень локальных зон и иных типов сетей, а также фирм в более абстрактном смысле, но не обязательно понимаемых глобально.

– *Скажите, а вы отнесли бы работы Питера Эванса и Фреда Блока – этих теоретиков государства – к политической экономии?*

– Мне кажется, грань между политэкономом и экономсоциологом весьма размыта. Например, свои работы я бы тоже отчасти отнес к политической экономии. Наверное, политэкономов отличает в первую очередь сильный интерес к вопросам национального развития, а также сочетания политических и экономических сил (как глобальных или международных, так и внутренних), влияющих на это развитие. Так что если взять первую работу Питера Эванса (она была опубликована в 1979 г. и посвящена зависимому развитию, в частности опыту Бразилии⁵), то можно сказать, что она оказала большое влияние на мою собственную работу о Мексике – ведь Питер писал об иностранном капитале, национальных фирмах и государстве в Бразилии и о том, как этот тройственный альянс влияет на развитие. В некотором смысле это была экономическая теория. Но это была также и политэкономия, поскольку он говорил о важной роли, которую играет государство, опосредуя или изменяя действие иностранного и национального капитала. Поэтому практически любой автор, занимавшийся вопросами мультинациональных корпораций или иностранного капитала в любой развивающейся стране, по крайней мере, в 1960–1970-е – начале 1980-х гг., включал в анализ и государство. И наверное, это означает, что все эти авторы были политэкономом.

⁵ Evans P. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press, 1979.

Если же взять середину 1980-х гг. и последующие годы, то можно заметить крупные изменения в стратегиях развития: от модели развития, ориентированной вовнутрь [inward-oriented model], или импортозамещающей индустриализации [import-substituted industrialization], к модели развития, ориентированной на экспорт [export-oriented model] (ее обычно связывали и Восточной Азией – прежде всего с Японией, а затем и с четырьмя восточноазиатскими «тиграми»: Тайванем, Южной Кореей, Гонконгом, Сингапуром). На мой взгляд, по мере того как исследователи смещали акценты от изучения Латинской Америки к Восточной Азии, выступавшей в качестве модели для теории развития, государство постепенно становилось менее важным, а рыночные силы – напротив, занимали все более прочные позиции в экономической социологии. Так что в каком-то смысле это подтолкнуло политэкономия к экономической социологии.

Государство никогда не исчезало, даже в случае восточноазиатского чуда. И многие теоретики государства (например, Питер Эванс в работе «Укорененная автономия»; или Роберт Уэйд в книге «Управление рынком»⁶, посвященной изучению опыта Тайваня; или Элис Эмсен в работе «Еще один азиатский гигант»⁷ о Южной Корее) показали, что даже в восточноазиатских историях успеха роль правительства была велика, но это было скорее ограниченное управление [lean government], нежели интенсивное вмешательство государства, как в Латинской Америке или в Советском Союзе. Например, в традиционной модели развития, ориентированного вовнутрь, государственные предприятия являются чрезвычайно важным элементом хозяйства. В восточноазиатской модели роль государственных предприятий менее важна. Как правило, они играют более важную роль в базовых производящих отраслях (таких, как сталелитейная промышленность, нефтяная промышленность, кораблестроение), однако, определяя промышленную политику, государство ориентировалось в первую очередь на частные фирмы, производящие готовые товары, которые предназначены на экспорт и таким образом способствуют установлению связей между рынками. Так что роль государства здесь совсем иная и, на мой взгляд, гораздо менее выраженная. Гораздо более стратегическая, нежели на более ранних этапах.

Многие считают, что экономическая социология изучает фирмы, роль промышленных предприятий и их сетей. Мне кажется, разные направления экономической социологии определяются как раз тем, какие именно аспекты деятельности фирмы изучаются. Например, в работах Ховарда Олдрича [Howard Aldrich] основное внимание уделяется предпринимательству или организационной плоскости. А Нил Флигстин [Neil Fligstein] и ряд других авторов рассматривают фирму с точки зрения ее влияния на создание рынков. Если же обратиться к уровню, который анализирую я, т.е. макро-, глобальный уровень, то меня интересуют межфирменные сети в рамках мультинациональных корпораций, работающие поверх государственных границ. Однако во всех этих случаях ярко выражен организационный акцент. Я имею в виду, что когда я рассматриваю глобальные отрасли, меня интересует то, как они организованы. Это также наследие традиции изучения индустриальной организации в экономической теории. По ряду причин в США эта традиция значительно утратила свои позиции. Думаю, одна из причин – в том, что в 1950–1960-е гг. индустриальная организация была очень сильна, и национальное хозяйство тогда было сильным. И основной вопрос вертелся вокруг того, должны ли отрасли быть конкурентными или монополизированными. А также в том, следует ли принимать антитрастовое или антимонопольное законодательство для борьбы с монополиями. Однако постепенно отрасли становилась все более глобальными: например, очень трудно в этом отношении

⁶ Wade R. *Governing the Market: Economic Theory and The Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press, 2004 (1990).

⁷ Amsden A. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. N.Y.: Oxford University Press, 1989.

охарактеризовать американскую автомобильную промышленность, в которой более 90% всех машин выпускалось тремя гигантами – компаниями «Форд», «Дженерал Моторс» и «Крайслер» и которой пришлось вступить с конкуренцией импортных машин из Японии, Германии, Италии, Кореи и других стран, причем последние начали строить собственные заводы в США. Возможно, именно по этой причине вопросы национальной индустриальной организации стали менее важны для экономической теории – и, напротив, более важны для экономической социологии. По крайней мере, меня эти вопросы очень интересуют.

– В принципе, вы уже классифицировали многие направления экономической социологии. Не могли бы вы сейчас подвести некий итог этим рассуждениям и перечислить основные методологические подходы современной экономической социологии? Вы упоминали политическую экономию, которая тесно связана с социологией хозяйственного развития. Или, возможно, следует говорить о сравнительной политэкономии [comparative political economy], которая не ограничивается анализом национальных хозяйств. А какие направления существуют еще помимо этого?

– Да, чрезвычайно важным направлением исследований остается сравнительная политическая экономия: она ориентирована на международный уровень, но на самом деле рассматривает разные типы существующих хозяйственных систем. И старые категории, которые мы использовали применительно к трем типам развития – капиталистические, социалистические, развивающиеся страны, – также претерпели весьма существенные изменения: появился целый ряд переходных хозяйств, и ныне исследователи уделяют много внимания их различным разновидностям и вариациям. Поэтому, полагаю, эта традиция по-прежнему очень важна. И изучение разновидностей капитализма [varieties of capitalism] принадлежит именно к этой традиции.

Есть также уровень организаций – именно к нему я отнес бы подход, нацеленный на анализ глобальных товаропроводящих цепей [global commodity chains approach]. Это макро-организационная перспектива, рассматривающая организационные характеристики мирового хозяйства или глобальных отраслей. И, на мой взгляд, это более плодотворный уровень анализа, поскольку я рассматриваю отрасли как микрокосмы мирового хозяйства, принципиальные различия между которыми связаны с ролью технологий и труда. Организационный подход изучает различные структурные характеристики этих отраслей, то, как осуществляется управление ими и где расположены рычаги власти (т.е. какие группы фирм в этих отраслях пользуются наибольшим влиянием и определяют направление изменений во всей отрасли). Это подход, нацеленный на изучение глобальных цепей поставок, глобальных товаропроводящих цепей, глобальных цепей добавления стоимости [global value chains] и международных сетей производства [international production networks]. Этими вопросами занимаются разные авторы, и многие из них принадлежат к данному подходу. Таким образом, повторю, есть еще макроорганизационный подход.

Отдельное направление исследований – это работы более институционального характера. Ибо организационные исследования явно сосредоточены на изучении фирм и межфирменных сетей и, как правило, опираются на сетевой подход.

– Они более структуралистски ориентированы.

– Да, согласен. Думаю, институционалисты также по-своему подходят к анализу различных элементов национального хозяйства. Они берут бизнес, государство, рабочую силу (особенно в сфере организованного труда), бизнес-ассоциации, образовательную систему общества, прочие институты и рассматривают взаимосвязи между ними. Как правило, они исследуют как явления институционального взаимодополнения [institutional complementarities] (т.е. институты, которые на определенных этапах развития должны идти рука об руку), так и институциональные разрывы или дефициты. И это еще одно направление исследований. Думаю, некоторых авторов, занимающихся изучением государства, можно отнести и к этому институциональному подходу. Определенно, сюда

относится литература о национальных бизнес-системах [national business-systems] (например, работы Ричарда Уитли [Richard Whitley] и других коллег⁸). Правда, Уитли пытается соединить институциональные и организационные подходы.

– Да, я брал у него интервью. Он называет себя теоретиком организаций и в целом более ориентирован на проблемы менеджмента.

– Пожалуй. Но мне кажется, основное различие между подходом Уитли и, скажем, концепцией глобальных товаропроводящих цепей заключается в том, что Уитли все-таки анализирует организации главным образом на уровне стран или национальных государств, – например, он рассматривает немецкую бизнес-систему, японскую, американскую... Речь может идти о странах, которые схожи между собой, так что он может рассуждать, например, о скандинавской модели. Но, на мой взгляд, подход Уитли не подходит для обобщений более глобального характера. А концепция глобальных товаропроводящих сетей включает этот организационный подход, но сразу же переходит на международный уровень. Поэтому я думаю, что эта концепция и концепция бизнес-систем на том уровне, на котором их анализирует Уитли, во многом дополняют друг друга. Например, концепция товаропроводящих цепей на организационном уровне действительно большое внимание уделяет анализу властных отношений, что, на мой взгляд, заимствовано из теории зависимости. Я имею в виду то, что теория зависимости настолько активно занималась анализом власти мультинациональных корпораций, рассматривая последние как главных акторов, что возник вопрос о том, какие же типы фирм сегодня обладают наибольшей властью. Удивительно, но если посмотреть на некоторые наиболее глобальные отрасли промышленности – например, изготовление одежды, обуви, игрушек, потребительской электроники, – то наиболее влиятельными оказываются традиционные мультинациональные корпорации, фирмы-товаропроизводители. Но все чаще наиболее влиятельные фирмы занимаются розничной торговлей, продвигают свои брэнды, т.е. это компании, которые не столько производят продукты, сколько заказывают их. И наверное, главное, что привнесла концепция глобальных товаропроводящих цепей, – это смещение акцента от производства к той части цепочек добавления стоимости, которая связана с конечным потреблением.

Впрочем, вернемся к типологии. Еще одна область, которая совсем не связана с моими исследованиями, но которая важна – это социокультурное направление экономической социологии. Речь идет не только о том, что существуют разные организационные культуры, но и о том, что культура оказывает влияние на функционирование бизнеса. Думаю, здесь сильны элементы конструктивистской теории. В целом, это направление гораздо ближе к микроуровню. Но это очень значимая область исследований, именно здесь берут начало рассуждения об основаниях и причинах мотивации хозяйственной деятельности.

Таким образом, можно выделить следующие подходы: *сравнительный анализ глобальных хозяйственных систем*; *структурно-организационный анализ*, осуществляющий переход с национального на глобальный уровень (например, от уровня, на котором работает Уитли, к концепции глобальных товаропроводящих цепей); *институциональные подходы*, которые чаще оперируют на национальном уровне, но порою занимаются вопросами и международного развития. Взять, например, Всемирную торговую организацию – то, как она влияет на глобальное хозяйство. Или Международный валютный фонд. Деятельность этих организаций можно рассматривать также с институциональных позиций, с точки зрения того, кто устанавливает правила, по которым функционирует международное хозяйство. И, наконец, есть *социокультурное направление анализа*, которое тоже важно. Вот те основные четыре или пять областей, которые я вижу в экономической социологии.

⁸ Whitley R. (ed.). *European Business Systems: Firms and Markets in their National Contexts*. L.; Newbury Park, Calif.: Sage Publications, 1992.

– Вы упомянули значимость властного измерения для ваших исследований. В связи с этим, как Вы считаете, марксизм еще сохранил какое-то влияние? Если оставить в стороне теории империализма, сформулированные много лет назад, а также идеи Валлерстайна и его последователей – есть ли в данной области что-либо еще, что также берет начало в марксизме?

– Это очень хороший вопрос. Думаю, в явном виде такие элементы найти затруднительно. Но мне кажется, они есть и так или иначе развиваются. Что я имею в виду? Одна из причин, почему, как я думаю, с этим направлением возникли сложности, заключается в том, что на глобальном уровне класс в качестве аналитической категории использовать значительно труднее, чем на национальном уровне. И классовая борьба как движущая сила изменений тоже с трудом поддается определению в эмпирических исследованиях – особенно в тех, которые нацелены на изучение фирмы или пытаются иметь дело с различными группами капиталистического класса. Мне кажется, марксисты, также как многие экономсоциологи, склонны фокусироваться на вопросах трудовых отношений и роли организованного или неорганизованного труда, особенно влияния мирового капитализма на труд и положение рабочих. Поэтому в каком-то смысле марксизм сегодня еще более влиятелен – если говорить об этих исследованиях влияния глобализации на рабочий класс или сложностях организованного труда на международном уровне. Думаю, это отчасти связано с тем, что марксистские идеи во многом порождены моделью социалистического развития. И как только мы отошли от идеологии «холодной войны» между «первым» и «вторым» мирами, которая действовала вплоть до начала 1990-х гг., традиционных моделей социалистического или коммунистического развития в качестве альтернативы капитализму стало предлагаться все меньше и меньше. И все авторы, которые прежде занимались изучением Советского Союза, Восточной Европы или Китая, теперь обратились к анализу переходных хозяйств, взаимодействия рынка и бывшей социалистической структуры. Вероятно, на макроуровне это действительно понизило влияние марксизма, который в первую очередь нацелен на анализ работы социалистической системы и ее сравнению с капиталистической системой. Очень немногие страны (такие, как Куба) по-прежнему следуют социалистической линии развития. Так что, полагаю, на макроуровне распад организованного социализма в традиционном виде изменил фокус анализа. Однако есть очень сильные социологии – например, Майкл Буравой [Michael Burawoy] в Беркли – которые придерживаются критических марксистских взглядов.

– Да, у нас есть его интервью⁹.

– Или, например, Эрик Олин Райн [Erik Olin Wright] в университете Виксонсина. Среди социологов-марксистов, с которыми я работаю, Эдна Вонасич [Edna Bonacich] из университета Калифорнии в Риверсайде, многие ее работы посвящены роли труда. Более того, Вонасич и ее коллега Ричард Аппельбаум [Richard Appelbaum] написали книгу «Что скрывается за ярлыком»¹⁰, в которой рассказывается о швейной промышленности Лос-Анджелеса, о возникновении и функционировании системы швейных мастерских [sweatshops]. У Вонасич есть также глава в книге под моей редакцией – «Свободная торговля и неравномерное развитие»¹¹; ее глава называется «Реакция рабочей силы на глобальное производство». Словом, я думаю, что эти авторы уделяют значительное внимание изучению трудовых отношений и влиянию на них глобализации как в развитых, так и в развивающихся странах. Таким образом, одно направление марксистских исследований сосредоточено на

⁹ См. интервью: *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 2. С. 6–11.

¹⁰ Bonacich E., Appelbaum R.P. et al. *Behind the Label: Inequality in the Los Angeles Apparel Industry*. Berkeley: University of California Press, 2000.

¹¹ Gereffi G., Spener D., Bair J. (eds.). *Free Trade and Uneven Development: The North American Apparel Industry after NAFTA*. Philadelphia: Temple University Press, 2002.

изучении процессов, происходящих на рабочем месте, но взятых в контексте глобализации. Или же они занимаются международными сопоставлениями – показывая, как транснациональный капитал способен освобождаться от каких бы то ни было форм организованного труда или дорогостоящей рабочей силы, свободно перемещаясь по миру в поисках более дешевой, менее защищенной рабочей силы.

– *В связи с этим, каково Ваше мнение о работах Мануэля Кастельса [Manuel Castells]? Одна его книга, «Информационная эпоха», переведена на русский язык¹². Что Вы о ней думаете?*

– Мне кажется, основным вкладом Кастельса является как раз работа, которую Вы только что назвали. Он пытается показать, что нынешний глобальный мир эпохи постмодерна опирается в качестве основы на сети и в сущности не привязан к конкретным местам. В том смысле, что пространство значительно легче связать посредством разного рода сетей, и в этой связи он говорит, например, о виртуальных корпорациях. Такой литературы много, но, мне кажется, он развивает идеи таких авторов, как теоретик-постмодернист Дэвид Харви [David Harvey]¹³.

– *По сравнению с Вашим подходом, подход Кастельса более постмодернистски ориентирован?*

– Пожалуй, да, немного... Но, думаю, здесь есть и общие моменты: например, с одной стороны, акцент, который я делаю на сетях и глобальных товарных цепях, и с другой – роль этих глобальных закупщиков или брэндов, таких, как «Найк» или «Дисней» и др., которые организуют глобальное производство, не будучи при этом основными производителями, – по мнению Кастельса, именно в этом заключается новая сущность глобализации. Он также описывает такие компании, как «Cisco Systems» (производитель оборудования для поддержания Интернета), – виртуальные компании, на самом деле не имеющие никаких физических активов, но контролирующие интеллектуальную собственность: они контролируют средства организации производства повсюду, начиная от головных офисов. Словом, в случае таких компаний, как «Найк», глобальный брэнд позволяет контролировать производство продуктов, для которых они лишь разрабатывают дизайн, но сами не занимаются их производством.

– *Нечто в духе новой экономики?*

– Думаю, да, это в значительной степени новая экономика, рассматривается также роль видов деятельности, основанных на Интернете или информации в целом, а также то, как новая экономика опирается на эти виртуальные сети (причем, здесь имеются в виду не столько традиционные персональные или социальные, сколько информационные сети). В этой области работают Кастельс и, например, Саския Сассен [Saskia Sassen] с ее идеей глобальных городов, где ключевая роль в формировании новых типов социальных отношений отводится информации. Думаю, здесь мы имеем дело с одним из направлений экономической социологии и, определенно, социологии, занимающейся вопросами глобализации. Полагаю, новыми темами в экономической социологии стали вопросы о том, как работают информационные сети или связи, каково их влияние. На мой взгляд, работы Кастельса и Сассен можно отнести к исследованиям общества, основанного на знании [knowledge-based society].

– *В принципе, я упомянул Кастельса (это касается и С. Сассен), потому что он интересуется вопросами труда и капитала, помимо информационных глобальных сетей.*

¹² См.: Кастельс М. Информационная эпоха. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.

¹³ См., например: Harvey D. *The New Imperialism*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2003; Harvey D. *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*. N.Y.: Routledge, 2001; Harvey D. *The Limits to Capital*. Oxford: B. Blackwell, 1982.

– Да, это верно. Но, например, они не анализируют вопросы трудовых отношений в связи с глобальным производством, как это делает Эдна Бонасич. Если взглянуть на эти глобальные сети производства, где действуют такие компании, как «WalMart»: у нее шесть тысяч фабрик, которые разбросаны по всему миру, и на всех разная продукция и разные уровни зарплаты. Это требует более пристального внимания к анализу фирм и того, как фирмы организуют производство и рабочих. Мне кажется, в работах Сассен или Кастельса этого нет. В любом случае, они больше рассуждают о рабочих в сфере знания. В меньшей степени их интересуют фабричные рабочие. Мне кажется, производящие отрасли промышленности, которые они изучают, побуждают нас более внимательно анализировать рутинные процессы производства, трудоемкое производство – а не знаниеемкое или высокотехнологичное производство. На мой взгляд, эти исследователи говорят об одних и тех же проблемах, но на разных уровнях абстракции. Например, С. Сассен пишет о глобальных городах – Нью-Йорке, Лондоне, Париже. В этих городах не производят игрушки или комплектующие к компьютерам. Игрушки и комплектующие или обувь изготавливают в развивающихся странах, так сказать, «на задворках», либо в этих же странах, но в их частях, расположенных в отдалении от глобальных городов. Это части глобального хозяйства, функционирующие вдали от «головных» подразделений. Словом, как мне представляется, они описывают два разных аспекта глобального хозяйства – в отличие от того, который я анализирую в рамках концепции сетей глобального производства.

– *Не могли бы вы назвать недавно изданные книги или статьи, которые произвели на Вас наибольшее впечатление – показались неожиданными, провокационными, заставили задуматься? Под «новыми» я имею в виду те, что вышли три-четыре года назад, не ранее.*

– Что ж... Книга, которая показалась мне чрезвычайно полезной, – это книга «Глобальный сдвиг»¹⁴, написанная экономгеографом Питером Дикеном [Peter Dicken]. Сейчас вышло уже 4-е издание, книга практически стала учебником по глобализации с точки зрения анализа того, где размещаются различные производственные виды деятельности. Первое издание появилось, если не ошибаюсь, в 1992 г. Дикен работает в Манчестерском университете на кафедре экономической географии; пару месяцев назад он вышел на пенсию. По крайней мере, для моих исследований многие работы экономгеографов оказались очень важными, поскольку они пытаются выявить, как хозяйственная деятельность осуществляется с точки зрения ее географического расположения и какие изменения в этом отношении происходят.

Один из авторов, очень интересных в этом отношении, – Анна-Ли Саксениан [AnnaLee Saxenian], она работает в Беркли.

¹⁴ Dicken P. *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. 4th ed. L.; Thousand Oaks: Sage Publications, 2003.

Любопытно обратить внимание на изменение подзаголовков от издания к изданию:

Global Shift: Transforming the World Economy. 3rd ed. N.Y.: Guilford Press, 1998.

Global Shift: The Internationalization of Economic Activity. 2nd ed. N.Y.: Guilford Press; L.: Paul Chapman Pub., 1992.

Global Shift: Industrial Change in a Turbulent World. L.; N.Y.: Harper & Row, 1986.

– Да, она писала о 128-й магистрали и Силиконовой долине¹⁵.

– Совершенно верно. В своем исследовании она сопоставила Силиконовую долину и 128-ю магистраль в районе Бостона как способы организации региональных хозяйств¹⁶. Ее более поздние работы посвящены предпринимателям-иммигрантам, которые и образуют сообщество Силиконовой долины. Раньше происходила «утечка умов» в места, подобные Силиконовой долине, сюда стекались работники в сфере знания из развивающихся стран – Индии, Китая, Тайваня, Кореи и т.д., – которые стремились в США заниматься этой работой. А сейчас эти иммигранты выстраивают сети, которые позволяют развивать данные отрасли в их родных странах.

– То есть работники возвращаются обратно.

– Да, они возвращаются. А совсем недавно у нее вышла книга «Новые предприниматели-иммигранты Силиконовой долины»¹⁷. Здесь поднимается вопрос о том, что направленность потоков знания на самом деле может изменяться. Таким образом, данное направление сетевого анализа, сфокусированное на изучении знаниеемкого производства, я считаю очень важным.

Интересна книга Роберта Райха [Robert Reich] «Работа наций»¹⁸. В период правления Клинтона Р. Райх занимал пост руководителя департамента по вопросам труда, он стимулировал появление многих исследований «глобальных мастерских». «Работа наций» пользуется большим влиянием, поскольку в ней выдвигается этот тезис о переходе от вертикально интегрированных отраслей к фрагментированному производству; анализируется то, как в США рутинные производственные процессы теряют свое значение, уступая место индивидам, чья работа построена на использовании навыков высшего порядка. В сущности, он говорит об изменениях в классовой структуре США, которые отражают влияние сил глобализации. Он применяет глобализационный подход также к развивающимся странам и происходящим в них переменам. Полагаю, его работы очень полезны.

Интересны работы экономиста Пола Кругмана [Paul Krugman]. Он рассматривает с точки зрения экономической теории то, как и почему международные сети производства, которые сформировали экспорт промышленных товаров, оказываются укорененными в развивающихся странах. В целом, я многое почерпнул за рамками собственно социологии.

Работы Гэри Гамильтона [Gary Hamilton] – социолога из Университета Вашингтона в Сиэтле. Он изучает функционирование азиатских деловых сетей, прежде всего тайваньских и корейских. Его работы хорошо известны¹⁹.

¹⁵ 128-я магистраль Массачусетса и Силиконовая долина – ведущие районы мира в сфере разработок передовых технологий. Подробнее см.:

<http://www.netvalley.com/archives/mirrors/sv&128.html>. – Прим. перев.

¹⁶ Saxenian A. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994.

¹⁷ Saxenian A. et al. *Local and Global Networks of Immigrant Professionals in Silicon Valley*. San Francisco, CA: Public Policy Institute of California, 2002.

¹⁸ Reich R.B. *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*. N.Y.: Vintage Books, 1992; A.A. Knopf, 1991.

¹⁹ См., например: Hamilton G. Civilization and the Organization of Economics // *The Handbook of Economic Sociology* / Smelser N., Swedberg R. (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 183–205; Orru M., Biggart N., Hamilton G. *The Economic Organization of East Asian Capitalism*. L.: Sage, 1997.

Пожалуй, на меня оказали влияние очень разные течения. На мой взгляд, традиционная экономическая социология недостаточно четко фокусировалась на вопросах глобального хозяйства, поэтому чтобы найти авторов, чьи исследования были бы релевантны моим интересам и изысканиям, мне пришлось обращаться в работам экономгеографов и политэкономов, таких, как Р. Райх, или экономистов, занимающихся изучением международной торговли. Одним словом, я пытаюсь создать новую подобласть экономической социологии, которая сосредоточена на организационном анализе глобального хозяйства.

– *Вы называете ее социологией развития или социологией хозяйственного развития? Как Вы для себя ее определяете?*

– Думаю, корни ее в социологии развития, однако это было еще в 1970-е гг. В 1990-е же годы традиционная социология развития существенно изменилась и стала гораздо ближе к тому, что мы понимаем под экономической социологией.

– *И как бы Вы назвали то поле, о котором Вы сейчас говорите?*

– Пожалуй, это было бы нечто вроде концепции сетей международного производства [international production networks]. Или организация глобального хозяйства. В сущности, та глава, которую я написал для нового издания «Хрестоматии» [Смелсера и Сведберга], посвящена вопросам глобального хозяйства: организации, управлению и развитию. Таким образом, данную подобласть точнее определить как исследование глобального хозяйства или организацию глобального хозяйства [organization of the global economy]. А аспект, интересующий меня в ней более всего, – сети международного производства. Но это можно назвать и сравнительным анализом хозяйственных систем [comparative economic systems], это тоже будет недалеко от истины. Хотя, пожалуй, точнее всего – организация глобального хозяйства. Поскольку это очевидно иное направление, нежели анализ мировых систем.

– *Да, я понимаю.*

– Ведь анализ мировых систем опирается на более узкий теоретический фундамент, в нем нет акцента на организационном аспекте, он скорее системно ориентирован. Для меня же принципиально важно для названия этого направления слово «организация». Не думаю, впрочем, что это окончательный вариант. Можно назвать и анализом глобальных товаропроводящих цепей – ведь люди в этой связи думают в первую очередь именно о них. Но «международные сети производства» кажется мне более общим названием, которое включает и анализ товаропроводящих цепей, и цепей добавления стоимости, и цепей международных поставок. Словом, я пока не уверен. Наверное, «организационный подход к глобальному хозяйству» – самое точное название, которое мне на данный момент приходит в голову.

Любопытно будет взглянуть на новое издание «Хрестоматии»²⁰. Или даже на первое издание. Посмотреть, сколько глав впишутся в такое название. Возможно, еще один вариант – это сетевые подходы к глобальному хозяйству. Потому что весь организационный подход, которого я придерживаюсь, в значительной степени опирается на сетевой анализ. Поэтому и работы, например, Г. Гамильтона по своей ориентированности близки к моей подобласти. Появилось также множество эмпирических исследований глобальных товаропроводящих цепей. Они также выросли на основе теории мировых систем и какое-то время являлись ее частью. Затем концепция глобальных товарных цепей вошла в социологию развития и несколько видоизменилась. И, мне кажется, сейчас это правильно назвать анализом глобальных цепей добавления стоимости [global value chains approach].

²⁰ Smelser N., Swedberg R. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press; N.Y.: Russell Sage Foundation, 2005 (forthcoming).

Есть даже веб-сайт, посвященный литературе по глобальным цепям. Словом, это довольно динамично развивающееся направление.

– В связи с упомянутыми Вами национальными моделями развития, если вернуться в 1970-е гг., к сравнительным исследованиям того времени: исследователей интересовали сопоставления между США и Европой, затем возник интерес к Японии, весьма сильный интерес, надо сказать. Затем, если я не ошибаюсь, внимание сместилось к Латинской Америке. А к началу 1990-х гг. – к новым индустриализованным странам, к Юго-Восточной Азии. А сейчас все активно изучают Китай.

– Мне кажется, наиболее интенсивно среди региональных сопоставлений велись сравнительные исследования Латинской Америки и Восточной Азии. Наверное, в этой книге – «Производство чудес»²¹ – специалисты, изучающие Латинскую Америку и Азию, впервые оказались под одной обложкой. Она вышла в 1990 г. в издательстве Принстонского университета. Примерно в то же время, чуть позже, вышли исследования, посвященные сравнительному анализу Латинской Америки и Восточной Европы (эта книга в середине 1990-х гг. была даже переведена на китайский – настолько значимой она была сочтена). Но, мне кажется, это связано и с тем, что Всемирный банк уделял повышенное внимание Восточной Азии, и с тем, что она в результате отошла от модели импортозамещения [import-substitution model]. А в последние пять лет внимание переключилось на переходные хозяйства Центральной и Восточной Европы, сейчас постепенно происходит смещение акцента в сторону Центральной Азии, которая становится зоной экономического роста. Отчасти это объясняется тем, что страны Центральной и Восточной Европы стали более тесно связаны с Западной Европой в результате расширения Европейского союза. Мне кажется, здесь можно выделить ряд подмоделей: например, Венгрия следует совершенно иной траектории, нежели, скажем, Румыния. Я встречал исследователей, которые сравнивают опыт стран Центральной и Восточной Европы с опытом Китая и Вьетнама. Они расширяют это понятие европейских и азиатских переходных обществ, бывших советских социалистических стран. Думаю, в последние пять эти страны вызвали новый всплеск интереса к себе. А еще в ближайшие пять лет странами, которые будут вызывать наибольший интерес, видимо, будут Китай (номер один) и Индия (номер два).

– А Бразилия? Мне кажется, о Бразилии тоже опять стали много говорить.

– Бразилия? Возможно. Бразилия и Россия – это две страны, на которые мне хотелось бы взглянуть.

– Да, иногда Россию указывают четвертой в числе этих динамично развивающихся в перспективе стран. Но мы в России сомневаемся в подобном успехе. Возможно, если бы мы были бразильцами, мы бы тоже скептически к этому относились.

– Да, вероятно, эти четыре страны представляют собой наиболее важные примеры развития в международном масштабе. Отчасти в силу их размера, отчасти в силу их влияния на прилегающие страны. А отчасти потому, что они демонстрируют очень разные схемы развития. Очевидный пример – Китай. Ведь уже несколько лет, как он стал ведущей страной в сфере экспорта промышленных товаров, особенно южный Китай. Но он тоже очень быстро движется в сторону развития знаниеемких отраслей. Мне кажется, Китай пытается двигаться вперед одновременно в нескольких направлениях с точки зрения стратегий развития, и его размеры ему это позволяют. Это может породить интересные политические вопросы – например, на каком уровне государственной власти следует регулировать такие вещи. Мое впечатление от Китая таково, что это страна с очень мощной региональной динамикой и

²¹ Gereffi G., Wyman D.L. (eds.) *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton: Princeton University Press, 1990.

децентрализованной политической системой, которая не всегда сталкивается лицом к лицу с центральной администрацией. Вот к таким вопросам нас подводит Китай.

В последнее время интересной страной в этом отношении стала Индия – в силу ее внимания к аутсорсингу в сфере информационных технологий, а также потому, что в индийской модели, по сравнению с китайской, куда меньшее значение придается прямым иностранным инвестициям. Важной проблемой Китая является то, что две трети китайского промышленного экспорта производятся иностранными фирмами. Многие из них – азиатские. Двумя наиболее крупными инвесторами являются Тайвань и Корея. Причем, присутствие Кореи становится все более ощутимым. Япония также привлекает крупные инвестиции в определенные отрасли. И конечно, крупными инвесторами являются США и европейские страны. Так что китайская модель развития, ориентированная на экспорт, в сильной степени завязана на зарубежные инвестиции, а также опирается на огромный интерес к внутреннему рынку Китая. Поэтому иностранные инвесторы в таких отраслях как, например, автомобилестроение или компьютерная промышленность, крайне заинтересованы в развитии своих цепей поставок в Китае. Индия куда менее охотно привлекает иностранный капитал. И значительная часть ее успеха достигается благодаря отечественным предпринимателям и капиталистам. К тому же Индия – это демократическая страна. И интересен вопрос о том, как самая большая демократическая страна в мире справится с проблемами глобализации. А поскольку, вдобавок, это англоговорящая страна, ей намного проще установить отношения аутсорсинга с западными странами в сфере информационных технологий.

Бразилия интересна в силу того, что там появился новый президент Лула [Luiz Inacio Lula de Silva], который сменил на этом посту выдающегося социолога Ф. Кордосу. (Это был один из наиболее талантливых социологов, которых мне довелось встречать на протяжении всей профессиональной карьеры.) Я полагаю, что сейчас деятельность Лулы, который не смог обеспечить быстрых изменений и выполнить обещания, касающиеся решения проблем занятости, вызывает нарастающее разочарование. И Бразилия демонстрирует типичные латиноамериканские проблемы (которые, впрочем, проявляются и в развивающихся странах из других регионов) – нарастающего неравенства доходов и высокого уровня бедности, не смотря на высокие темпы экономического роста и наличие некоторых очень развитых хозяйственных отраслей. Действительно, пример Бразилии очень и очень важен. По моему мнению, Бразилия, Индия и Китай настолько велики, что способны придать промышленной политике куда больший вес в модели хозяйственного развития, чем это предполагалось в экспорто-ориентированной модели Всемирного банка.

Бразилия важна и по другой причине. Дело в том, что на сессиях ВТО в Канкуне²² она продемонстрировала способность объединить под своим началом другие развивающиеся страны под лозунгом критики созданной в рамках ВТО несправедливой системы международных хозяйственных отношений. Они говорили о несправедливости политики субсидирования сельского хозяйства развитыми странами, которая мешает решить проблемы неравенства доходов. Таким образом, они бросают вызов сложившемуся международному хозяйственному порядку, подобно тому, как в 1970-е гг. это делала так называемая «Группа семидесяти семи»²³ из неприсоединившихся государств, которая оспаривала деление мира на

²² 10–14 сентября 2003 г. в г. Канкун (Мексика) состоялась Пятая конференция Всемирной торговой организации [The Fifth WTO Ministerial Conference]. Основной задачей конференции являлось обсуждение процесса переговоров и смежных вопросов согласно утвержденной в Дохе программе развития [Doha Development Agenda]. – *Прим. перев.*

²³ «Группа семидесяти семи» [The Group of 77 (G-77)] учреждена в 1964 г. 77 развивающимися странами, которые подписали «Совместную декларацию семидесяти семи стран», подготовленную по окончании первой сессии Конференции ООН по вопросам торговли и развития (UNCTAD) в Женеве. В настоящее время членами группы

Запад и Восток, говоря: «Мы должны сделать нечто большее для развивающихся стран». Сегодня мы достигли той точки, в которой антиглобализационное движение стало чрезвычайно сильным, прежде всего в силу неспособности глобализации дать ответ на фундаментальные вопросы хозяйственного развития. И Бразилия способна сыграть очень важную роль в мобилизации этого политического сопротивления.

Еще одна важная страна – Мексика. Но она слишком привязана к хозяйству США, чтобы иметь сильный независимый голос. В то время как Бразилия сохраняет относительно независимую модель развития.

Как я уже упоминал, в прошлом году я трижды посетил Казахстан, и это были мои первые визиты на территорию бывших социалистических стран. Я работал по проекту Всемирного банка, который оценивал возможности диверсификации казахской экономики за пределы нефте- и газобывающих отраслей. Я был поражен тем, как они могут справляться с подобной задачей, имея основные ресурсы нефти и газа в Каспийском регионе на западе Казахстана, при том что большинство населения проживает в его восточных областях. Один из ключевых вопросов заключался в том, что у них сохранились высококвалифицированные кадры и высокотехнологичное оборудование в отраслях оборонной промышленности. И нужно было конвертировать эти оборонные производства во что-то, имеющее рыночные перспективы. Мы обнаружили, насколько тяжела эта задача.

Наиболее успешная компания, с представителями которой мы встречались, в советское время производила торпеды для атомных подводных лодок. А сейчас превратилась в одного из ведущих поставщиков вакуумных контейнеров для нефтяной и газовой промышленности (эта продукция также требует высокотехнологичного оборудования). Но для того, чтобы реализовать этот проект, им пришлось реорганизовать комбинат с 10 тыс. занятых и шлейфом социальных обязательств и превратиться в коммерчески ориентированную фирму с 600–800 работниками, заключив множество договоров о передаче технологий из Италии и других стран. Ее руководитель (хорошо образованный профессионал) рассказал нам о тех трудностях, с которыми они столкнулись при создании первых совместных предприятий с зарубежными партнерами, преобразовании привычных для советского времени трудовых отношений, потере российского рынка для экспорта своей продукции (сейчас они конкурируют с российскими предприятиями). О проблемах, связанных с отказом от множества социальных обязательств бывшего советского предприятия по содержанию жилья и образовательных учреждений, чтобы стать более экономически состоятельными. Впрочем, подобные истории успеха в переходном хозяйстве Казахстана были крайне редки. Возможно, это касалось одного предприятия из двадцати. А большинство предприятий находились в трудных поисках путей конверсии.

В этой связи, в чем состоит наиболее важная проблема для современной России? У вас сохранился огромный научно-технический потенциал. Но он стремительно стареет. И не только по числу лет, устаревают само сосредоточенное в нем знание. И вопрос заключается в том, как наиболее производительно использовать высококвалифицированные кадры, которые в принципе идеально подходят для развития высокотехнологичных производств. Как переориентировать полученные знания и навыки в направлении их коммерциализации. И найти рынок для своей продукции. У вас сосредоточены огромные стартовые ресурсы, но они организованы далеко не идеальными способами с точки зрения запросов западных рынков. Это одновременно большие возможности и серьезный вызов.

Я говорил с экспертами Всемирного банка, которые работали в Москве в этих областях. Похоже, они очень заинтересовались подходом, анализирующим товаропроводящие цепи.

являются 132 страны, однако ее название по историческим причинам осталось прежним. Подробнее см.: <http://www.g77.org>. – Прим. перев.

Но они в большей степени находились под влиянием кластерного подхода Майкла Портера. Кстати, Портер – еще одна влиятельная фигура для тех областей, которыми я занимаюсь с точки зрения деловых стратегий. Хотя он говорил о цепях добавления стоимости не в глобальном контексте. Так вот, эти эксперты обнаружили в России (вполне в духе Портера) очень динамично развивающиеся кластеры, сосредоточенные вокруг крупных городов. Возможно, теория кластеров и поможет России найти свой путь от традиционных к более глобально ориентированным формам организации хозяйства.

Я также обнаружил, что мне близки исследователи, которые занимаются индустриальными районами, подобно Майклу Пиоре [Michael Piore] и Чарльзу Сейбелу [Charles Sabel], или кластерным анализом, подобно коллегам из Института исследований проблем развития [Institute of Development Studies] в Сассексе Джону Хамфри [John Humphrey] и Хуберту Шмицу [Hubert Schmitz]²⁴. Они очень сильны в исследовании локальных сетей производства и инноваций. Однако эти кластеры не были включены в глобальное хозяйство. А подход, изучающий глобальные товаропроводящие цепи, наоборот, рассматривал международные производственные сети, но вне их связи с институциональными структурами. Так что весьма уместным оказался проект, в котором я начал работать с 2000 г., где воссоединились исследователи, занимающиеся кластерным и глобальным подходами, которые сказали: «Хорошо, если теперь нам удастся теоретически соединить оба подхода, то мы получим прекрасный результат». И я надеюсь, именно на этом стыке будет проведено множество новых плодотворных исследований, и мы получим более интегрированную теоретическую схему.

– Будем надеяться. Большое спасибо.

Избранные публикации Г. Джереффи

Книги

Latin America in the 21st Century: Toward a New Sociopolitical Matrix / M.A. Garretón, M. Cavarozzi, P.S. Cleaves, G. Gereffi, J. Hartlyn. Miami: University of Miami, North-South Center Press, 2003.

Gereffi G., Memodovic O. *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?* United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Sectoral Studies Series. 2003

<http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/UNIDO-Global Apparel 2003.pdf>

Gereffi G., Spener D., Bair J. (eds.). *Free Trade and Uneven Development: The North American Apparel Industry after NAFTA*. Philadelphia: Temple University Press, 2002.

Gereffi G. *International Competitiveness of Asian Economies in the Apparel Commodity Chain*. Manila: Asian Development Bank, 2002.

Gereffi G. *The Transformation of the North American Apparel Industry: Is NAFTA a Curse or a Blessing?* Santiago, Chile: Naciones Unidas, CEPAL, Investment and Corporate Strategies, Division of Production, Productivity and Managements, Unit on Investment and Corporate Strategies, 2000.

Gereffi G., Wyman D.L. (eds.). *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton: Princeton University Press, 1996 (1990).

²⁴ <http://www.ids.ac.uk>

Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds.) *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1994.

Gereffi G. *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*. Princeton: Princeton University Press, 1983.

Статьи

Gereffi G., Kaplinsky R. (eds.) The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalisation // *Special issue of the IDS Bulletin*. 2001. Vol. 32. No. 3. July. Brighton, UK: Institute of Development Studies at the University of Sussex.

http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/T_of_C_and_promo.pdf

Bair J., Gereffi G. Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry // *World Development*. 2001. Vol. 29. No. 11. November. P. 1885–1903.

http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/blue_jeans_wd_nov01.pdf

Gereffi G., Garcia-Johnson R., Sasser E. The NGO-Industrial Complex // *Foreign Policy*. 2001. Vol. 125. July – August. P. 56–65.

http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/the_ngo_industrial_complex_foreign_policy_2001.pdf

Gereffi G. Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, with Special Reference to the Internet // *American Behavioral Scientist*. 2001. Vol. 44. No. 10. June. P. 1616–1637.

http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/shifting_governance_structures_in_gccs_abs_june_2001.pdf

FRENCH ECONOMICS OF CONVENTION AND
ECONOMIC SOCIOLOGY

Søren Jagd

Department of Social Science,
Roskilde Universit, Denmark
e-mail: jagd@ruc.dk

Paper presented at the International Conference
Economic Sociology: Problems and Prospects
University of Crete, Greece
September 8–10, 2004

Introduction

The French economics of convention¹ tradition has now developed into an important interdisciplinary approach for the study of economic action. Quite recently the question of the relevance of the notion of convention more generally for economic sociology has been taken up by economic sociologists [Biggart, Beamish 2003; Dobbin 2004] as has also the question of the relation between French economics of convention and economic sociology [Swedberg 2003, Thévenot 2004]. It should also be mentioned that David Stark for several years [Stark 2000] has pointed to the relevance for economic sociology of the plurality of orders of worth model by Luc Boltanski and Laurent Thévenot which may be seen as the sociological entrance to the economics of convention tradition.

This paper attempts to take a small step in sorting out potentially common themes for economic sociology and French economics of convention by looking more closely at a few recent texts from the economics of convention tradition discussing, in slightly different ways, differences and similarities between economics of convention, institutional theory and economic sociology. First, I give a very brief overview of some of the basic arguments from economics of convention. Second, I present an argument for a potential common aim of economics of convention and economic sociology as to ‘denaturalise’ the institutional foundation of markets and of money presented by André Orléan in two recent papers [Orléan 2002; Orléan 2003]. Third, I present a text by Christian Bessy and Olivier Favereau François [Bessy, Favereau 2003] that describes the analysis of institutions from the economics of convention perspective. Fourth, I present a programmatic text, written collectively by five of the key members of the economics of convention tradition (François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais, and Laurent Thévenot), for a conference on convention theory held in December 2003 in Paris [Eymard-Duvernay et al. 2003]. Last, I discuss how these papers may contribute to direct economic sociology towards new research questions.

¹ Although a research tradition in economic evolutionary game theory in economics also has got the label economics of convention, for the reason of simplicity I have decided to use this general term, economics of convention, to label the special French interdisciplinary research tradition in focus here. To avoid any misunderstandings I point out that I do not intend to deal with the game theoretic version of economics of convention in this paper.

Economics of Convention: A Short Presentation

The official 'birthday' of convention theory was, according to Orléan [Orléan 1994], a conference on the labour market held in November 1984 with the title "Les outils de gestion du travail". The material from this conference was edited by Salais and Thévenot [Salais, Thévenot 1986] under the title *Le travail. Marchés, règles, conventions*. As the title suggests the concept of conventions was central from the very start. An important empirical preoccupation was the study of how labour was qualified through the application of rules, norms and conventions [Salais, Baverez, Reynaud 1986]. The insight obtained in these studies lead to a generalisation of the importance of the qualification of all goods before they can be exchanged on the market. Qualifications of persons and products are then a key notion of convention theory as they form the basis for the emergence of rules, or conventions. Following this perspective the analysis of economic transactions cannot dispense from an explicit consideration of the institutional framework qualifying the goods exchanged.

Though the tradition gradually was established during the 1980s, it was the publication of a special issue of the French economic journal in France *Revue économique* in 1989 on *Economics of Convention* that made the group known in wider circles. A special feature was the programmatic introduction written in collaboration by Jean-Pierre Dupuy, François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais, and Laurent Thévenot [Dupuy et al. 1989].

The genesis of convention theory was based on a gradual development of different research programs into a broad research program based on a common reference to the concept of convention. It is not possible here to go into detail in the complex history of the development of convention theory. Instead we will summarise the most important element forming convention theory as presented by Olivier Favereau [Favereau 1995; Favereau 2002]. According to Favereau convention theory can be defined as part of a broader institutional tradition. This tradition is defined by two key principles: 1) Micro- and macroeconomic regularities can be causally linked to institutional rules; 2) The system of institutional rules is endogenous to the theoretical model. Institutions are then both essential and endogenous.

Convention theory is seen as based on two central sets of propositions. The first takes its departure in an internal critique of neo-classical economic theory and of new institutional economics focussing on the problems of a too restrictive application of methodological individualism. While both neo-classical theory and new institutional theory coincide in viewing actors as following their interests (which might imply following rules) for convention theory individuals follow rules (which may not exclude that they follow their interests) [Wilkinson 1997]. The argument is that individual rationality alone is not sufficient to explain social interaction between actors when uncertainty is present. A more 'realist' understanding of individual rationality must explicitly explain how the actors co-operate by drawing on some sort of shared rules. Convention theory may be seen as an attempt to 'change the language of economic theory' [Favereau 1995: 512] to explicitly deal with the institutional context of economic action. This line of research was inspired by earlier work in different areas of economic theory such as Frank Knight's and John Maynard Keynes' discussion of uncertainty, as well as the problems of non-cooperative game theory, and the work on the theory of incomplete contracts.

A second proposition is the need of an active interaction between economics and the other social sciences. Convention theory seeks to draw the consequences of both the cognitive turn and the interpretative turn in the social sciences. Convention theory focuses on how coordination is established between co-operating actors by reconstituting the mental representations of the actors under study. Convention theory aim then at constructing a 'microeconomics of understanding' opposed to a 'microeconomics of explanation' as in neo-classical and new institutional economics. The theoretical import from the other social science is more precisely directed at the sociological analysis of co-operation and the political philosophical analysis of justification of actions.

Two elements of convention theory will be further discussed below. First, I discuss the role of the notion of uncertainty for understanding the problem of co-ordination between actors, and second, I discuss the crucial role of conventions in co-ordination of actors.

Uncertainty and the problem of social co-ordination

Convention theory points that neo-classical economics have encountered severe methodological problems regarding the understanding of co-ordination based on the analyses of isolated individual actors. It is proposed that in order to understand the problem of social co-ordination it is necessary to rethink the concept of *human action*.

The methodological problems faced by neo-classical theory in understanding social co-ordination can be summarised into 'three different obstacles in obtaining co-ordination faced by non-cooperating actors' [Orléan 1994: 17]. These obstacles are illustrating different types of uncertainty (uncertainty caused by the subject matter, socially caused uncertainty and uncertainty related to the future) faced by actors in the process of co-ordination.

First, there may be two or more points of equilibrium. The classic example is the choice of driving either in the left or in the right side of the road. At the initial stage both solutions may be a point of equilibrium. The existence of multiple equilibriums is an example of a market failure in the sense that without any sort of institutional mechanism it is not possible to reach a stable solution to the problem of co-ordination.

Second, actors in non co-operative games face fundamental strategic uncertainty in situations where the outcome of the game depends on the action of other actors. Without any external common reference the process may go on ad infinitum without leading to a solution of the co ordination problem. As argued by Orléan [Orléan 1994] the logic of horizontal strategic interaction is not sufficient to produce co-ordination.

Third, the exchange of goods of which important aspects of its qualities are not known in advance of the exchange creates other forms of uncertainty. It is argued that neo-classical theory can be applied only in situations where there is no uncertainty concerning the quality of the product. An analysis of the price agreed upon by the involved parties is here sufficient. If, on the contrary, there is some degree of uncertainty concerning the quality of the product the analysis must include the specific relation between the enterprise and the customer. The argument draws explicitly on the analysis of incomplete contracts in economic theory describing situations where the goods considered are not fully defined in advance of the exchange. The product is thereby exchanged on the basis of a consideration of the organisations involved in the exchange involving consideration of reputation, experience from earlier interaction etc.

In economics of convention it is assumed that these uncertainties are rather common. This leads to an interpretation of social action as generally unstable and uncertain. An important aspect in understanding the condition of individual action is the explicit analysis of the specific uncertainty of actors regarding the identification of the situation and the interpretative work that is necessary to identify the situation as a common situation. As described by Salais and Storper: 'coordination between economic agents take place within a context of pervasive uncertainty with respect to the actions and expectations of others' [Salais, Storper 1992: 171].

This perspective leads to the need for reconstructing the notion of human action. At the centre of interest is 'the situation in its temporality, the individual's uncertainty about the identification of the situation, and the interpretative effort that is required to determine, together with others, the situation as a shared and common one' [Wagner 1994: 274]. Society is in this perspective not an encompassing social order but a collection of multiple agreements, as well as disagreements. Instead of presupposing the existence of a social order, or the tendency of social relations to achieve

such an order, the perspective of convention theory is to ‘turn the production of agreement and co-ordination itself into the key issue’ to be studied.

The transformation from disagreement to agreement presupposes social labour to ‘interpret situations, to mutually adapt interpretations, and to determine modes of agreement in common’ [Wagner 1994: 275]. Many situations can be handled without, or with limited, agreement on how the situation should be understood. For example walkers who happen to be in the same place only need a limited common agreement on their situation. Buyers and sellers of a certain commodity have a larger need for common agreement, as have citizens involved in political decision-making and parents.

Instead of focusing on the conditions for and the process leading to stability and predictability convention theory involves a focus on disputes between actors on the judgement of specific events/situations and a perspective on social categories and conventions as socially constructed and therefore subject to historical transformations. The emphasis on disputes is based on the assumption that these make particular visible the resources and competences mobilised by actors, and the arguments brought forward by actors in the disputes gives the possibility for understanding the criteria applied by actors in the judgement of situations.

An important contribution of convention theory is to draw attention to the consequence of the limits of the traditional neo-classical model of the atomised economic actor. Understanding economic action as social action presupposes an understanding of the institutionally established frames of meaning drawn upon by actors. The empirical description of the institutional context of action, the conventions drawn upon by actors, becomes then a crucial element in understanding the conditions of agreement between actors.

Conventions and co-ordination of social action

According to convention theory it is necessary to reconsider the concept of *institution* and the issue of the stability and coherence of social practices. As described above co-ordination between economic agents takes place within a context of pervasive uncertainty with respect to the actions and expectations of other actors. Conventions emerge as responses to such uncertainty [Salais, Storper 1992]. The focus on convention theory has been on ‘identifying conventions that have a wide spatio-temporal extension and may thus fit a standard definition of ‘institution’ [Wagner 1994].

Convention theory’s contribution, according to John Wilkinson, may be its original elaboration of the notion of rules as the basis of actor co-ordination. For convention theory rules ‘emerge within the process of actor co-ordination. ...they represent a response to problems arising within such co-ordination and should be understood as mechanisms of clarification which are themselves also open to future challenge’ [Wilkinson 1997].

Conventions emerge as responses to and as definitions of uncertainty. Conventions may be seen as ‘attempts to order the economic process in a way that allows production and exchange to take place according to expectations which define efficiency’ [Storper, Salais 1997: 16]. Conventions may become incorporated in routines and ‘we then tend to forget their initially hypothetical character’ [Storper, Salais 1997: 16]. Conventions refer to the simultaneous presence of three dimensions, each having a different spatio-temporal extent and overlapping in complex ways: rules of spontaneous individual action, agreements between persons, and institutions in situations of collective action [Storper, Salais 1997: 17].

The formal notion of convention drawn upon by convention theory was developed by David Lewis [Lewis 1969: 58]:

‘A regularity R in the behavior of members of a population P when they are agents in a recurrent situation S is a *convention* if and only if it is true that, and it is common knowledge in P that, in any instance of S among members of P ,

- (1) everyone conforms to R ;
- (2) everyone expects everyone else to conform to R ;
- (3) everyone prefers to conform to R on the condition that the others do, since S is a coordination problem and uniform conformity to R is a coordination equilibrium in S .’

There are nevertheless important differences between the way Lewis and other analytical philosophers use the notion of convention and the analysis of the concept in convention theory. While Lewis argues that ambiguities about the action of other actors disappear through the emergence of ‘common knowledge’ of conventions among actors. It is then assumed that all ambiguities concerning other actors then disappear. In convention theory it is not assumed that conventions automatically emerge and the existence of a ‘total transparency’ and absolute reflexivity is doubted. Situations may be differently identified in many different ways. Conventions emerge as ‘something like rebuttable hypotheses put forward by actors, which then become second nature through practice’. Conventions are ‘subject to many possible sources of change, ranging from their failure in the face of external tests to a reinterpretation of circumstances by actors themselves’ [Storper, Salais 1997: 18]. The importance of conventions is then not to make all ambiguity and uncertainty concerning other actors disappear totally but only the ‘presence of a ‘collectively recognised’ reference’ [Orléan 1994] which stops, temporarily, the speculation concerning the intentions of other actors.

A short summary of the some of the most important works are presented below (fig. 1).

One of the important contributions from convention theory has the analyses of the types of conventions applied in different areas of society. One of the seminal contributions was Luc Boltanski and Laurent Thévenot’s work attempting to classify the most important general types of conventions, as six important ‘worlds of justification’ [Boltanski, Thévenot 1991].

Another important contribution, more explicitly focused on business enterprises was the concept of ‘conventions of quality’ developed by François Eymard-Duvernay [Eymard-Duvernay 1989; Eymard-Duvernay 1994].

A third important contribution started out from studies of the labour market by Robert Salais pointing first to ‘conventions of labour’ and further elaborated together with Michael Storper into four ‘worlds of production’ [Salais 1989; Salais 1994; Salais, Storper 1992; Storper 1996; Storper, Salais 1997].

I now turn to a presentation of three recent contributions discussing in different ways the way economic of conventions are related to discussion in economic sociology and institutional theory more generally.

Figure 1. The French Economics of Convention School.

The French Economics of Convention School

Programmatic text: Special issue of *Revue économique* on "Economics of conventions". 1989. Vol. 40. No. 2. See especially: Dupuy, J.-P., F. Eymard-Duvernay, O. Favereau, A. Orléan, R. Salais, L. Thévenot. Introduction // *Revue économique*. 1989. Vol. 40. No. 2. P. 141–145.

Mission and goal: To develop a theory of the role of conventions in the coordination of economic action. Empirical analysis of the plurality of conventions involved in the coordination of economic action, their variation and their dynamics.

Field of research: Studies of different conventions in economic action, in goods-, labour-, and financial markets.

Important researchers: Luc Boltanski, François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais, Michael Storper, Laurent Thévenot.

Important works: Salais R., Thévenot L. *Le travail: marchés, règles, conventions*. Paris: Economica, 1986; Special issue of *Revue économique* on "Economics of conventions". 1989. Vol. 40. No. 2; Boltanski L., Thévenot L. *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard, 1991; Orléan A. (ed.). *Analyse économique des conventions*. Paris: PUF, 1994; Storper M., Salais R. *Worlds of Production. The Action Framework of the Economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997; Boltanski L., Chiapello E. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard, 1999; Favereau O., Lazega E. (eds.). *Conventions and Structures in Economic Organization*. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

Important addresses: FORUM (Fondements des Organisations et des Régulations de l'Univers Marchand), Université Paris-X, Nanterre (François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau); Groupe GSM, École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS), Paris (Luc Boltanski, Laurent Thévenot); CEPREMAP, ENS Bld. Jourdan, Paris (André Orléan); IDHE (Institutions et Dynamiques Historiques de l'Économie), ENS Cachan (Robert Salais).

André Orléan: Denaturalizing the Social Foundations of markets and money

In this section I present an argument for a common ground between economics of convention and economic sociology made by André Orléan [Orléan 2002; Orléan 2003]. According to André Orléan one of the most characteristic traits of the traditional approach in economics is to 'naturalise' the social environment by postulating that the economic world is constituted by natural elements, most importantly goods and money, that may be unambiguously interpreted by actors. These elements do not need to be constructed since they are 'already there'. This essential aspect of the traditional economic approach can be illustrated by the help of two hypotheses determining the way traditional economics is structured as a discipline. Orléan labels these two hypotheses as the nomenclature-hypothesis and the probability-hypothesis.

The Nomenclature Hypothesis

The *nomenclature-hypothesis* consists in the postulate of the existence of a list of n goods with a homogeneous quality known by all actors. This is the departure of all microeconomic introductions though it rarely is explicitly discussed, it is 'natural'. From this perspective the economy presents itself spontaneously for the eyes of the most naïve and little informed observer. For the consumers the problem is to determine the quantities (x_1, x_2, \dots, x_n) of the n goods available so their utility is maximised under the constraint that their expenses will not be greater than their income. For the producers the problem is to determine the quantities (x_1, x_2, \dots, x_n) of the n goods produced in such a way that they maximize their profit. Their constraint is set by the available production technology.

In these two cases the logic is formally identical: the individuals are not occupied with the behaviour of other actors but only with the price of goods consumed and produced.

According to Orléan the importance of this hypothesis is not that it is a trivial and neutral description of the market economy. Supposing the existence of use values socially recognized by all actors it describes a universe already structured by common points of references that permits actors to coordinate effectively. By presenting the n goods as a fact that is observed as an exogenous fact by all actors, presenting their quality as a common knowledge among all actors, a common language is *de facto* constructed that facilitates market coordination and permits an exchange agreement to unfold. In other words, from the outset it is supposed that there exist a pre-given list of goods.

It is an important point that the Arrow-Debreu model functions perfectly in situations where use value are fixed and known by all actors, but only applying this model, as a tool to comprehend economic action, leads to important limitations. The most fundamental limitation is that theoretically we cannot understand an important part of market coordination because the focus is only on price-quantity relations, at the expense of other key aspects of market coordination, such as the endogenous evolution of notions of product qualities. To start with the situation where all objects are perfectly certified or where all actors have a perfectly defined utility function is to suppose that the ‘market question’ is already partially solved. In such a framework the Walrasian agreement appear largely as a consequence of the fact that in advance the actors *ex ante* have succeeded to agree on the definition of qualities of products, without specifying explicitly the process that has permitted to reach such an agreement. In this way the analysis of the formation of a market order is pushed into the shadow because it is implicitly supposed a framework already existing.

The general equilibrium, as described in traditional economic models, is not a spontaneous order. It emerges by the problematic meeting of actors. These reflections lead André Orléan to propose a new formulation of the ‘market question’ as follows:

How do the atomistic individuals succeed in constructing common points of references permitting them to exchange and regulate their exchanges?

This formulation of the ‘market question’ point to the need of a more explicit consideration of the diverse forms of social work in and around markets: activities of codification, of certification, standardisation, and regulation.

The Probability Hypothesis

André Orléan discusses a second hypothesis playing an equally fundamental role in traditional economics, the *probability-hypothesis* that spells out the way traditional economics conceptualize the future. Following this hypothesis there is supposed the existence of a list of m states of the world, e_1, e_2, \dots, e_m , describing in an exhaustive way all that may happen tomorrow. This list is supposed to be known to all economic actors. Because all the states of the world is given a probability by the actors, the list is associated with a distribution of probabilities, objective or subjective, hence the name of the hypothesis as the ‘probability-hypothesis’. In the same way as we saw concerning the list of goods in relation to the nomenclature-hypothesis this list of states of the world can be formally analysed as playing the role of ‘natural’ mediation between the individuals in the sense where it permits the economic actors, in their relation to the future, not to be preoccupied with the opinion of other actors because all know how the future will be by having probabilities linked to all possible states of the world. The probability-hypothesis leads to the exclusion of the analysis of the interaction through which there is constructed a legitimate representation of the future, i.e. a representation that is accepted by all agents as a common point of reference.

Orléan argues that the importance of the probability-hypothesis can be illustrated by the role of financial conventions. The starting point of economics of convention in relation to financial markets is the questioning of the probability-hypothesis that supposes the future economy can be described exhaustively in the form of a list of possible event defined *a priori*. Following the perspective of economics of convention the existence of a representation of the future shared by all in the financial market is not given *a priori*, but it may, at the best, be a result of market exchanges themselves. As in the case of goods, the definition of such a representation do not pre-exist the exchange, but it is produced by the exchange.

Concerning the position of economic sociology in relation to these two hypotheses the situation is seen to be complex. André Orléan [Orléan 2003] joins the critic of Pascal Chantelat [Chantelat 2002] who argues that economic sociology identifies too closely social relations and personal relations. This conceptualisation expresses a too 'intimately' a conception of social relations which tends to reduce the social relations only to durable, continued and intense relations [Chantelat 2002: 523]. From this follows a tendency to consider impersonal and discontinuous exchanges as, at the limit, being outside the social. This is, according to Orléan, particularly visible in the analysis of trust, which is seen as personal trust, resulting from relational proximity and affect. In this conceptualisation it is not conceived that the anonymity and the discontinuity of relation constitutes a form *sui generis* of social relations. This social form can exist and can be reproduced even in the absence of a network of personal relations. Economic sociology has then not explicitly pointed to the embeddedness of market exchange to have started long before the constitution of networks and the re-personalisation of economic relations. Economic sociology seems then not to account explicitly for this institutional foundation of market relations.

On the basis of this diagnosis, Pascal Chantelat develops his analysis of 'pure market relations' as a specific form of social relations drawing on Simmel's concepts. In the same line the research project of economics of convention, according to André Orléan, can be seen as oriented towards 'denaturalising' the economic approach by showing that these exogenous mediations postulated in the hypothesis of nomenclature and probability in fact are social constructions, 'conventions'. The idea to decouple a social moment where the goods and the representations of the future are constructed and a strictly economic moment where the goods are exchanged and the risks are attached to future events do not work. These two processes are intertwined.

On the other hand economic sociology has been critical of the under-socialised conception of *homo economicus* in economic theory as shown particularly by Mark Granovetter's work [Granovetter 1985]. Orléan point that in Granovetter's analysis the under-socialised actor is opposed by the over-socialised actor who automatically and unconditionally follows customs, habits or norms. Granovetter notes that these two approaches converge toward the same conception of action. Paradoxically, as shown by Granovetter, the individual in the over-socialised model is not less atomised than his under-socialised cousin. The over-socialised actor acts in isolation without considering others because he has the world in his head. This perspective can be used to reinterpret the Walrasian model. Instead of considering the Walrasian world as a world without institutions, it is more correct to see it as a society strongly structured around powerful institutions, as demonstrated by the socially validated goods and a legitimate representation of the future. Furthermore, the individuals have internalised market norms so that they are led to make consumption of objects the only socially pertinent goal. In other words it is a world without envy, without a thirst for social recognition, without the attachment to social groups. Actors are uniquely preoccupied with calculating their consumption and their exposition to risk. This *homo economicus* is not at all a dissocialised or under-socialised human being. By adhering to such a model the Walrasian model is to be seen as a model of the over-socialised actor. To stress the over-socialised character of *homo economicus* permit to break with the idea of spontaneity and naturalness that often is associated to the idea of the market and interest.

Following this perspective the goods and the representations of the future are to be seen as specific social institutions. It means that by the nature of the objects in focus of the study, the conventions, the interactions, the embeddedness, the legitimacy of common points of references, the economics of conventions shares much interest with economic sociology. At the limit, this convergence is so strong, for example when the stress is put on the social context and on the idea of embeddedness, that the economics of convention ends appearing as a subfield of social economics. Orléan argues then that that a common aim of economics of convention and economic sociology could be to 'denaturalise' the traditional approach in economics.

Christian Bessy and Olivier Favereau: The Study of Economic Institutions

In this section I present a thorough outline of the analysis of economic institutions from the perspectives of economics of convention by Christian Bessy and Olivier Favereau [Bessy, Favereau 2003]. The paper opens by pointing that the blindness of economics with regard to institutions, both by marginalist and Marxist traditions, has contributed to harden the frontiers between the different disciplines in the social sciences. On the other side has the recent more explicit consideration of the role of institutions in microeconomics, both in the neo-classical version and in the diverse institutional traditions, led to closer relations with the other social sciences, in particular with law, sociology, cognitive psychology, and history.

The initial aim of economics of convention, according to Bessy and Favereau, was not to propose an economic theory of institutions, but to analyse the relation between individual action and different collective frames of action. The founding hypothesis of economics of convention was that although these collective frames of action are external to persons, these collective frames of action are created, actualised and questioned through personal action. This hypothesis is based on a more complex methodological individualism than the dominant version. The reason that the notion of convention was preferred was that the notion institution was too loaded with a holist perspective, too naturally seen as a structured collective entity.

Instead of focusing directly on institutions economics of convention have instead taken a closer look at the notion of rules. Assuming that all rules are more or less incomplete and that actors should agree on a scheme of interpretation of the rule to coordinate their action, economics of convention mobilise the notion of convention to describe such a scheme of interpretation. Following this perspective lead to two basic hypotheses for an institutional theory: first that institutions are endogenous, and, second, the importance of the reflexivity of actors confronted with problems of coordination. This lead to the point that an important role should be attached to language.

Economics of convention argues that there are three basic institutions, language, money and law: 'there is no individual rationality without language, no market economy without money, and no pluralist society without law' [Bessy, Favereau 2003: 136]. These three institutions are the basis of what we call the 'social'.

The existence of language is seen as a logically necessary condition for the emergence of common worlds. Besides calculative capacities homo economicus in this perspective also need cognitive capacities and capacities of interpretation. The emergence of money is seen a basic condition for the market society. The study of the institutional analysis of money was one of the starting points for one of the key members of the economics of convention tradition André Orléan (Aglietta, Orléan 1982). Summarising their perspective, Bessy and Favereau argue that 'if the money can be logically deduced from the plurality of goods, and the language can be logically deduced from the plurality of humans, the law can in the same way be logically deduced from the plurality of justifications' [Bessy, Favereau 2003: 140].

Bessy and Favereau present an overview of the empirical studies of institutions based on the economics of convention perspective. In the first generation of work they find two perspectives: The first perspective focused on tests of justification. Based on studies of situations of evaluation and the judgements of personal qualities, the orders of justification were emerging empirically. This empirical work was done in parallel with the elaboration of the models of ceteris paribus by Luc Boltanski and Laurent Thévenot [Boltanski, Thévenot 1991]. The second perspective focused on institutional devices, such as the rules of law, in particular in the regulation of the labour market are articulated in enterprises. The work of Robert Salais is a good illustration of this type of work [Salais, Baverez, Reynaud 1986].

A second generation of research developed during the 1990s. The third perspective was searching for the mediations between the “general” and the “local” forms of coordination such as public employment policies. A fourth perspective intended to reintegrate the political in the dynamics of institutions. Examples of this type of research could be the study of unemployment in Germany [Zimmermann 2001] and also the macro-historical analysis of the changes in recent capitalism by Boltanski and Chiapello [Boltanski, Chiapello 1999].

What may be particularly interesting in this paper is the attempt to link explicitly the study of the three institutions of language, money and law. The linking of language and money have been taken up in economic sociology, especially in Viviana Zelizer’s work [Zelizer 1994]. The role of law in relation to economic action has been much less elaborated on.

The Economics of Convention Programme: Values, Coordination and Rationality

The last text to be considered in this paper is the programmatic text for the conference on the economics of convention held in December 2003 in Paris. The text with the title ‘Values, Coordination and Rationality. The Economy of Convention or the Time of Reunification in the Economic, Social and Political Sciences’ was written collectively by François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais, and Laurent Thévenot [Eymard-Duvernay et al. 2003]. The basic perspective of economics of convention is first presented:

‘If we agree that the coordination of human action is problematic and not the result of laws of nature or constraints, we can understand that human rationality is above all interpretative and not only immediately calculative. The agent first has to apply conventional frameworks to comprehend others’ situations and actions before he/she can coordinate him/herself. This understanding is not only cognitive but also evaluative, with the form of evaluation determining the importance of what the agent grasps and takes into account’ [Eymard-Duvernay et al. 2003: 1].

The relation between economics and sociology is described as an aspiration towards generalization currently visible in both economic and sociology, in the form of an attempted extension into the preferred domain of the other discipline. Economics is seen to spread to non-commercial relations, e.g. the family, power, politics, and organizations, by applying mechanisms as ‘contracts’ and ‘games’. Likewise sociology is seen to expand into the analysis of economic action:

‘Economic sociology offers a counter-attack to these extensions and intends to reduce economics to a field equivalent to the other social actions in which it specializes. The advantage of this opposing extension consists in inscribing so-called economic relations in a far wider space by highlighting their entanglement with social actions. With the common aim of denaturalizing economic relations, a rich body of research on “the social construction of markets” has emerged’ [Eymard-Duvernay et al. 2003: 4].

Sociology is found to encompass a far wider range of social actions than do economic theory. Therefore, the reduction effected by sociology when it expands into the economic domain is not as radical as the symmetrical reduction. Nevertheless, the extension of sociology also raises new questions:

‘The models of social action, even when they more or less metaphorically employ the language of markets and interests, imply modes of coordination that are profoundly different because based on social groups, social representations, social practices, a sense of the social, and social intercomprehension. They fail to characterize the specificity of frames of action and coordination involving market objects. Despite its fecundity, the notion of embeddedness of economic transactions in social relations attests to this reduction to models of social links’ [Eymard-Duvernay et al. 200: 4–5].

Thus, the reservation against economic sociology is that instead of taking the perspective of a plurality of possible frames of action, economic sociology seems to substitute the market coordination framework with a coordination based on social (network) relations instead of being open to a plurality of forms of coordination as suggested by economics of convention.

The perspective of economics of convention is to seek an integration of the perspectives of economics and sociology while recognizing that each disciplinary tradition illuminates different aspects and different modes of coordination. That is why the economics of convention tradition has constructed a framework of analysis devoted to an issue common to both traditions: the problematical coordination of human action.

In the paper the framework developed by the economics of convention tradition is presented with a focus on three issues central to both economics and sociology: the characterization of the agent and his/her reasons for acting; the modalities of coordination of actions, and the role of values.

The Characterization of the Agent

The presentation starts by posing the question: ‘With what are we equipped in terms of agents or devices [*dispositifs*], to account for coordinated actions? The answer obviously depends on our interpretation of the word coordination’ [Eymard-Duvernay et al. 2003: 5]. The notion of coordination developed by economics of convention highlights the role of collective forms of evaluation. The most public forms subject coordination to the demand for justification. This notion of coordination is not opposed to the idea of conflict. Coordination is put to test and realized against a background of failure and of conflict and criticism.

In studying the problematic coordination of human actors economics and sociology have, it is argued, concentrated on different specifications of this coordination. Classical authors in both economics and sociology are found to have remained close to the reference models from the natural sciences, highlighting equilibriums, orders and structures of social reproduction. For interactionist sociologists, uncertainty remains part of the idea of an “order of interaction”, even if it is “negotiated” locally in the situation. Ethnomethodologists are particularly doubtful concerning the notion of order. For economists, the problem is concentrated on notions of uncertainty and information.

Economics of convention proposes to take into account the uncertainty weighing on the coordination of behaviours by differentiating forms of uncertainty and thus information, and then relating them to different forms of evaluation. Evaluation is then seen to be at the centre of coordination. In all coordination, whether in the market, in an enterprise, or aimed at political agreement, there is no regularity at the start of the action. In this sense, uncertainty exists for everyone. Overcoming that uncertainty requires the conventional construction of products, services and of expectations that are the mediums of the commercial interaction and productive activity of firms. The notion of convention, it is argued, enables us to characterize this moment of common construction. Conventions channel uncertainty on the basis of a common frame of evaluation that qualifies objects for coordination. Market conventions of qualification are seen as one among a plurality of such conventions of qualification.

The Modalities of Coordination of Action

Two types of pluralism are argued for. The first type analysed is a “horizontal” pluralism of conventions of qualification having a high degree of generality. The second type of pluralism concerns the distinction between several levels of convention, from public coordination to different forms of local coordination.

Concerning the first type of pluralism of general modes of coordination, it is argued that

‘By recognizing that the most general modes of coordination are based on such forms, we take seriously the demands for justice and democracy that weigh on organizations, as well as the sense of fairness, of the public good or of the common good expected from the actors engaged in these coordinations. The importance of these expectations, situated at the heart of political philosophy, has been diminished considerably in prevailing economic and sociological approaches. Either they reduce all evaluations to individual preferences incorporated into prices, or they limit them to arbitrary social values in their diversity. The fact of taking the legitimacy of these forms of evaluation and their pluralism seriously modifies our understanding of both actors and organizations’ [Eymard-Duvernay et al. 2003: 8].

It is argued that in economics evaluation is reduced to the utility function that is assumed to be stable or only subjected to exogenous variations. Several attempts have been made to endogenize preferences, either by likening them to routines selected by the environment, or by introducing an ordering of preferences through metapreferences. In economics of convention it is attempted to go beyond that by relating evaluation to a state of individuals that depends on their engagement in their coordination environment. Compared to sociologies that assume the existence of stable determinants of social behaviours, taking into account a plurality of states of evaluation leaves room for different engagements and introduces dynamics into people’s dispositions.

Markets are seen as places where the quality of goods is tested and evaluated through activities of codification, measurement, certification, regulation etc. The fact of reducing what happens in markets to the laws of supply and demand, as in mainstream economics, mean that all these social process in an around markets most often are neglected. In all types of markets: goods markets, labour markets, or financial markets, a plurality of principles of evaluation exist. This point has to be integrated into theoretical analysis.

It is argued that classical economics and sociology tend to consider the founding institutions (the market, the community) as exogenous, universal and stable. In contrast a much more dynamic perspective is presented:

‘The introduction of radical uncertainties (lack of mode of coordination containing uncertainty within the limits of an order of qualification) and of critical dynamics (challenging an agreement) into analysis leads to the conception of conventions that are deformed by action and are plural and evolving. People are placed in a conventional environment (formed mainly by texts, legal corpuses, accounting units, evaluation tools) that they rearrange to remedy the lack of coordination and cooperation’ [Eymard-Duvernay et al. 2003: 14].

The economics of convention makes it possible to recognize the theoretical specificity of each type of institutional market device. To illustrate the point, the special features of two types of markets - labour markets and financial markets – are briefly discussed. Concerning the analysis of the labour market, that has been central for much research in the convention tradition, open to the plurality of forms of work. This perspective also renews the role of firms. From the convention perspective, the firm organizes the articulation between goods, labour, and capital markets. The firm is at the intersection of several forms of coordination, managing the tensions that result from a situation by compromises between them. The diversity of corporate models and ‘worlds of production’ [Storper, Salais 1997] challenges the view of the firm as a unified and simple hierarchical mode of coordination.

The analysis of financial markets from the perspective of economics of conventions reveals the gap between the orthodox analyses of finance in terms of which securities are considered to be naturally exchangeable, like merchandise. The perspective of economics of convention is devoted to criticizing this natural state of goods, as also argued above by André Orléan. Financial markets are not reducible to a competitive mode of coordination based on market qualification of goods, like other consumer markets. Finance implies coordination by opinions, where a set of heterogeneous opinions is transformed into a reference value agreed to by all. Agents' expectations are turned towards the expectations of the other market actors. Mimetic behaviours are thus encouraged. In coordination based on a convention by opinion, in order to predict what the others are going to do, it is enough to refer to the convention. Through the game of self-validation of beliefs, there follows a relative stability of the convention that, for the agent, becomes second nature.

The introduction of radical uncertainties and of critical dynamics into the analysis leads to the conception of conventions that are plural and evolving. Actors 'are placed in a conventional environment (formed mainly by texts, legal corpuses, accounting units, evaluation tools) that they rearrange to remedy the lack of coordination and cooperation. And, furthermore, that to introduce this conventional dynamic into the analysis, the actors have to be endowed with a reflexive capacity regarding their own state, as well as a capacity to remodel forms of community life – in other words, a political capacity' [Eymard-Duvernay et al. 2003].

The Role of Values

The second type of pluralism, "vertical" pluralism, is oriented towards more situated coordination and more personal conveniences. In both sociology and economics, various researchers have focused on non-reflexive relations with the world, such as habits, routines and practices. Economic theory has, for example, proposed two local models, one with weak rationality (routines) and the other with strong rationality (contracts), both of which are considered unsatisfactory. On this basis a distinction is made between constituent conventions (Convention 1) which support the most legitimate modes of coordination and, second-level conventions (Convention 2), which encompass more limited rules intended to coordinate normalized local action plans. The analysis should then focus on the dynamic between these two levels of coordination.

Discussion: Economics of convention and economic sociology – is there a common set of research questions?

The proposal presented by André Orléan for a common project for economic sociology and for economics of convention to aim for 'denaturalising' the economic approach by showing that these exogenous mediations postulated in the hypothesis of nomenclature and probability in fact are social constructions could probably be joined by most economic sociology researchers. As argues above, by the nature of the objects in focus of the study, the conventions, the interactions, the embeddedness, the legitimacy of common points of references, the economics of conventions shares much interest with economic sociology. As illustrated by André Orléan with his analysis of financial conventions the convergence between economics of convention with the preoccupations of economic sociology may be especially clear in regard to the analysis of financial markets.

Following André Orléan's reformulation of the 'market question' it is important to focus on a more explicit consideration of the diverse forms of social work in and around markets: activities of codification, of certification, standardisation, and regulation. This type of work should be joined by economic sociology. In fact some early work was done in this area in the 1980s but there is need of a much more wholehearted devotion to analyse how markets are constituted and changed by the actors involved.

With regard to the proposals for a broad research programme as presented by Christian Bessy and Olivier Favereau the potential implications for economic sociology is more complex. What may be challenging for economic sociology is the way to link quite diverse institutions such as language, money, and law.

The implications of the last text, the plea for an interdisciplinary research program is likewise more complex. The most important point is probably the need to explicitly consider the plurality of forms of coordination. The problem of economic sociology viewed from researchers in the economics of convention tradition is to stick to limit the analysis to only a few forms of coordination, such as markets and interpersonal relations. An important point in the works from the economics of convention tradition is that most often a great variety of forms of coordination is part of economic action. Beside market and interpersonal relations, Boltanski and Thévenot [Boltanski and Thévenot 1991] have demonstrated that industrial, civic, public and inspirational forms of coordination are important. Boltanski and Chiapello [Boltanski and Chiapello 1999] have more recently demonstrated a greater role of coordination based on references to the 'network world'. The basic point is that the variety of forms of justification involved in economic action should be much more explicitly analysed.

References

- Aglietta M., Orléan A. *La violence de la monnaie*. Paris: Presse Universitaires de France, 1982.
- Bessy C., Favereau O. Institutions et économie des conventions // *Cahiers d'Economie Politique*. 2003. P. 119–164.
- Biggart N.W., Beamish T.D. The Economic Sociology of Conventions: Habit, Custom, Practice, and Routine in Market Order // *Annual Review of Sociology*. 2003. No. 29. P. 443–464.
- Boltanski L., Chiapello E. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard, 1999.
- Boltanski L., Thévenot L. *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris: Galimard, 1991.
- Chantelat P. La nouvelle Sociologie Économique et le bien marchand: des relations personnelles à l'impersonnalité des relations // *Revue française de sociologie*. 2002. No. 43. P. 521–556.
- Dobbin F. The Sociological View of the Economy // Dobbin F. (ed.). *The New Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 2004. P. 1–46.
- Dupuy J.-P., Eymard-Duvernay F. et al. Introduction // *Special issue on L'économie des conventions, Revue Économique*. 1989. No. 40. P. 141–145.
- Eymard-Duvernay F. Conventions de qualité et formes de coordination // *Revue Économique*. 1989. Vol. 40. P. 329–360.
- Eymard-Duvernay F. Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens // Orléan A. (ed.). *Analyse économique des conventions*. Paris: Presse Universitaires de France, 1994. P. 307–334.
- Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. Values, Coordination and Rationality: The Economy of Conventions or the Time of Reunification in the Economic, Social and Political Sciences // Paper presented at the conference *Conventions et institutions: approfondements théoriques et contributions au débat politique*. Paris. December 11–13, 2003.
- Favereau O. Conventions et régulation // Boyer R., Saillard Y. (eds.). *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris: Éditions La Découverte, 1995. P. 511–520.

- Favereau O. Conventions and Régulation // Boyer R., Saillard Y. (eds.). *Régulation Theory: The State of the Art*. L.: Routledge, 2002. P. 312–318.
- Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. P. 481–510.
- Lewis D.K. *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1969.
- Orléan A. Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions // *Analyse économique des conventions*. Paris: Presse Universitaires de France, 1994. P. 9–40.
- Orléan A. Pour une nouvelle approche des interactions financières: l'économie des conventions face à la sociologie économique // Huault I. (ed.). *Sociologie économique et analyse des organisations. Autour des travaux de Mark Granovetter*. Paris: Editions EMS, 2002. P. 207–238.
- Orléan A. Réflexion sur les fondements institutionnels de l'objectivité marchande // *Cahiers d'Économie Politique*. 2003. P. 181–196.
- Salais R. L'analyse économique des conventions du travail // *Revue Économique*. 1989. Vol. 40. P. 199–240.
- Salais R. Incertitude et interactions de travail: des produits aux conventions // Orléan A. (ed.). *Analyse économique des conventions*. Paris: Presse Univesitaires de France, 1994. P. 371–403.
- Salais R., Baverez N., Reynaud B. *L'invention du chômage*. Paris: Presse Universitaires de France, 1986.
- Salais R., Storper M. The Four "Worlds" of Contemporary Industry // *Cambridge Journal of Economics*. 1992. Vol. 16. P. 169–194.
- Salais R., Thevenot L. (eds.). *Le travail. Marchés, règles, conventions*. Paris: INSEE-Economica, 1986.
- Stark D. For a Sociology of Worth // Keynote address for the Meetings of the European Association of Evolutionary Political Economy. Berlin. 2000. November 2–4. Columbia University. 2000. http://www.sociology.columbia.edu/people/faculty/stark/papers/sociology_worth.pdf
- Storper M. Innovation as Collective Action: Conventions, Products and Technologies // *Industrial and Corporate Change*. 1996. Vol. 5. P. 761–790.
- Storper M., Salais R. *Worlds of Production. The Action Framework of the Economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997.
- Swedberg R. Economic Sociology Meets the Economics of Conventions // Colloque *Conventions et Institutions: Approfondissements Théoriques et Contributions au Débat Politique*. Paris. December 11–13, 2003.
- Thévenot L. The French Convention School and the Coordination of Economic Action. Interview // *Economic Sociology. European Electronic Newsletter*. 2004. Vol. 5. P. 10–18.
- Wagner P. Dispute, Uncertainty and Institution in Recent French Debates // *Journal of Political Philosophy*. 1994. Vol. 2. P. 270–289.
- Wilkinson J. A New Paradigm for Economic Analysis? // *Economy and Society*. 1997. Vol. 26. P. 305–339.
- Zelizer V. *The Social Meaning of Money*. N.Y.: Basic Books, 1994.
- Zimmermann B. *La constitution du chômage en Allemagne: entre professions et territoires*. Paris: Éditions de la MSH, 2001.

Новые переводы

VR Мы публикуем основную часть известной статьи *Р. Сведберга* о новой экономической социологии. В ней он рассматривает ее зарождение, связываемое в первую очередь со статьями *М. Грановеттера* 1980-х гг., а также характеризует три основных направления ее развития. Мы предлагаем второй перевод данной статьи (первый был опубликован в «Журнале социологии и социальной антропологии» [2002. Т. 5. № 2. С. 13–35]), в котором содержится ряд важных уточнений к этому принципиальному тексту.

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ: ЧТО СДЕЛАНО И ЧТО ВПЕРЕДИ?²

Ричард Сведберг

Корнельский университет, США

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

В этой работе предпринимается попытка оценить, что сделано начиная с середины 1980-х гг. в области, получившей название новой экономической социологии, и обсуждаются исследования, выполненные после 1985 г. Выбор 1985 г. в качестве отправной точки обусловлен тем, что в этом году вышел в свет «манифест» данного социологического течения – статья *Марка Грановеттера* «Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности». В работе утверждается, что новая экономическая социология опирается прежде всего на три социологических направления: сетевую теорию, социологию организаций и социологию культуры. Критически анализируются два ключевых теоретических понятия новой экономической социологии – «укорененность» [embeddedness] и «социальное конструирование (хозяйства)». Работа завершается критической оценкой новой экономической социологии и краткими выводами относительно ее будущего развития.

1. Введение

Одним из наиболее важных достижений современных социальных дисциплин в последние несколько десятилетий стало стремление заполнить вакуум, возникший в результате неспособности основного направления экономической теории исследовать хозяйственные институты³. В силу неудачного стечения самых разных обстоятельств на рубеже XIX и

² Переведено по: Swedberg R. New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead? // Acta Sociologica. 1997. Vol. 40. P. 161–182.

³ Я благодарен Найджелу Додду [Nigel Dodd], Сесилии Джил-Сведберг [Cecilia Gil-Swedberg], Марку Грановеттеру [Mark Granovetter], Джеффри Ингэму [Geoffrey Ingham], Дьёрдю Ленгелю [György Lengyel], Тронду Петерсену [Trond Petersen], Йоахиму Й. Савельсбергу [Joachim J. Savelsberg] и анонимному рецензенту за их ценные комментарии и предоставленную информацию. Первая версия работы была представлена в 1995 г. на

XX вв. «мейнстрим» экономической теории практически утратил интерес к хозяйственным институтам, и упомянутый вакуум существовал достаточно долгое время – почти целое столетие. Повторюсь, что сегодня начали предприниматься усилия по его заполнению: в 1970-е гг. за дело взялись экономисты, а примерно десятилетие спустя – социологи. Основные игроки на данном поле известны. В экономике это теория трансакционных издержек [transaction costs theory], теория агентских отношений [agency theory], концепция прав собственности [property rights theory], теория игр [game theory] (включая эволюционную теорию игр), а также некоторые другие подходы. В социологии это новая экономическая социология, социология рационального выбора [rational choice] и, пожалуй, социоэкономика [socio-economics]⁴. На мой взгляд, *каждое* из этих течений внесло свой вклад в общую дискуссию. И я искренне надеюсь, что ни одно из них не обретет монополию на истину в анализе хозяйственных институтов, – напротив, хочется верить, что представители всех течений будут работать в этом направлении еще какое-то время и в результате мы получим интересные видоизменения. Новая экономическая социология – предмет данной статьи – один из игроков, которые, несомненно, сыграют на этом поле.

2. Новая экономическая социология: ее история, теоретические подходы и достижения

Новой экономической социологии не больше десяти лет от роду, она базируется на работах, появившихся в начале 1980-х гг. [см., например: White 1981; Stinchcombe 1983; Baker 1984; Coleman 1984]. Однако если задаться целью указать точную дату ее рождения, то это будет

конференции «Социология и ограничения экономической теории», организованной Н. Доддом в Ливерпуле.

⁴ Экономические подходы иногда называют «новой институциональной экономической теорией» [new institutional economics], основная идея которой заключается в использовании микроэкономики для объяснения возникновения и функционирования социальных и экономических институтов. Среди ключевых фигур, представляющих данное направление, – Гэри Беккер, Рональд Коуз, Даглас Норт и Оливер Уильямсон [см., например: Becker 1976, 1993; Coase 1988; North 1990; North, Thomas 1973; Williamson 1975, 1985]. См. обзор работ по данному направлению: [Eggertsson 1990], а также его критику с точки зрения новой экономической социологии: [Granovetter 1985a]. В рамках экономической теории существуют и более периферийные подходы к объяснению возникновения институтов – например, неошумпетерианство, кембриджское кейнсианство, французская школа регулирования [regulation school] и экономический неомарксизм. Как и в новой институциональной экономической теории, в социологии рационального выбора точкой отсчета выступает проблема рационального выбора, однако ее отличает явная попытка описать всю совокупность явлений с социологической точки зрения. Это направление разрабатывают преимущественно социологи. Ключевой работой здесь является книга Дж. Коулмана [Coleman 1990], который вплоть до своей смерти занимал пост главного редактора журнала «Рациональность и общество» [Rationality and Society] (издается с 1989 г.). В отличие от новой экономической социологии, социология рационального выбора уделяла относительно мало внимания хозяйственным институтам (одно из исключений – работа Дж. Коулмана [Coleman 1994]). В ней сформировались два течения – сильное и слабое, и в последнее время слабое течение стало более популярным. Наконец, социоэкономика, в отличие от новой экономической социологии, междисциплинарна, не ограничена только социологией, хотя основатель этого направления, Амитаи Этциони, – социолог [Etzioni 1988], и многое в рамках социоэкономики либо сделано социологами, либо имеет социологический характер [см. например: Etzioni, Lawrence 1991; Matzner, Streek 1991; Sjöstrand 1993].

1985 г., потому что именно тогда появился термин «новая экономическая социология» и именно в этот год вышла в свет статья, вскоре ставшая наиболее известной публикацией во всей современной экономической социологии. Этой статьей, подтолкнувшей многих социологов к действию и предоставившей им интеллектуальные обоснования для вторжения в сферу экономических исследований, стала великолепная работа Марка Грановеттера «Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности», опубликованная в ноябре 1985 г. в «American Journal of Sociology».

Возможно, тем, кто читает статью Грановеттера сегодня, трудно понять, почему ее появление произвело столь неизгладимый эффект. В ней, несомненно, есть блестящие фрагменты, в том числе лучшая на сегодняшний день критика новой институциональной экономической теории. Однако порою трудно уследить за основной нитью рассуждений автора, особенно в разделах о пересоциализованных и недосоциализованных концепциях человека в экономической теории и социологии, о доверии и мошенничестве в хозяйственной жизни, и т.д. Студентам, получающим эту статью в списке рекомендованной литературы по курсу, не всегда удается сразу уловить, в чем заключается ее основной смысл.

В чем же действительно основной смысл этой статьи? На мой взгляд, на теоретическом уровне главным достижением Грановеттера стало то, что в своей критике экономической теории вместо привычного акцента на нереалистичной (психологической) природе понятия рациональности (люди не столь рациональны, как это предполагают экономисты, и т.д.) он продемонстрировал неспособность экономистов инкорпорировать в анализ *социальную структуру*. В первом варианте статьи, написанном в 1981–1982 гг., этот сдвиг обозначен совершенно четко:

«Критики, пытавшиеся реформировать основания экономической теории, как правило, сами были экономистами. И их критические нападки касались в основном *концепции рационального действия*. Я же утверждаю, что у неоклассической экономической теории есть и другая фундаментальная особенность, еще более уязвимая для критики: посылка о том, что экономические акторы принимают решения независимо друг от друга и от своих социальных связей [social connections], – я называю это посылкой об “атомизированном” принятии решений [“atomized” decision-making]» [Granovetter 1982: 2].

Следует также отметить, что идеи Грановеттера позволили ввести новый тип анализа, – в котором актор считается рациональным, но *при этом* принимается во внимание *и* социальная структура. Грановеттер трактует рациональность совершенно иначе, чем Дж. Коулман, однако некоторые параллели все же можно провести: например, оба они утверждают, что социологический подход к хозяйству не означает полагания акторов иррациональными; социология и рациональность вполне могут сосуществовать⁵.

⁵ Поскольку я заговорил о первой версии статьи Грановеттера об укорененности, следует сказать несколько слов и о том, как эта статья появилась на свет. Грановеттер провел 1981–1982 гг. в Институте перспективных исследований в Принстоне, а в июне 1982 г. появилась упомянутая первая версия статьи, озаглавленная «Экономические решения и социальная структура: проблема укорененности». В ней содержались критика неоклассической экономической теории и, по словам самого автора, «более тщательное развитие идеи укорененности» [чем то, что дается в окончательном варианте статьи], однако в ней нет ни слова о новой институциональной экономической теории или недо- и пересоциализованных концепциях человека [комментарий Грановеттера, 14 февраля 1995 г.]. Между тем именно эти две темы стали ключевыми в более поздней работе Грановеттера «Новая институциональная экономика: на пути к открытию социальной структуры», которая появилась в июне 1983 г. и которую он написал, будучи в творческом отпуске в Гарварде. Как следует из примечания к этому варианту работы, автор предполагал объединить ее с работой 1982 г., и такая попытка была им предпринята в

Оставим на этом теоретические предпосылки статьи Грановеттера. Я лишь хотел бы еще заметить, что в ней чувствуются оптимизм и энтузиазм, – ведь если социальная структура будет приниматься во внимание экономической теорией, перед социологами откроется целый мир новых увлекательных исследований. В первой версии работы это настроение очень отчетливо звучит в самом последнем предложении: «Таким образом, крупное и важное направление остается практически нетронутым полем, плодородную почву которого еще только предстоит возделывать» [Granovetter 1982: 27]. В 1985 г. в интервью с Грановеттером прозвучала та же тема:

«Мне кажется, у нас прямо перед носом прячется золотиносная жила, которую мы [социологи] можем исследовать весьма и весьма эффективно. Во введении к новому изданию своей книги “Основы экономического анализа” П. Самуэльсон называет 1930-е годы золотым веком, когда математика только вводилась в экономический анализ и вдруг оказалось, что все прежде нерешенные проблемы, по поводу которых долгие годы велись безрезультатные дискуссии, могут быть решены. К ним приложили чуть-чуть математических инструментов, и они начали поддаваться. Самуэльсон сравнивает это с “рыбалкой в диком озере: закидывая удочку, всякий раз вытаскиваешь громадную рыбину...” Это был золотой век, и сейчас все, конечно же, не так просто. Тогда любой, кто хоть сколько-нибудь разбирался в математике, мог вдруг взяться за какую-нибудь задачку и получить прекрасные результаты. Мне кажется, нечто подобное происходит сейчас в экономической социологии. Мне видится здесь огромное нетронутое поле (или целое “дикое озеро”) для каждого, кто хоть сколько-нибудь разбирается в социологии» [Granovetter 1987: 18].

Интеллектуальный энтузиазм такого рода не следует сбрасывать со счетов, и мне кажется, в данном случае он оказался весьма стимулирующим для новой экономической социологии. Кстати, само словосочетание «новая экономическая социология» появилось одновременно со статьей Грановеттера – в 1985 г. Это случилось во время дискуссии за круглым столом на ежегодной встрече Американской социологической ассоциации в Вашингтоне, посвященной «новой социологии хозяйственной жизни» и организованной Грановеттером. По его мнению, старая экономическая социология связывалась прежде всего с индустриальной социологией и концепцией хозяйства и общества Т. Парсонса, Н. Смелсера и У. Мура. Грановеттер заявил, что эти подходы были полны жизни в 1960-е гг., а затем «вдруг угасли» [Granovetter 1985a]. Подчеркнув, что традиция, идущая от Парсонса, Смелсера и Мура, еще многое может

июле 1983 г. Июльская версия была подана в «American Journal of Sociology», где «получила противоречивые отзывы, особенно со стороны рецензента – экономиста-неоклассика, полагавшего, что критику экономической теории лучше было бы убрать» [комментарий Грановеттера, 14 февраля 1995 г.]. Другие рецензенты сочли, что статья «недостаточно сфокусирована, обращена к слишком многим направлениям», и порекомендовали автору «усилить аргументацию, выстроить ее логически от начала и до конца работы, а также убрать все отступления, не имеющие прямого отношения к основной ее идее» [комментарий Грановеттера, 14 февраля 1995 г.]. Грановеттер решил, что замечание справедливо, и попытался выстроить более четкую аргументацию. Последний штрих в доработке статьи он описывал так: «Когда статью наконец приняли, один рецензент выступил против слова “теория” в названии (в подзаголовке июльского варианта 1983 г. значилась “Теория укорененности”), – по его мнению, теории как таковой в ней не было. Я ничего не имел против, мне лишь хотелось оставить в заглавии слово “укорененность”, и сейчас, оглядываясь назад, я вижу, что это была хорошая идея. Я просто заменил “теорию” на “проблему” (таким образом, новый подзаголовок статьи был назван “Проблема укорененности”), – ведь никто не мог сказать, что в ней не было проблемы». (Я благодарен Марку Грановеттеру за эту информацию.)

дать⁶, Грановеттер тем не менее провел четкую грань между старой и новой экономической социологией:

«В целом, одно из основных различий между новой и старой экономической социологией заключается как раз в том, что первая без колебаний атакует неоклассическую аргументацию, проникая в самые ее основы, в то время как вторая не выступала с явной критикой и почти никогда не предлагала альтернативных моделей, которые были бы столь же детально проработаны... Я считаю, что у микроэкономики есть принципиальные недостатки на фундаментальном уровне и что экономической социологии следует открыто и четко сформулировать свою аргументацию, особенно в отношении таких ключевых экономических сфер, как структура рынка, производство, ценообразование, распределение и потребление. А ее недостаток заключается в том, что хозяйственные акторы не изолированы друг от друга, не атомизированы, как предполагает эта теория, а, напротив, вовлечены во взаимодействие и его структуры, которые с теоретической точки зрения имеют решающее значение для результатов. Эти взаимодействия – вовсе не периферийные помехи, не “муха, попавшая в варенье”, и не 5% крайних значений, которые следует опустить из анализа. Хотя именно такой иногда представляли и порою представляют до сих пор экономическую социологию» [Granovetter 1985a; ср.: Granovetter 1990a: 107; 1990b: 95].

За свое почти десятилетнее существование новая экономическая социология стала весьма популярной, и даже если ее нельзя назвать социальным движением, мы, несомненно, имеем дело с достаточно масштабными коллективными усилиями. Прежде всего это касается США: следует отметить, что новая экономическая социология по своему происхождению – североамериканское явление, хотя некоторое число ее сторонников можно найти в разных европейских странах⁷. При описании различных теоретических направлений и сходных интеллектуальных образований обычно приводят и примеры институционализации, что в нашем случае также будет весьма полезно. Так, сборник по новой экономической социологии появился в 1992 г. [Granovetter, Swedberg 1992]. Были опубликованы три антологии и огромная «Хрестоматия по экономической социологии», в которую вошли работы более 40 авторов [Friedland, Robertson 1990; Zukin, DiMaggio 1990b; Swedberg 1993; Smelser, Swedberg 1994]. Каждый год Американская социологическая ассоциация [ASA] проводит пару сессий по «экономической социологии». Среди других свидетельств институционализации – появление вакансий для тех, кто занимается «экономической социологией», и то, что Отдел учебных ресурсов Американской социологической ассоциации только что опубликовал несколько программ учебных курсов и прочих учебных материалов по экономической социологии [Green, Myhre 1996]. Однако об ее успешной

⁶ «Многое в этих работах (Парсонса – Смелсера и Мура) и сейчас созвучно большинству из нас, поэтому преемственности (между старой и новой экономической социологией) даже больше, чем я ожидал. Опираясь на данные индустриальной социологии и исследований рынка, Н. Смелсер и У. Мур подвергают сомнению адекватность объяснений неоклассической экономической теории, особенно в таких областях, как потребление и труд» [Granovetter 1985a].

⁷ На мой взгляд, европейские социологи выработали несколько иную версию экономической социологии, чем их американские коллеги [см., например: Lengyel 1987; Dodd 1994]. Так, в Европе больше внимания уделяется классике экономической социологии [Holton 1986, 1989; Martinelli 1986; Swedberg 1991a; Steiner 1992; Gislain, Steiner 1995]. Существует также тенденция к более холистическому подходу – в отличие от свойственной американцам концентрации на теориях среднего уровня [Luhmann 1988; Mignione 1991; Mjøset 1992]. Наконец, следует упомянуть, что в работе исследовательского комитета «Хозяйство и общество» Международной социологической ассоциации [ISA], действующей уже много лет, принимают участие и многие неамериканские и неевропейские экономсоциологи.

институционализации говорить еще рано – в этой области по-прежнему предлагается мало рабочих мест, в Американской социологической ассоциации нет секции по экономической социологии⁸, а у последней нет своего журнала (или ежегодника).

Можем ли мы говорить о том, что новая экономическая социология создала относительно единую теорию или основана на таковой? Как будет показано ниже при обсуждении примеров конкретных исследований, многие работы в области экономической социологии опираются на три относительно самостоятельные традиции современной социологии и формируются под влиянием их идей. Имеются в виду сетевая теория [network theory], теория организаций [organization theory] и социология культуры [cultural sociology]. Тем не менее, в новой экономической социологии сложилась определенная тенденция использовать несколько ключевых теоретических понятий, одним из которых, несомненно, является понятие укорененности [embeddedness], впервые использованное в статье М. Грановеттера 1985 г. В этой связи уместно сказать несколько слов о том, в каком смысле его использует Грановеттер.

Как мы помним, основная идея данной статьи Грановеттера заключалась в том, чтобы сместить фокус критики экономической теории с посылки о рациональности на посылку об атомизированных акторах. Понятие укорененности вводится им как альтернатива концепции атомизации, и в первой версии работы об этом говорится весьма четко:

«Атомизации противопоставляется то, что я бы назвал “укорененностью”. Я полагаю, что полезность социоструктурного анализа применительно к хозяйственной жизни во многом зависит именно от признания важной роли укорененности» [Granovetter 1982: 11].

Карл Поланьи использовал понятие укорененности, чтобы подчеркнуть, что в докапиталистический период хозяйство являлось органической частью общества. Грановеттер использует его почти в противоположном смысле, стремясь с его помощью показать, что в капиталистическом обществе экономические действия на самом деле являются действиями социальными. На протяжении всей статьи Грановеттер подчеркивает важность понятия укорененности (например, он характеризует собственную работу как «подход к хозяйственной жизни с точки зрения укорененности» и обращает внимание на необходимость «теоретической разработки понятия укорененности»), однако не дает его развернутого определения [Granovetter 1985b: 485, 493]. Читателю говорят о том, что экономические действия «укоренены в конкретных системах социальных отношений» и что эти «социальные отношения» предпочтительнее (а то и непременно следует) трактовать в терминах сетей [Granovetter 1985b: 487; ср.: 1990a: 107–108]. Основная идея статьи Грановеттера 1985 г. заключается в том, что экономическое поведение «*укоренено в сетях межличностных отношений*» [Granovetter 1985b: 504, курсив Р. Сведберга; ср.: Granovetter 1990b: 96]. Вскользь упоминается и явление, которое, согласно автору, «можно назвать исторической и структурной укорененностью отношений», однако не дается никаких объяснений того, что под этим понимается [Granovetter 1985b: 486]⁹. В более поздней работе Грановеттер объясняет, что он понимает под термином «укорененность отношений» [relational embeddedness] и «структурная укорененность» [structural embeddedness], однако эти понятия в новой экономической социологии не прижились [Granovetter 1990b: 98–100].

Несмотря на то что большинству социологов известно о центральной роли понятия «укорененность» для новой экономической социологии, немногие знают, что есть и другое, не менее важное понятие. Речь идет о «социальном конструировании хозяйства», описанном в знаменитой книге П. Бергера и Т. Лукмана «Социальное конструирование реальности»

⁸ Эта секция появилась позднее, в 2001 г. – *Прим. науч. ред.*

⁹ В первой версии этой статьи был раздел объемом в одну страницу, посвященный «исторической укорененности» и «структурной укорененности» [Granovetter 1982: 12–13].

[Berger, Luckmann 1966¹⁰]. Это понятие пришло в экономическую социологию из других социологических традиций – прежде всего из социологии культуры и нового институционализма. Однако автором, более всего написавшим о его использовании в экономической социологии и наиболее рьяно его защищавшим, опять-таки является Марк Грановеттер. Идея о том, что хозяйство есть социальная конструкция, еще не прозвучала в его статье 1985 г., она была сформулирована позднее – в 1986–1987 гг.¹¹ Согласно Грановеттеру, понятие социального конструирования (вместе с идеей укорененности) образует одну из «двух фундаментальных социологических посылок» в его работах по экономической социологии [Granovetter 1990b: 95]. Вслед за Бергером и Лукманом Грановеттер подчеркивает, что существующие институты, как правило, воспринимаются как нечто естественное и очевидное, и отмечает, что многие новые институциональные экономисты зачастую не могут преодолеть этот порог. Для «любого экономиста, работающего в традиции Уильямсона», каждый существующий институт является единственно возможным, поскольку именно он позволяет экономить на трансакционных издержках.

В то же время к идеям Бергера и Лукмана Грановеттер добавляет элементы теории сетей – в частности, гипотезу о том, что сети играют особенно важную роль на ранних этапах возникновения института. Американская электроэнергетика (один из любимых примеров Грановеттера) на ранних этапах своего становления находилась под сильнейшим воздействием сетей фирм, холдинговых компаний и прочих регулирующих агентов, объединенных Сэмюэлем Инсаллом [Samuel Insull]¹² [подробнее см.: McGuire et al. 1993]. Впоследствии, по выражению Грановеттера, «эта сеть... затвердела», т.е. сети личных отношений стали играть менее важную роль [Granovetter 1992a: 9; ср.: Granovetter 1990b: 105]. К этому моменту отрасль электроэнергетики обрела особую институциональную форму со своей собственной динамикой; по словам Грановеттера, она «замкнулась на себя» [locked in].

Перейдем теперь от обсуждения теоретических основ новой экономической социологии к конкретным исследованиям, выполненным в данной области, и для простоты изложения

¹⁰ См. также: Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности: трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995.

¹¹ По словам Грановеттера, понятие социального конструирования явилось центральной темой его лекции, прочитанной в декабре 1986 г. в Стенфордском университете. Он отмечает также, что «впервые я использовал словосочетание “социальное конструирование” в мае 1987 г. в названии доклада “Социальное конструирование хозяйственной организации” на семинаре по проблемам организаций и политической социологии, организованном Джоном Пэджетом в Чикагском университете. И начиная с марта 1988 г. я включал его в заголовок каждого своего выступления, связанного с экономической социологией» [комментарий Грановеттера, 14 февраля 1995 г.]. Его более ранние замечания на эту тему см. в работах: [Granovetter 1990a: 108–110, 1990b: 95–106].

¹² С. Инсалл начинал свою карьеру в качестве секретаря Томаса Эдисона. Однако в отличие от своего наставника он был более ориентирован на коммерческую сферу. Вместе с Эдисоном он основал компанию «Дженерал Электрик» [«General Electric»]. Постепенно Инсалл разворачивал все более масштабную деятельность, покупал конкурирующие фирмы и в результате построил целую империю, которая рухнула во время Великой депрессии. Подробнее см.: http://www.ucan.org/law_policy/energydocs/history.htm. – Прим. перев.

разделим их на три группы: опирающиеся на сетевую теорию, на социологию культуры и на теорию организаций¹³.

Сетевая теория

На мой взгляд, влияние сетевой теории на экономическую социологию можно четко разделить на два этапа. Первый начался в конце 1960-х гг. и продолжался примерно до середины 1980-х гг. В этот период значительное внимание уделялось изучению переплетенного директората [corporate interlocks] – социальных структур, которые возникают, когда один индивид входит в два или более советов директоров. На эту тему выполнено очень много исследований. Их основные результаты таковы: существуют типовые модели таких переплетений, остающиеся неизменными в течение продолжительного времени; центральное место в этих сетях занимают банки и страховые компании [см. обзор этих исследований в работе: Mizruchi 1996]. Многие исследования переплетенного директората имели политическую подоплеку и были ориентированы на проверку гипотез о господстве финансового капитала, сплоченности правящего класса и т.п. Однако были и иные, более критические исследования, результаты которых имеют непосредственное отношение к социологии. Например, Д. Палмер взглянул на явление переплетенного директората с другой стороны и обратился к вопросу о том, что происходит, когда такая сеть распадается в связи со смертью или выходом на пенсию одного из ее членов [Palmer 1983]. Результаты его исследования удивительны: лишь незначительная часть таких сетей восстанавливается; это ставит под сомнение результаты многих более ранних исследований переплетенного директората [ср.: Stearns, Mizruchi 1986]. Важный вклад внес и Майкл Юсим, показавший в своем сравнительном исследовании американских и британских топ-менеджеров, что, занимая позиции сразу в нескольких советах директоров, управленцы, возглавляющие крупнейшие корпорации, таким образом получают целостную картину хозяйства [Useem 1984]. Наконец, следует упомянуть и книгу Грановеттера «В поисках работы», которая по мастерству и проработанности заметно выделяется среди первых сетевых исследований [Granovetter 1974 (1st ed.), 1995 (2nd ed.)]. В книге говорится, что то, как люди находят себе работу, во многом зависит от их связей и того, как эти связи структурируют поток информации. Индивиды, имеющие много случайных знакомых [casual contacts] («слабых связей» [weak ties]), как правило, находят работу гораздо легче, чем те, чьи знакомства ограничиваются постоянными контактами [regular contacts] («сильными связями» [strong ties]); и основная причина заключается в том, что первые имеют доступ к большему кругу информационных источников.

Затем, с середины 1980-х гг., сетевые исследования в экономической социологии, как мне кажется, изменили направление и в целом стали более интересными. Возможно, одна из причин заключается в том, что в этот период возникли новые хозяйственные явления, которые хорошо вписывались в рамки сетевого анализа. Среди них, например, возникновение новых индустриальных районов, объединенных сетями малых предприятий; эта тема вызвала ряд интересных сетевых исследований [см., например: Lazerson 1993; Perrow 1993; Powell, Smith-Doerr 1994; см. также: Piore, Sabel 1984]. Появились и важные монографии, – например, «Структурные пустоты» Р. Бёрта, в которой содержится весьма оригинальная теория предпринимательства [Burt 1992]. В частности, в ней утверждается, что предпринимательство представляет собой объединение одним индивидом двух несвязанных между собой фрагментов его сети (точнее – его несводимых контактов [non-redundant contacts]). Бёрт ссылается на идею Г. Зиммеля о «выигрывающем третьем» [«tertius

¹³ Разработки велись также и в других областях – например, исследования рынков труда [Farkas, England 1988; Althausen 1989; Lincoln, Kalleberg 1990].

gaudens»], который извлекает пользу из борьбы двух других, и можно сказать, что именно сетевая теория помогла ему конкретизировать эту идею.

Наконец, еще одно важное направление сетевой теории связано с понятием бизнес-групп [business groups], которое было введено и объяснено с социологических позиций в работе Грановеттера, вошедшей в «Хрестоматию по экономической социологии» [Granovetter 1994]. По определению Грановеттера, «бизнес-группа – это совокупность фирм, связанных некими формальными и/или неформальными способами»; при этом от простого объединения разнородных предприятий ее отличает «социальная солидарность» [Granovetter 1994: 454, 462–463]. Понятие бизнес-групп превосходно описывает такие явления, как корейские чеболи, японские кейрецу и многие другие, менее известные формы объединения фирм, встречающиеся в мире [см., например: Gerlach 1992; Biggart et al. (forthcoming)]. На мой взгляд, идея бизнес-групп является одним из наиболее продуктивных понятий, предложенных новой экономической социологией.

Социология культуры

Социология культуры – относительно не крупное направление новой экономической социологии, однако оказываемое им влияние достаточно заметно. Одна из причин этого связана с богатством интеллектуального творчества двух основных фигур, развивающих его в экономической социологии, – Вивианы Зелизер и Пола Димаджио. Оба они заинтересовались экономической социологией на самых ранних этапах ее развития и участвовали почти во всех важных семинарах и конференциях.

Работы Зелизер и Димаджио в области экономической социологии можно разделить на две категории: программные заявления о необходимости интегрирования культурного подхода в новую экономическую социологию и конкретные исследования. Примером первой категории работ является статья В. Зелизер «За рамками дебатов о рынке: формирование теоретической и эмпирической программы» [Zelizer 1988]. В ней содержится жесткая критика свойственной современной экономической социологии тенденции сводить все к социальным отношениям и сетям – позиции, которую автор называет «социоструктурным абсолютизмом» [Ibid.: 629]. Зелизер утверждает, что многие авторы, подобно Грановеттеру и Бёрту, воспринимают «культуру как пережиток опасного парсонсианского прошлого» [Ibid.]. При этом она высказывается и против тенденции анализировать хозяйственные явления исключительно с позиций культуры, как если бы они состояли только из смыслов [meanings], – эту тенденцию она называет «культурным абсолютизмом». Зелизер делает вывод о том, что сбалансированный анализ должен учитывать одновременно структурные, экономические и культурные факторы. Задача состоит в том, чтобы «найти средний путь между культурным и социоструктурным абсолютизмом» [Ibid.].

Аналогичные рассуждения мы встречаем и в интересной трактовке понятия укорененности, предложенной Ш. Зукин и П. Димаджио [Zukin, DiMaggio 1990a]. Они утверждают, что «структурная укорененность», или укорененность в сетях и социальных структурах, имеет огромное значение; однако существуют и другие виды укорененности. Например, есть «политическая укорененность» [political embeddedness], вызванная тем фактом, что экономическое действие всегда встроено в конкретный контекст политической борьбы. Есть также «когнитивная укорененность» [cognitive embeddedness], связанная с факторами, которые ограничивают мыслительные процессы человеческого разума. Наконец, есть и «культурная укорененность» [cultural embeddedness], или укорененность экономического действия в культуре. По мнению Зукин и Димаджио, культура влияет на хозяйство посредством «верований и идеологий, убеждений, почитаемых само собой разумеющимися, или формальных систем правил». Словом, культура «устанавливает пределы экономической рациональности» [Ibid.: 17].

Что касается эмпирических исследований в рамках культурной традиции экономической социологии, то прежде всего здесь следует назвать трилогию В. Зелизер: «Мораль и рынки» (1979 г.), «Оценивая бесценного ребенка» (1985 г.) и «Социальное значение денег» (1994 г.)¹⁴. Во всех этих работах подчеркивается процесс «социального конструирования» хозяйственных явлений: описывается социальное конструирование страхования жизни, «экономической стоимости» детей и различных видов денег. В книге «Мораль и рынки» основное внимание уделяется негативной культурной реакции на страхование жизни в XIX в. в США, когда святая ценность человеческой жизни столкнулась с секулярной тенденцией оценивать «стоимость» смерти в денежной форме. Во второй работе – «Оценивая бесценного ребенка» – Зелизер исследует практически противоположное явление: как в сознании американцев дети, имевшие в XIX в. «экономическую стоимость», в XX в. стали экономически «бесполезными», но одновременно эмоционально «бесценными». В последней части своей трилогии (в книге «Социальное значение денег») Зелизер показывает, что деньги – вовсе не нейтральная, асоциальная субстанция, напротив, они принимают самые разные формы, обусловленные культурой (автор говорит здесь о «множественных деньгах» [multiple monies]).

Теория организаций

Третьей традицией современной социологии, оказавшей существенное влияние на экономическую социологию, является теория организаций. Причин этого влияния несколько. Во-первых, авторы, работающие в русле теории организаций, давно проявляли интерес к хозяйственным организациям. Во-вторых, в США теория организаций вобрала в себя значительную часть «индустриальной социологии», когда последняя начала постепенно угасать в 1960–1970-е гг. [см., например: Hirsch 1975]. Среди причин этого угасания указывалось на то, что индустриальная социология слишком много внимания уделяла изучению закрытых систем, сосредоточившись исключительно на рабочей группе [work group], изъятой из контекста остального предприятия и хозяйства в целом. Наконец, в-третьих, теория организаций давно тяготела к экономической социологии потому, что достаточно часто она преподается социологами в бизнес-школах. Среди американских социологов, работающих в настоящее время в бизнес-школах, – Джеймс Бэрн, Николь Биггарт, Пол Хирш, Маршалл Мейер, Джозел Подольны и многие другие.

Одной из концепций теории организаций, породившей ряд исследований хозяйства, стала концепция «ресурсной зависимости» [resource dependency]. Ее основная идея заключается в том, что ресурсы организации всегда зависят от окружающей ее среды. Эту точку зрения в терминах экономической социологии весьма удачно сформулировал Рональд Бёрт. В частности, его интересовало, как при наличии конкурентов, поставщиков и клиентов корпорации удастся сохранить свою автономию [см.: Burt 1982, 1983]. Он показал, что чем большим объемом «структурной автономии» [structural autonomy] обладает корпорация по отношению к каждому из этих трех типов акторов, тем выше ее прибыль (или точнее: объем прибыли увеличивается в ситуации, когда существует мало конкурентов, но много поставщиков и потребителей).

В последние несколько лет концепция ресурсной зависимости отчасти утратила свою популярность, однако на смену ей в теории организаций пришли новые подходы, которые также породили ряд исследований, представляющих немалый интерес для экономической

¹⁴ Некоторые из ключевых идей этих книг изложены также в статьях: [Zelizer 1978, 1981, 1989]. Перевод ее основной книги см.: Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ-ВШЭ, 2004 (в печати).

социологии. Речь идет о популяционной экологии [population ecology]¹⁵ и, в большей степени, – о новом институционализме. Второе направление в значительной степени опирается на идеи Джона Мейера (Стенфордский университет), и в этой традиции также выполнено немало прекрасных исследований в области экономической социологии. Два из них заслуживают особого внимания: «Трансформация корпоративного контроля» Нила Флигстина (1990 г.) и «Формирование промышленной политики» Фрэнка Доббина (1994 г.). Первая работа представляет собой очень удачную и квалифицированную попытку описать историю крупнейших американских корпораций с социологических позиций. Доббин же предложил сравнительное исследование эволюции политики в сфере железнодорожного сообщения во Франции, США и Великобритании в XIX в. Ценность его книги заключается прежде всего в том, как автор развенчивает идею о существовании одного-единственного (рационального) способа организации.

<...>

Таблица 1. Новая экономическая социология как группа теорий [theory group]*

Программная статья	Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности [Granovetter 1985]
Основной подход	Анализ ключевых хозяйственных процессов при помощи стандартных социологических методов и прежде всего сетевой теории, теории организаций и социологии культуры
Ключевые понятия	«Укорененность», «социальное конструирование хозяйственных институтов»
Основные фигуры	Марк Грановеттер [Mark Granovetter], Митчел Аболафия [Mitchel Abolafia], Уэйн Бейкер [Wayne Baker], Джеймс Бэрн [James Baron], Николь Биггарт [Nicole Woolsey Biggart], Фред Блок [Fred Block], Рональд Бёрт [Ronald Burt], Брюс Кэрратерс [Bruce Carruthers], Пол Димаджио [Paul DiMaggio], Фрэнк Доббин [Frank Dobbin], Роберт Иклес [Robert Eccles], Пола Ингланд [Paula England], Джордж Фаркаш [George Farkas], Нил Флигстин [Neil Fligstein], Роджер Фридланд [Roger Friedland], Майкл Герлах [Michael Gerlach], Гэри Гамильтон [Gary Hamilton], Пол Хирш [Paul Hirsch], Джон Лай [John Lie], Патрик Макгуайр [Patrick McGuire], Маршалл Мейер [Marshall Meyer], Марк Мизраки [Mark Mizruchi], Марк Оппу [Marc

¹⁵ Популяционная экология в трактовке Майкла Хэннана и Джона Фримана исходит из того, что популяция организаций обладает различными характеристиками в зависимости от стадии своего развития [Hannan, Freeman 1989]. Этот подход исследует конкуренцию между организациями, а также сопротивление изменениям на уровне организационной формы («структурную инерцию» [structural inertia]). С позиций популяционной экологии были исследованы некоторые типы хозяйственных организаций – банки, пивоваренные заводы, профсоюзы и др. [об исследовании данных типов организаций см. в работе: Hannan, Carroll 1992].

Orrù], Джоэль Подольны [Joel Podolny], Алехандро Портес [Alejandro Portes], Уолтер Пауэлл [Walter Powell], Фрэнк Ромо [Frank Romo], Майкл Шварц [Michael Schwartz], Чарльз Смит [Charles Smith], Линда Стернз [Linda Brewster Stearns], Майкл Юсим [Michael Useem], Брайан Уци [Brian Uzzi], Хэррисон Уайт [Harrison White], Вивиана Зелизер [Viviana Zelizer]

Институциональные центры Различные университеты – например, Государственный университет Нью-Йорка в Стоуни-Брук (особенно в 1980-е гг.) и университеты Калифорнии (особенно в 1990-е гг.)

Важные монографии Грановеттер М. В поисках работы [Granovetter 1974].
Зелизер В. Мораль и рынки; Оценивая бесценного ребенка; Социальное значение денег [Zelizer 1979, 1985, 1994].
Минц Б., Шварц М. Властная структура американского бизнеса [Mintz, Schwartz 1985].
Иклес Р., Крейн Д. Заключение сделок [Eccles, Crane 1988].
Биггарт Н. Харизматический капитализм [Biggart 1989].
Блок Ф. Постиндустриальные возможности [Block 1990].
Флигстин Н. Трансформация корпоративного контроля [Fligstein 1990].
Смит Ч. Аукционы [Smith 1990].
Герлах М. Капитализм альянсов [Gerlach 1992].
Ингланд П. Сопоставимая ценность [England 1993].
Бёрт Р. Структурные пустоты [Burt 1992].
Юсим М. Защита менеджеров [Useem 1993].
Доббин Ф. Формирование промышленной политики [Dobbin 1994].
Экономическая социология иммиграции / Под ред. А. Портеса. [Portes 1994].
Керратерс Б. Город капитала [Carruthers 1996].

** Примечание:* понятие группы теорий заимствовано из работы [Mullins, Mullins 1973], но используется здесь весьма вольно. Статья Грановеттера 1985 г. имеет принципиальное значение для новой экономической социологии, однако многие сторонники этого направления критически настроены в отношении сетевого подхода либо придают ему гораздо меньшее значение, нежели Грановеттер.

Литература

- Abolafia M. Structured Anarchy: Formal Organization in the Commodities Futures Market // The Social Dynamics of Financial Markets / P. Adler, P. Adler (eds.). Greenwich, CT: JAI Press, 1984. P. 129–150.
- Althausen P. Internal Labor Markets // Annual Review of Sociology. 1989. Vol. 15. P. 143–161.
- American Journal of Sociology. 1996. Vol. 101. Symposium on Market Transition. P. 908–1096.
- Baker W. The Social Structure of a National Securities Market // American Journal of Sociology. 1984. Vol. 89. P. 775–811.
- Barber B. All Economies Are “Embedded”: The Career of a Concept, and Beyond // Paper presented at a special session on embeddedness at the annual meeting of the American Sociological Association in Los Angeles, 1994.

- Barney J.B., Ouchi W. (eds.) *Organizational Economics*. San Francisco: Jossey Bass, 1986.
- Baron J. *The Normative Bases of Economic Transactions: The Case of Tipping* // Unpublished paper. Stanford University, 1992.
- Baron J., Hannan M. *The Impact of Economics on Contemporary Sociology* // *Journal of Economic Literature*. 1994. Vol. 32. P. 1111–1146.
- Barzel Y. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Becker G. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press, 1957 (1971).
- Becker G. *Human Capital*. N.Y.: Columbia University Press, 1964 (1975).
- Becker G. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Becker G. *A Treatise on the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1981 (1990).
- Becker G. Nobel Lecture: *The Economic Way of Life* // *Journal of Political Economy*. 1993. Vol. 101 (June). P. 385–409.
- Berger P.L., Luckmann T. *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. L.: Penguin, 1966.
- Biggart N.W. *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press, 1989.
- Biggart N.W., Hamilton G., Orrù M. *Network Capitalism*. В печати (на момент выхода статьи Сведберга). Вышла под названием: *The Economic Organization of East Asian Capitalism*. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications, 1997.
- Block F. *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley, CA: University of California Press, 1990.
- Boltanski L. *The Making of a Class: Cadres in French Society* / Transl. by A. Goldhammer. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Braak H.J. van de. *Economische soziologie*. Assen; Maastricht: Van Gorcum, 1988.
- Brinton M. *Women and the Economic Miracle: Gender and Work in Postwar Japan*. Berkeley, CA: University of Chicago Press, 1992.
- Burgenmeier B. *Socio-Economics: An Interdisciplinary Approach*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1992.
- Burt R.S. *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception, and Action*. N.Y.: Academic Press, 1982.
- Burt R.S. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*. N.Y.: Academic Press, 1983.
- Burt R.S. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.
- Caille A. *Critique de la raison utilitaire*. Paris: Editions de la Decouverte, 1989.
- Campbell J.L., Lindberg L.N. *Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State* // *American Sociological Review*. 1990. Vol. 55. P. 634–647.
- Campbell J.L., Hollingsworth J.R., Lindberg L.N. (eds.). *Governance of the American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- Carruthers B. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1996.

- Carruthers B., Espeland W.N. Accounting for Rationality: Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality // *American Journal of Sociology*. 1991. Vol. 97. P. 31–69.
- Coase R.H. *The Firm, the Market and the Law*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.
- Coleman J.S. Introducing Social Structure into Economic Analysis // *American Economic Review*. 1984. Vol. 74. No. 2. P. 84–88.
- Coleman J.S. The Role of Social Capital in the Creation of Human Capital // *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 94. P. S95–S120.
- Coleman J.S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Coleman J.S. A Rational Choice Perspective on Economic Sociology // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton, N.Y.: Princeton University Press, Russell Sage Foundation, 1994. P. 166–180.
- De Alessi L. The Economics of Property Rights // *Research in Law and Economics*. 1980. Vol. 2. P. 1–47.
- DiMaggio P. Culture and the Economy // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton, N.Y.: Princeton University Press, Russell Sage Foundation, 1994. P. 27–57.
- Dobbin F. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- Dodd N. *The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society*. L.: Polity Press, 1994.
- Eccles R., Crane D. *Doing Deals: Investment Banks at Work*. Boston: Harvard Business School Press, 1988.
- Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- England P. *Comparable Worth: Theories and Evidence*. N.Y.: Plenum, 1993.
- England P., Farkas G. *Households, Employment, and Gender: A Social, Economic, and Demographic View*. N.Y.: Aldine, 1986.
- Etzioni A. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. N.Y.: The Free Press, 1988.
- Etzioni A., Lawrence P.R. (eds.). *Socio-Economics: Toward a New Synthesis*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1991.
- Farkas G., England P. (eds.). *Industries, Firms, Jobs: Sociological and Economic Perspectives*. N.Y.: Plenum, 1988.
- Fligstein N. The Spread of the Multidivisional Form among Large Firms, 1919–1979 // *American Sociological Review*. 1985. Vol. 50. P. 377–391.
- Fligstein N. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Fligstein N., Mara-Drita I. How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Unitary Market in the European Community // Paper presented at the annual meeting of the American Sociological Association in Pittsburgh. 1992.
- Frank R. Melding Sociology and Economics: James S. Coleman's Foundations of Social Theory // *Journal of Economic Literature*. 1992. Vol. 30. P. 147–170.
- Friedland R., Robertson A.J. (eds.). *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990.

- Frisby D. Some Economic Aspects of Philosophy of Money // Frisby D. Simmel and Since. Essays on Georg Simmel's Social Theory. L.: Routledge, 1992. P. 80–97.
- Furubotn E., Pejovich S. Property Rights and Economic Theory: A Survey of the Literature // Journal of Economic Literature. 1972. Vol. 10. P. 1137–1162.
- Furubotn E., Richter R. (eds.). The New Institutional Economics. Tubingen: J.C.B. Mohr, 1991.
- Garcia M.-F. La construction sociale d'un marche parfait: le marche au cadran de Fontaines-en-Sologne // Actes de la Recherche en Sciences Sociales. 1986. Vol. 65. P. 14–40.
- Gerlach M. Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business. Berkeley, CA: University of California Press, 1992.
- Gislain J.-J., Steiner P. La sociologie économique 1900–1920. Paris: Presses Universitaires de France, 1995.
- Glasberg D.S., Schwartz M. Ownership and Control of Organizations // Annual Review of Sociology. 1983. Vol. 9. P. 311–332.
- Granovetter M. Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974; Chicago: University of Chicago Press, 1995.
- Granovetter M. Economic Decisions and Social Structure: The Problem of Embeddedness. 1982. Unpublished early draft of Granovetter 1985b.
- Granovetter M. Luncheon Roundtable on the “New Sociology of Economic Life”. ASA Meetings. 1985. August 26. Washington, DC. Unpublished outline. 1985a.
- Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985b. Vol. 91. P. 481–510.
- Granovetter M. On Economic Sociology: An Interview with Mark Granovetter // Research Reports from the Department of Sociology. Uppsala University. 1987. Vol. 1. P. 1–26.
- Granovetter M. Interview // Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries / R. Swedberg (ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990a. P. 96–114.
- Granovetter M. The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda // Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society / R. Friedland, A.F. Robertson (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990b. P. 89–112.
- Granovetter M. Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis // Acta Sociologica. 1992a. Vol. 35. P. 3–11.
- Granovetter M. Problems of Explanation in Economic Sociology // Networks and Organizations: Structure, Form, and Action / N. Nohria, R.G. Eccles (eds.). Boston: Harvard Business School Press, 1992b. P. 25–56.
- Granovetter M. The Nature of Economic Relationships // Explorations in Economic Sociology / R. Swedberg (ed.). N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993. P. 3–41.
- Granovetter M. Business Groups // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton; N.Y.: Princeton University Press; Russell Sage Foundation, 1994. P. 453–475.
- Granovetter M. Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy // Industrial and Corporate Change. 1995. Vol. 4. P. 93–130.
- Granovetter M. Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions. Cambridge, MA: Harvard University Press, forthcoming.
- Granovetter M., Swedberg R. The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview Press, 1992.

- Green G.P., Myhre P. *Economic Sociology: Syllabi & Instructional Materials*. Washington, DC: ASA Teaching Resources, 1996.
- Hannan M., Carroll G. *Dynamics of Organizational Populations: Density, Legitimation, and Competition*. Oxford: Oxford University Press, 1992.
- Hannan M., Freeman J. *Organizational Ecology*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989.
- Hedström P. (ed.). *Theme Issue: Rational Choice Theory // Acta Sociologica*. 1993. Vol. 36. No. 3. P. 167–305.
- Hedström P., Swedberg R. *Social Mechanisms // Acta Sociologica*. 1996. Vol. 39. P. 281–308.
- Heinemann K. (ed.). *Soziologie wirtschaftlichen Handelns // Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. 1987. Sonderheft 28. P. 1–227.
- Hirsch P. *Organizational Analysis and Industrial Sociology: An Instance of Cultural Lag // American Sociologist*. 1975. Vol. 10. P. 3–12.
- Hirsch P. *From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration // American Journal of Sociology*. 1986. Vol. 91. P. 800–837.
- Holton R.J. *Talcott Parsons on Economy and Society*. L.: Routledge, 1986.
- Holton R.J. *Max Weber, Austrian Economics, and the New Right // Max Weber on Economy and Society / R. Holton, B. Turner (eds.)*. L.: Routledge, 1989. P. 30–67.
- Holton R.J. *Economy and Society*. L.: Routledge, 1992.
- Lengyel G. *Entrepreneurial Inclinations // Research Review (Hungary)*. 1987. Vol. 3. P. 79–96.
- Lengyel G., Toth L.J. *The Spread of Entrepreneurial Inclinations*. Forthcoming.
- Lie J. *Sociology of Markets // Annual Review of Sociology*. Forthcoming. (1997. Vol. 23. P. 341–360.)
- Lincoln J., Kalleberg A. *Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Love J. *Antiquity and Capitalism: Max Weber and the Sociological Foundations of Roman Civilization*. L.: Routledge, 1991.
- Luhmann N. *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1988.
- McGuire P., Granovetter M., Schwartz M. *Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America // Explorations in Economic Sociology / R. Swedberg (ed.)*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993. P. 213–246.
- Martinelli A. *Economia e società: Marx, Weber, Schumpeter, Polanyi, Parsons e Smelser*. Milan: Edizioni Comunità, 1986.
- Martinelli A., Smelser N. (eds.). *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology*. L.: Sage, 1990.
- Matzner E., Streeck W. (eds.). *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Full Employment*. Aldershot: Edward Elgar, 1991.
- Meyer M.W. *Measuring Performance in Economic Organizations // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.)*. Princeton; N.Y.: Princeton University Press; Russell Sage Foundation, 1994. P. 556–578.
- Milgrim P., North D.C., Weingast B. *The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs // Economics and Politics*. Vol. 2. P. 1–23.

- Mingione E. *Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm*. Oxford: Blackwell, 1991.
- Mintz B., Schwartz M. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- Mizruchi M. *The American Corporate Network, 1904–1974*. L.: Sage, 1982.
- Mizruchi M. *The Structure of Corporate Political Action: Interfirm Relations and Their Consequences*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.
- Mizruchi M. What Do Interlocks Do? // *Annual Review of Sociology*. 1996. Vol. 22. P. 271–298.
- Mjøset L. *The Irish Economy in a Comparative Institutional Perspective*. Dublin: The National Economic and Social Council, 1992.
- Montgomery J. *Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Economic Analysis* // *American Economic Review*. 1991. Vol. 81. P. 1408–1418.
- Mullins N.C., Mullins C.J. *Theories and Theory Groups in Contemporary American Sociology*. N.Y.: Harper & Row, 1973.
- Nee V. *Sleeping with the Enemy: Why Communism Loves the Market*. Cornell University // *Working Papers on the Transition from State Socialism*. 1973. No. 21.
- Nohria N., Eccles R.G. (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992.
- North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- North D.C., Thomas R.P. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- Palmer D. *Broken Ties: Interlocking Directorates, the Interorganizational Paradigm, and Intercorporate Coordination* // *Administrative Science Quarterly*. 1983. Vol. 28. No. 1. P. 40–55.
- Parsons T. *The Marshall Lectures [and Criticisms Thereof]* // *Sociological Inquiry*. 1991. Vol. 61. No. 1. P. 1–110.
- Petersen T. *Individual, Collective and Systems Rationality in Work Groups: Dilemmas and Market-Type Solutions* // *American Journal of Sociology*. 1992a. Vol. 98. P. 469–510.
- Petersen T. *Individual, Collective and Systems Rationality in Work Group: Dilemmas and Non-Market Solutions* // *Rationality and Society*. 1992b. Vol. 4. P. 332–355.
- Petersen T. *Payment Systems and the Structure of Inequality: Conceptual Issues and an Analysis of Salespersons in Department Stores* // *American Journal of Sociology*. 1992c. Vol. 97. P. 67–104.
- Piore M., Sabel C. *The Second Industrial Divide*. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Podolny J. *A Status-based Model of Market Competition* // *American Journal of Sociology*. 1992. Vol. 98. P. 829–872.
- Poggi G. *Money and the Modern Mind: Georg Simmel's Philosophy of Money*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1993.
- Portes A. (ed.). *The Economic Sociology of Immigration*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1994.
- Portes A., Sensenbrenner J. *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action* // *American Journal of Sociology*. 1993. Vol. 98. P. 1320–1350.
- Powell W. *The Social Construction of an Organizational Field: The Case of Biotechnology* // Paper presented at conference on Strategic Change at Warwick Business School, Warwick, UK. 1993.

- Powell W., Smith-Doerr L. Networks and Economic Life // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton; N.Y.: Princeton University Press; Russell Sage Foundation, 1994. P. 368–402.
- Sabel C. Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth Century Industrialization // *Past and Present*. 1985. August. Vol. 108. P. 133–176.
- Schumpeter J.A. *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991.
- Scott W.R. The Adolescence of Institutional Theory // *Administrative Science Quarterly*. 1987. Vol. 32. P. 493–511.
- Shapiro S. *Wayward Capitalists: Target of the Securities and Exchange Commission*. New Haven, CT: Yale University Press, 1984.
- Sjöstrand S.-E. (ed.). *Institutional Change: Theory and Empirical Findings*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1993.
- Smelser N., Swedberg R. (eds.). *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, N.Y.: Princeton University Press, Russell Sage Foundation, 1994.
- Smith C. *Auctions: The Social Construction of Value*. Berkeley, CA: University of California Press, 1990.
- Stark D. Path Dependency and Privatization Strategies in East Central Europe // *East European Politics and Societies*. 1992. Vol. 6. P. 17–51.
- Stearns L.B., Mizruchi M. Broken-Tie Reconstitution and the Functions of Interorganizational Interlocks: A Reexamination // *Administrative Science Quarterly*. 1986. Vol. 31. P. 522–538.
- Steiner P. Le fait social économique chez Durkheim // *Revue française de sociologie*. 1992. Vol. 33. P. 641–666.
- Swedberg R. Economic Sociology: Past and Present // *Current Sociology*. 1987. P. 1–221.
- Swedberg R. *Economics and Sociology – Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.
- Swedberg R. Major Traditions of Economic Sociology // *Annual Review of Sociology*. 1991a. Vol. 17. P. 251–276.
- Swedberg R. *Joseph A. Schumpeter – His Life and Work*. L.: Polity Press, 1991b.
- Swedberg R. (ed.). *Explorations in Economic Sociology*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993.
- Swedberg R. *Histoire de la sociologie économique*. Paris: Desclée de Brouwer, 1994a.
- Swedberg R. On Analyzing the Economy: The Contribution of James S. Coleman // Working Paper No. 18. 1994b. Stockholm University, Department of Sociology.
- Szelenyi I. *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*. Oxford: Polity Press, 1988.
- Useem M. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* N.Y.: Oxford University Press, 1984.
- Useem M. *Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993.
- Uzzi B. Through the Economic Looking Glass: Embeddedness and Economic Action in the N.Y. Apparel Economy // Working Paper. 1994a. Kellogg Graduate School of Management.
- Uzzi B. Embeddedness and Economic Performance: The Network Effect // Working Paper. 1994b. Kellogg Graduate School of Management.

- Walder A. Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies // *American Sociological Review*. 1992. Vol. 57. P. 524–539.
- White H.C. Where Do Markets Come From? // *American Journal of Sociology*. 1981. Vol. 87. P. 517–547.
- Williamson O.E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: The Free Press, 1975.
- Williamson O.E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. N.Y.: The Free Press, 1985.
- Williamson O.E. *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*. N.Y.: New York University Press, 1986.
- Zaslavskaja T. The Subject of Economic Sociology / Zaslavskaja T. A Voice of Reform. N.Y.: M.E. Sharpe, 1989. P. 20–37.
- Zelizer V. Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America // *American Journal of Sociology*. 1978. Vol. 84. P. 591–610.
- Zelizer V. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. N.Y.: Columbia University Press, 1979.
- Zelizer V. The Price and Value of Children: The Case of Children's Insurance // *American Journal of Sociology*. 1981. Vol. 86. P. 1036–1056.
- Zelizer V. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. N.Y.: Basic Books, 1985.
- Zelizer V. Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda // *Sociological Forum*. 1988. Vol. 3. P. 614– 634.
- Zelizer V. The Social Meaning of Money: “Special Monies” // *American Journal of Sociology*. 1989. Vol. 95. P. 342–377.
- Zelizer V. Repenser le marché: la construction sociale de “marché” aux enfants // *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*. 1992. Vol. 94. P. 3–26.
- Zelizer V. *The Social Meaning of Money*. N.Y.: Basic Books, 1994.
- Zukin S., DiMaggio P. Introduction // *Structures of Capital* / S. Zukin, P. DiMaggio (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1990a. P. 1–36.
- Zukin S., DiMaggio P. (eds.). *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990b.

«ШАНХАЙ» В ЦЕНТРЕ ИРКУТСКА. ЭКОЛОГИЯ КИТАЙСКОГО РЫНКА*

Дятлов Виктор Иннокентьевич,

д. и. н, профессор кафедры мировой истории и международных отношений
Иркутского государственного университета

Кузнецов Роман Эдуардович,

аспирант кафедры мировой истории и международных отношений
Иркутского государственного университета,
ведущий специалист дирекции по связям с общественностью ОАО «Иркутскэнерго»

Email: dyatlov@irk.ru

Исторически сложилось так, что в России слово «Шанхай», помимо своего прямого значения, несет важные дополнительные смыслы и коннотации. То, что это название крупнейшего китайского города, знают, наверное, все. Одновременно, уже с прописной буквы, это и символ Китая, и образ чудовищной людской скученности и нищеты. В начале XX в. многие российские города обзавелись собственными «шанхаями» – трущобными пригородами. «Копай», «самострой», «нахаловка», «шанхай» стали отечественными синонимами экзотичных зарубежных фавел и бидонвилей¹.

Эти значения уже начинают входить и в современные толковые словари. Вот несколько соответствующих словарных статей:

Шанхай – 1. Притон. 2. Хаотично застроенная окраина города, поселок.

Шанхай, -я, **шанхайчик**, -а, м. 1. Пивная (обычно многолюдная, без сидячих мест). 2. Трущобы, густонаселенный район. *Ср. уг.* в зн. притон; от назв. города с много-миллионным населением (КНР) [Балдаев 1997; Елистратов 1994: 561]².

Глубоко символично, что возникший в начале 1990-х гг. в Иркутске китайский рынок сразу вошел в сознание горожан и их лексикон как «Шанхай» или «шанхайка». Возможно, в этом, теперь уже ставшем русским, слове слились все накопленные в предыдущую эпоху значения – «китайскость», трущобность, скученность и многолюдство.

Возникнув незаметно, как результат технических мер городских властей по упорядочению уличной торговли, рынок быстро стал многим больше, чем обычная торговая площадка. Это не просто мелкооптовый рынок, каких в Иркутске много и без регулярных походов на которые сейчас трудно представить жизнь низших и части средних слоев провинциальных россиян. Через «шанхайку» в Иркутск вошел Китай. Вошел в его обыденность и повседневность, стал неотъемлемой составной частью экономической жизни, быта,

* Статья выполнена в рамках исследовательского проекта «Этнополитическая ситуация в Байкальском регионе: мониторинг и анализ», осуществлявшегося в 2000–2003 гг. в Иркутском государственном университете при поддержке Фонда Форда.

¹ В дореволюционном Иркутске был трущобный пригород, называемый Порт-Артур [Романов 1994: 73].

² http://slovari.gramota.ru/portal_sl.html?d=elistratov&s=шанхай

общественного сознания. Если вдуматься, теперь это основное место встречи цивилизаций и культур. Место и механизм их взаимного узнавания и привыкания. Одновременно это предмет головной боли городских властей, их тяжелейшая управленческая задача. К «шанхайке» обращено постоянное, пристальное, и часто не очень доброжелательное, внимание иркутской прессы. Это излюбленный объект риторики многих местных политиков, видящих в «шанхайке» символ «китайской экспансии» и «желтой опасности».

В общем, теперь – и, скорее всего, очень надолго, это невралгический центр жизни города и области. А если учесть, что аналоги «шанхайки» появились в большинстве крупных городов Сибири и Дальнего Востока, что вокруг них также сформировались клубки серьезнейших проблем и противоречий, то странно, что они не стали пока предметом пристального внимания исследователей. Редкое исключение – небольшой, но насыщенный очерк о китайском рынке в Уссурийске [Тренин, Витковская 1999: 7–8].

История создания и развития рынка

Когда в конце 1980-х гг. в Иркутск стали в большом количестве прибывать китайцы, граждане КНР, это стало для горожан «культурным шоком». Появился совершенно новый этнический, культурный и экономический элемент, возник неожиданно и стремительно – и оказалось очень трудным делом соотнести себя с ним, выработать отношение, модель поведения, стереотип.

Большинство китайцев занимались мелкой розничной торговлей с рук, причем предпочитали делать это прямо на центральных улицах города. В начале 1990-х гг. иркутянину, попавшему в центр города, могло показаться, что его полностью заволокли (по выражению некоторых журналистов – оккупировали) китайские коробейники. Они бросались в глаза внешним видом и манерой поведения, заслоняя собой многочисленных конкурентов из числа иркутян и мигрантов с Кавказа. Массовая торговля с рук на не предназначенных для этого улицах создавала там жуткую толчею и антисанитарию. Ни о каком лицензировании и взимании налогов не могло быть и речи. Процветали рэкет, мошенничество, были нередки конфликты. Бурно протестовала общественность, не оставалась в стороне пресса, публикуя саркастические или гневные заметки⁴.

После периода некоторой растерянности городские власти решили выдавить уличную торговлю на специально отведенное место. Собственно, выбор этого места и предопределил успех дела. Под новый рынок отводилась территория разорившейся сапоговаляльной фабрики в исторически сложившемся торговом центре города, рядом с Центральным рынком. Здесь сходятся большинство транспортных маршрутов. Сюда поколениями привыкали приезжать за покупками. Уйдя на эту площадку, торговцы не отрывались от потенциальных покупателей, более того, они смогли расширить свою клиентуру.

Рынок был создан в начале 1993 г., а уже к лету на нем постоянно работало 500–600 продавцов. Их среднемесячная выручка (по расчетам Облстатуправления) достигала 2–3 млрд. рублей, что равнялось месячному товарообороту всех официально зарегистрированных торговых предприятий центрального, торгового района Иркутска⁵. Вначале рынок выглядел вполне первозданно – огороженная забором и засыпанная гравием площадка, прямо на которой и раскладывались нехитрые товары. Уже через несколько месяцев была создана некоторая инфраструктура: ряды прилавков, навесы над ними, примитивные туалеты, камера хранения. К весне 1995 г. число рабочих мест (погонный метр прилавка) на рынке выросло до 1200, ежедневное число покупателей колебалось от трех до

⁴ См. например: Советская молодежь. 1989. 6 августа; 1992. 27 июня, 3 ноября.

⁵ Восточно-Сибирская правда. 1993. 7 июля.

восемью тысяч в зависимости от сезона и дня недели. Обслуживало рынок сорок восемь человек [Лыкова 1995].

В 2000 г. на территории 0,92 га располагалось уже 2500 торговых мест. Однако в 2002 г. пожарные власти после неоднократных предупреждений на некоторое время закрыли рынок. Из соображений безопасности они требовали расширить проходы между рядами, убрать часть прилавков. По их оценке, количество мест вдвое превышало допустимые пределы. После принятия самых неотложных мер (ремонт электропроводки, вывоз мусора, ликвидация деревянных настилов) и обещания администрации рынка в течение нескольких месяцев провести серьезную реорганизацию, рынок был открыт вновь⁷.

По словам директора рынка, серьезность положения заставила сократить число мест и заменить торговые прилавки на «металлические павильоны закрытого типа» – в просторечии контейнеры. К апрелю 2003 г. число мест сократилось до 1300, в том числе 982 контейнеров. Правда, по словам чиновника городской администрации, планировалось, что один контейнер, вмещающий два погонных метра, даст и два торговых места. То есть планируемые 1200 контейнеров должны были обеспечить 2400 мест. Реорганизация шла медленно, так как контейнер стоимостью 20 тыс. руб. устанавливался за счет арендаторов, многие из которых не могли или не хотели тратить такие большие деньги⁸. Сокращение числа мест затрагивало интересы многих людей и сопровождалось серьезными конфликтами.

Рынок функционирует не только как розничный, но и как мелкооптовый. По пятницам и субботам со всей области (вплоть до далеких северных Братска и Усть-Илимска) сюда съезжаются на автобусах предприниматели для закупки товаров партиями. О масштабах закупок косвенно свидетельствуют данные криминальной статистики – бывали случаи, когда карманникам доставались суммы в десятки тысяч рублей и тысячи долларов⁹.

За эти годы на рынке и вокруг него сложилась развитая обслуживающая инфраструктура. С первых же дней остро стояла проблема обеспечения безопасности. Уже в 1994 г. был установлен милицкий пункт и введено две дополнительные ставки участковых инспекторов. К 2003 г. помимо милицеских нарядов функции обеспечения безопасности осуществляло охранное агентство «Авангард-Секьюрити» (25 человек). За чистотой следят 22 дворника. Функционируют камера хранения, несколько платных общественных туалетов. В соседних с рынком домах и усадьбах открыта масса незарегистрированных частных столовых, кафе, общественных туалетов. Их регулярно закрывают санитарные власти, но они так же регулярно возрождаются. Имеются парикмахерская, фотография, платный переговорный пункт. Открыт стоматологический кабинет. Есть биллиардная, залы игровых автоматов. Регулярно организуются собачьи бои. Функционирует нелегальное казино, с которым безуспешно борются милиция и налоговые органы. По сообщениям иркутских газет, оно прекрасно оборудовано и доходы его могут достигать до сотен тысяч рублей в день¹⁰. В марте 2004 г. правоохранительные органы раскрыли подпольное предприятие по изготовлению поддельных документов для торговцев рынка. При этом, однако, до сих пор здесь нет медпункта, а самое главное, нет системы канализации и водопровода¹¹.

⁷ АС Байкал ТВ. 2002. 3, 4 сентября; Курьер. 2002. 5 сентября.

⁸ Иркутская торговая газета. 2003. 15 апреля; Пятница. 2002. 24 мая.

⁹ Иркутск. 2003. 18 апреля; Комсомольская правда – Байкал. 2002. 27 сентября.

¹⁰ Иркутская торговая газета. 2003. 15 апреля; Видеоканал. 2001. № 36; СМ – Номер один. 2001. 22 июня; Пятница. 2002. 11 октября; АС Байкал ТВ. 2003. 26 февраля, 29 апреля; Копейка. 2002. 27 сентября; Комсомольская правда – Байкал. 2002. 27 сентября.

¹¹ СМ – Номер один. 2000. 18 августа.

Одновременно на рынке могут находиться 20 тыс. человек, а дневная посещаемость его колеблется в зависимости от сезона и дня недели от 10 до 30 тыс. человек¹². Ни один рынок Иркутской области такой пропускной способностью не обладает.

С момента основания «Шанхай» принадлежит городу и обладает статусом муниципального учреждения. В 2002 г. была проведена перерегистрация, так как, по словам городских чиновников, до этого статус был не совсем верно оформлен. С того времени официальное название «шанхайки» звучит так: «Муниципальное учреждение по управлению муниципальными торговыми имущественными комплексами Кировского района города Иркутска». Торговые места сдаются в аренду – на день, месяц или год. С февраля 2002 г. дневная стоимость торгового места на открытом прилавке была повышена с 65 до 80 руб. (при оплате вперед и сроком на месяц). Однодневная оплата – 100 руб. Место в контейнере оценивается в 240 руб.¹³

Поступления в городской бюджет только от арендной платы составляли: в 1998 г. – 25,3 млн. руб., 1999 г. – 24,4 млн., 2000 г. – 34,3 млн., 2001 г. – 46,3 млн. (при плане 33,8 млн.), 2002 г. – 30 млн. рублей¹⁴.

Что такое «шанхайка» для города?

Один из ответов на этот вопрос – приведенные выше цифры. Доля рынка в пополнении бюджета города весома (доходная часть бюджета составила в 2002 г. 3592 млн. руб., на 2003 г. она была запланирована в 3758 млн. руб.). Кроме того, выплачиваются налоги – как самим «муниципальным учреждением», так и занятыми на нем людьми. Это не только арендаторы. Вокруг рынка сложилась большая сфера обслуживания, где занято много иркутян. Помимо не очень значительного штата, это нанятые местные продавцы, персонал столовых, кафе, хозяева помещений, сдаваемых под склады и жилье, хозяева и водители автотранспорта, грузчики, охранники и т.д. В основном, конечно, это «серая» занятость, не фиксируемая властями и не облагаемая поэтому налогами. Есть и «черная» – многочисленные карманники, рэкетиры, нечистые на руку чиновники и представители правоохранительных органов и т.д. О масштабах заработков и доходов в «сером» и «черном» секторах остается только строить предположения. Не стоит забывать о массе мелких розничных торговцев в Иркутске и за его пределами, регулярно делающих оптовые закупки на «Шанхае».

Появились примеры спроса и на высококвалифицированные профессии. Один из авторов этой статьи взял интервью у иркутского адвоката, специализирующегося на защите прав китайских торговцев. Он так описал свою деятельность: *«Свою работу по отстаиванию прав граждан Китая я начал с того, что ко мне, как адвокату, часто обращались торговцы с рынка “Шанхай”. Им нужно было помочь вызволить кого-нибудь из своих соотечественников, незаконно удерживаемых в милиции, или защититься от произвола налоговой позиции. Со временем желающих получить помощь становилось все больше, и я заключил около 30 долгосрочных договоров с китайскими гражданами о юридической защите. В основном моими клиентами были торговцы с вещевого рынка, более или менее постоянно работающие в городе. За время своей деятельности я защищал китайцев от милиции, налоговой полиции, прокуратуры области, таможни, миграционных служб, ОМОНа, РУБОПа, ОУБЭПа и даже ГИБДД»* [Кузнецов 2000а].

¹² Пятница. 2002. 1 февраля, 24 мая.

¹³ Пятница. 2002. 1 февраля; Иркутск. 2002. 22 февраля.

¹⁴ Пятница. 2002. 1 февраля; Известия – Иркутск. 2003. 8 мая.

Словом, «Шанхай» – это крупный, прибыльный, процветающий хозяйствующий субъект, один из флагманов формирующейся рыночной экономики города. Источник стабильных доходов для городской казны, создатель дополнительных рабочих мест, место работы и получения доходов для многих иркутян. Но вряд ли верно определять его значение только этим. В конце концов, только рядом с ним находится еще девять мелкооптовых рынков¹⁶, пусть и не таких масштабных. Всего же в Иркутске функционирует около 40 рынков и более 2000 магазинов, киосков и павильонов¹⁷.

Уже в 1994 г. талантливая и наблюдательная журналистка писала: «*“Шанхай” – это “культурный центр” моего родного города. Как все дороги ведут в Рим, так и здесь. Этот рынок – уже сам по себе – город. Город веселый. Шумный. Непокойный. Переменчивый... Место это по посещаемости и популярности можно сравнить разве что с концертами Аллы Борисовны (в ушедшие времена, разумеется)*»¹⁸.

Для того чтобы понять причины этого, стоит мысленно вернуться в ситуацию первой половины 1990-х гг. Тотальный экономический кризис, полный крах советской распределительной системы, жесточайший товарный голод, растерянность и неэффективность власти. Грань социального взрыва. Можно смело утверждать, что массовый приход китайских «челноков» с их доступными по цене товарами, на которые существовал практически неограниченный спрос, спас восточные регионы страны от катастрофы.

С первых дней своего существования «шанхайка» стала тем местом, где средний иркутянин мог одеться, обуться, приобрести товары повседневного обихода. Цены были ниже, чем у российских «челноков», торгующих теми же китайскими или турецкими товарами. Здесь можно было выбирать, торговаться, испытать неведомое прежде чувство покупателя, хозяина положения, а не бесправного и униженного получателя благ в советской распределительной системе. Масса иркутян, особенно на первых порах, посещала рынок из любопытства, осваиваясь в рыночной стихии и не испытывая при этом чувства дискомфорта и робости, как в каком-нибудь более позднем «бутике».

Уже через несколько лет ситуация стала радикально меняться. Шел бурный процесс имущественной дифференциации, быстро становилась на ноги система рыночной торговли. Исчез дефицит, потребительский рынок насыщался и дифференцировался. Монопольное положение «шанхайки» ушло в прошлое. Но сохранилась его прежняя функция «рынка для бедных». Стабилизирующая роль в регулировании цен на дешевые и массовые товары, возможно, даже усилилась. Многочисленные теперь конкуренты вынуждены считаться с уровнем цен у китайских торговцев, а они всегда минимальны. В силу того что «шанхайка» стала фактически мелкооптовым рынком, куда съезжаются за товарами розничные торговцы со всей области, она является важным институтом, регулирующим цены для региона в целом. Социальное и политическое значение этого фактора трудно переоценить.

«Шанхайка» сейчас не просто торговая площадка, не только один из многочисленных мелкооптовых рынков, пусть и крупный. Это ключевой центр всей системы снабжения региона, его жизнеобеспечения. Этим он обязан нескольким факторам: массовые дешевые китайские товары, дешевый и эффективный труд китайских торговцев, разветвленная и прочная «грибница» связей и деловых взаимоотношений, стратегически выгодное место, устойчивые привычки потребителей.

¹⁶ Коммерсантъ – Восточная Сибирь. 2003. 7 марта.

¹⁷ Восточно-Сибирская правда. 2002. 18 сентября; СМ – Номер один. 2000. 12 октября.

¹⁸ Советская молодежь. 1994. 15 октября.

Роль рынка отчетливо выявилась в кризисный, критический момент – во время дефолта 1998 г. Августовский кризис привел к резкому спаду экономической деятельности вообще, к тому, что «Шанхай» заметно опустел, многие торговцы разорились, начались перебои с поставками товаров, выросли цены, сократился спрос. Это был настоящий шок, экономическая деятельность китайских торговцев замерла. Но шок не перерос в обвал. Уже через две-три недели торговля начала оживать, хотя долго не могла достичь доавгустовских масштабов по обороту, ассортименту товаров, численности торговцев и покупателей¹⁹.

Проблемы

Масштаб связанных с рынком проблем и конфликтов адекватен его значению для города. Любопытно, что большая их часть концентрируется вокруг тех факторов, которые и создали его в нынешнем качестве и роли. Так, дешевизна товаров является фирменным знаком рынка, залогом его процветания. Другой же фирменный знак – их крайне низкое качество. То, что первое является прямым следствием второго, для общественного мнения далеко не аксиома. Одобрять дешевизну товаров, большинство иркутян резко отрицательно относится к их качеству. Соответствующий мотив входит в стандартный набор обвинений против рынка.

Китайские торговцы на рынке крайне неприхотливы, услужливы, всегда готовы торговаться и снизить цену. Они тщательно следят за конъюнктурой, динамикой спроса на товары и быстро и эффективно реагируют на меняющиеся потребности покупателей. У них довольно высокая профессиональная репутация.

Однако дешевизна товаров и эффективность торговцев вызывает сложное отношение у формирующегося местного делового сообщества. Часть его получает от этого несомненные выгоды и осознает это. Но для большинства «шанхайка» и его обитатели – это конкурент, причем конкурент сильный и опасный. Вряд ли случайны соответствующие регулярные кампании в прессе, не менее регулярные попытки закрыть рынок. Иногда конкурентная борьба принимает экзотические формы. Так, в 2003 г., накануне праздника Восьмого марта, когда «день год кормит», «шахайка» подверглась неоднократным атакам «телефонных террористов». За пять дней ее эвакуировали три раза. Работа была парализована, убытки огромны. Высокопоставленный представитель городских властей так оценил ситуацию: *«Приближается праздник, когда выручка рынков максимальна, и кому-то выгодно сделать так, чтобы деньги шли не в бюджет города, а в чьи-то карманы»*. *«Основная проблема, – заявил он, – это проблема конкуренции. Рядом расположено еще девять рынков»*. Всего за 2002 г. рынок «минировали» 76 раз, как правило, по субботам²⁰.

Есть оборотная сторона медали и у крайне выгодного места расположения рынка. Это транспортные пробки и проблема транспортной безопасности на окрестных улицах. Каждый квадратный метр площади в этом районе города дорог и крайне дефицитен. Поэтому динамично растущий рынок не может расширяться. Отсюда скученность, чрезмерная нагрузка на каждый клочок земли, тесные проходы между прилавками. Пожар или террористический акт, просто паника могут привести к большим жертвам. Уже отмечалось, что после неоднократных предупреждений пожарные власти рынок закрывали. Принятые меры ситуации радикально не улучшили.

До сих пор территория рынка плохо обустроена – нет обычной и ливневой канализации, водопровода. Площадка не заасфальтирована. Отсюда антисанитария – грязь под ногами во

¹⁹ Подробнее см.: [Дятлов 1999: 86–89].

²⁰ Коммерсантъ – Восточная Сибирь. 2002. 7 марта; Московский комсомолец в Иркутске. 2003. 20 марта; АС Байкал–ТВ. 2003. 6 марта.; СМ – Номер один. 2002. 25 июня; Иркутск. 2003. 18 апреля.

время дождей, убогие, но платные туалеты. Санитарные власти неоднократно выносили постановления о закрытии рынка, но после соответствующих обещаний администрации отзывали эти запреты. Окончательно закрыть рынок им не дает четкое понимание того, что тогда торговцы разбредутся по ближайшим улицам. Санитарная ситуация в таком случае окончательно выйдет из-под контроля²¹.

Отдельная проблема – система общественного питания, сложившаяся вокруг рынка. Прямо на территории, в вагончиках, в прилегающих домах действует много зарегистрированных и подпольных столовых, кухонь, кафе, закусочных. Точного их количества не знает, видимо, никто. Они не испытывают недостатка в клиентах – их продукция дешева, ориентирована на разные вкусы (есть китайская, узбекская, корейская, вьетнамская и пр. кухня). Большинство из них действует подпольно и потому налогов не платит. Но главную беду местные власти видят не в этом. Совершающие регулярные рейды санитарные врачи с ужасом описывают, в каких антисанитарных условиях, с нарушением всех мыслимых норм, готовится там пища. Учитывая общую скученность в прилегающем районе, эти забегаловки могут стать источником масштабных эпидемий. Все попытки пресечь их деятельность, а тем более ввести их в легальное русло, до сих пор заканчивались неудачей²².

Рынок интенсивно втягивает в свою орбиту прилегающие дома, превращая их в склады товаров, ночлежки, подпольные забегаловки и притоны, а их усадьбы – в свалки мусора. Некоторые предприимчивые жильцы выстроили здесь примитивные платные туалеты для посетителей рынка. И до создания «шанхайки» этот район был трупобным, теперь же жизнь его обитателей стала невыносимой.

В последнее время в прилегающих к рынку домах регулярно вспыхивают пожары. По оценке работников пожарной охраны, с момента основания рынка до весны 2003 г. в его окрестностях было зарегистрировано более сорока пожаров и возгораний. В большинстве случаев – из-за умышленных поджогов. Виновных не находили, но и жители домов, и иркутские СМИ единодушны в том, что это форма борьбы за захват (возможно, уже передел) городской земли, которая при самых небольших вложениях обещает стать настоящей «золотой жилой». Есть мнение, что непосредственным участником этой борьбы являются и китайцы. В популярной местной телепередаче «Город» это было сформулировано прямо и недвусмысленно: *«Жители домов в районе китайского рынка опасаются за свое жилье. Они говорят, что неизвестные лица им неоднократно угрожали – просили съехать с квартир. Большинство жильцов трех домов по улице Софьи Перовской давно не живут в своих квартирах. Не только потому, что дома эти вот-вот развалятся. Жить здесь практически невозможно – это территория хоть и неофициально, но прочно оккупирована торговцами с Шанхайского рынка. Именно они здесь сегодня и хозяева, и власть»*²³. Помимо всего прочего, часть этих домов являются архитектурными и историческими памятниками и находятся под защитой государства.

Рынок давно стал источником повышенной криминальной опасности для города. Это, в общем, естественно и неизбежно для места, где концентрируются огромные финансовые и товарные потоки и где на небольшом пятнышке ежедневно встречаются тысячи людей. Знаковым событием стало убийство в 1996 г. директора рынка.

²¹ СМ – Номер один. 1998. 22 апреля; Иркутск. 1998. 18 мая.

²² СМ – Номер один. 2000. 7 сентября; Известия – Иркутск. 2003. 26 сентября; Пятница. 2003. 21 марта; Комсомольская правда – Приангарье. 2003. 24 апреля, 14 мая; Информационное агентство Baikalinfo. Новости Иркутска. Выпуск № 86. 2004. 19 января.

²³ СМ – Номер один. 2003. 22 мая; Восточно-Сибирские вести. 2003. 27 мая; АС Байкал–ТВ. 2003. 4 февраля; Телевизионный выпуск новостей «Город». 2003. 6 мая.

«Шанхайка» – излюбленное поле деятельности карманников, и редкий пакет покупателя остается к концу его визита на рынок нетронутым. Здесь процветает мошенничество в самых разных формах – от присвоения оставленных земляками партий товаров для продажи до мелкого бизнеса некоторых ушлых иркутских пенсионеров, вымогающих у продавцов мелкие суммы под угрозой скандала и милицейского разбирательства.

Отдельная тема – рэкет. С одной стороны, она на слуху, постоянно обсуждается. Становление мелкого и среднего бизнеса в России вообще невозможно представить вне этого фактора [Волков 2002]. Однако по понятным причинам реальной информации очень мало. Судя по отрывочным данным и оценкам экспертов, на первых порах это происходило в форме простого вымогательства, а затем постепенно переросло в некую упорядоченную систему. По оценке заместителя президента Иркутской ассоциации по защите китайских граждан Михаила Ли, *«раньше моих земляков крышевали. Хотя это выглядело как обычное вымогательство. Когда предприниматель приезжал из Китая со своим товаром, с него брали мзду – за каждый баул по 50 долларов. Сейчас такое тоже есть, но проявляется уже не так активно, как раньше. В ассоциацию часто обращаются китайские предприниматели с просьбой разобраться с вымогателями. Но как мы можем им помочь?»*²⁵

По оценкам специалистов из наиболее заинтересованных ведомств, вслед за первыми «челноками» в Иркутск потянулись и криминальные элементы. Со временем их деятельность приобретает организованный характер – от простого грабежа соотечественников к контролю и регулированию. Уже в 1995 г. представители правоохранительных органов констатировали, что «шанхайку» контролирует три преступных группировки, состоящих из монголов и китайцев. Они постепенно сращиваются с местным криминалом²⁶.

Процесс этот протекал скрыто, прорываясь иногда инцидентами, подобными тому, что произошел в феврале 2003 г. Тогда был застрелен крупный китайский бизнесмен, начавший свою деятельность в Иркутске в 1998 г. Он вел серьезные операции с лесом и металлом, владел несколькими торговыми павильонами на рынке. Представители правоохранительных органов, сообщив, что он имел несколько судимостей в Китае, называют его криминальным авторитетом, лидером организованной преступной группировки. По их оценке, он облагал данью всех китайских торговцев города. Основная версия причины этого заказного убийства – передел сфер влияния на «шанхайке»²⁷.

Значительная, а возможно и большая часть финансовых потоков на рынке находится вне контроля властей. Фискальные службы постоянно жалуются на огромные потери от массовой неуплаты налогов торговцами. По данным налоговой полиции, более 70% из них недоплачивают налоги или не платят вовсе. Они объясняют, что *«оценить объемы экономической деятельности китайских предпринимателей невозможно даже приблизительно. Ведь на таких рынках, как “Шанхайка” и более мелких рыночках, где торгуют китайцы, нет ни кассовых аппаратов, ни чеков. Как проследить капиталоборот – никто не знает. Нет механизма. Более того, эти малые предприниматели не платят налогов – ни подоходного, ни на уборку территории, никаких. И еще одна трудность – налоговая*

²⁵ Иркутская торговая газета. 2003. 27 мая.

²⁶ Вечерний Иркутск. 1995. № 2.

²⁷ Копейка. 2003. 28 февраля; АС Байкал–ТВ. 2003. 22 февраля; Информ Полис, Улан-Удэ. 2003. 26 февраля.

инспекция не может проверить торговца в течение года, только в конце. А за это время он может “потерять” документы, даже само предприятие»²⁸.

Примерно так же оценивает ситуацию руководитель областного Управления по борьбе с экономическими преступлениями: *«Необходимо упорядочить торговлю на рынке “Шанхай”, чтобы все жестко контролировалось. Сегодня ни один торгующий там “челнок” из Китая не платит налоги, он лишь платит за аренду места – всего 100 рублей в день. А сколько он продал, сколько привез? Нигде не фиксируется»²⁹.*

Результаты очевидны: большие финансовые потери государства, получение китайским бизнесом нечестных конкурентных преимуществ, дискредитация налоговых и правоохранительных органов.

К тому же самоустранение государства провоцирует формирование системы теневых поборов. Тема это деликатная, сложная для обсуждения и анализа. Очень мало информации. И только в ситуациях острых и открытых конфликтов (их было несколько, и они станут темой отдельного разговора) проблема становилась предметом общественного рассмотрения. В 1999 г., когда по требованию пожарных служб было сокращено количество торговых мест, это вызвало массовый митинг и пикетирование здания администрации рынка. Протестующие торговцы заявляли, что их лишили мест, за которые они при заключении договоров заплатили по 1,5–5 тыс. долл. Теперь за возобновление права на аренду места с них требуют по 5–15 тыс. руб. Представители администрации рынка категорически опровергли саму возможность подобных поборов. Они предположили, что сами китайские торговцы перепродают друг другу право на аренду торговых мест, причем контролирует этот процесс «китайская мафия»³⁰.

В ноябре 2001 г. произошла недельная забастовка торговцев, вылившаяся уже в несанкционированный митинг у здания областной администрации. По словам чиновника мэрии, митингующие возмущались непомерной платой. *«Правда, за что они платят, кому и чем конкретно недовольны, понять так и не удалось. Моя задача заключалась в том, чтобы разьяснить порядок проведения митинга, т.е. ввести все действия в законное русло»³¹.* Журналистам же бастующие говорили, что помимо официальной арендной платы, с них требуют еще по 800 долл. в год за место. Администрация рынка вновь саму возможность этого категорически отвергала и считала причиной беспорядков «нервозность» тех торговцев, у которых при очередном перезаключении договоров (1–20 ноября 2001 г.) выявилось «шаткое визовое положение»³².

В интервью одному из авторов статьи крупный бизнесмен и неформальный лидер китайских торговцев рынка охарактеризовал регулярные перестановки и реорганизации как способ организации поборов. *«Китайская мафия – миф, ее не существует в Иркутске. Если китайские торговцы иногда и перепродают друг другу рабочие места, то не в таком количестве и не так масштабно, как это делала дирекция рынка. Очень удобно все сваливать на бесправных и плохо говорящих по-русски китайцев, прикрываясь кознями несуществующей китайской триады»* [Кузнецов 2000б].

²⁸ Восточно-Сибирская свежая. 1999. 30 августа; Комитет по информационной политике и внешним связям администрации г. Иркутска. О пребывании на территории города Иркутска граждан КНР и формировании в городе китайской диаспоры (2002).

²⁹ Известия-Иркутск. 2003. 22 января.

³⁰ Что почем. 1999. 16 декабря; Московский комсомолец в Иркутске. 1999. 9 декабря.

³¹ СМ – Номер один. 2001. 1 ноября.

³² СМ – Номер один. 2001. 1 ноября, 5 ноября, 6 ноября, 12 ноября; Комсомольская правда – Байкал. 2001. 2 ноября; Коммерсантъ – Восточная Сибирь. 2001. 3 ноября.

Кто из оппонентов прав и в какой мере – сказать трудно. Ясно одно: сам факт перепродажи и субаренды торговых мест (а это официально запрещено) ими признается. О масштабах теневых поборов в Иркутске ходят самые фантастические слухи. Одна из газет писала: *«О баснословных доходах торговцев говорит такой факт: чтобы получить торговое место на «Шанхае», необходимо заплатить 18 тысяч долларов»*³⁴. Цифра, конечно, запредельная, но само явление властями признается. Так, глава Правобережного округа города Н. Хиценко считает, что арендная плата на рынке явно занижена, так как процветает субаренда. *«Что касается других рынков, – комментирует журналист, – то представители муниципалитета заявляют как общеизвестный факт наличие неофициальной арендной платы наряду с официальной. То есть дополнительные суммы берут с предпринимателей “черным налом”»*³⁵.

Притчей во языцех уже стала проблема милицейского произвола и вымогательства. По мнению большинства китайских респондентов, иркутские милиционеры считают их людьми второго сорта и «дойной коровой», стабильным источником доходов. Еще совсем недавно любой служащий МВД в униформе, будь он даже пожарником, мог отправиться проверять документы у китайских торговцев на рынке и собирать штрафы. Естественно, без квитанции. Бывали случаи, когда сотрудники ГИБДД снимали бляхи и шли на рынок «подзаработать». Некоторые представители силовых структур поставили дело на коммерческую основу. Предварительно договорившись с китайским посредником, они задерживали жертву. Затем посредник сообщал ей, что за небольшую сумму можно все уладить. В последнее время отношения китайских мигрантов и милиции стали более упорядоченными. Право на проверку документов теперь строго регламентировано, поэтому, по мнению многих китайских коммерсантов, сейчас нет таких массовых поборов, как раньше.

Адвокат, о котором уже шла речь в статье, рассказывал о практике, называемой китайцами «милицейским такси». К концу рабочего дня к выходу с «шанхайки» подъезжал милицейский УАЗик. Сотрудники патрульно-постовой службы проверяли документы. Беспаспортных загоняли в машину и развозили по домам «для проверки паспортов». Возле общежития невольные пассажиры отдавали за «эскорт-услуги» по 50–100 руб. Благодаря своевременному обращению к адвокату против двух сотрудников ППС по факту вымогательства возбуждали уголовные дела³⁶.

Но это – крайне нетипичное завершение распространенной и типичной ситуации. И уже совсем уникальным событием стал приговор Иркутского областного суда в отношении капитана налоговой полиции, обвиненного в грабеже, взяточничестве, вымогательстве и избиении китайских торговцев «шанхайки». Полицейский, прозванный торговцами за свой нрав «Эдиком-собакой», был осужден на восемь лет с конфискацией имущества. Национал-патриотическая газета «Родная земля» тут же опубликовала огромное письмо отца осужденного, отставного майора милиции. Суть письма – дело сфальсифицировано, подсудимого оговорили торговцы за неподкупность и честное выполнение своих обязанностей. Характерна логика и стилистика редакционного комментария: *«И мы... были просто убеждены: в родном Иркутске, где к китайским “бизнесменам” вполне определенное отношение, к делу капитана Улаханова наши правоохранители отнесутся взвешенно, объективно, ведь все вздорные обвинения строились на основании слов “потерпевших”, заинтересованных в устранении Улаханова, а потому, мы считали, уголовное дело было*

³⁴ Восточно-Сибирские вести. 2003. 27 мая.

³⁵ Иркутск. 2003. 18 апреля.

³⁶ Пятница. 2000. 10 марта.

обречено на немедленное закрытие. То, что произошло, не укладывается ни в какие (кроме одного) объяснения...»³⁷

И, наконец, далеко выходящая за пределы «шанхайки», да и ситуации в Иркутске в целом, проблема нелегальной миграции. В принципе, нелегальная составляющая неизбежна в любом миграционном процессе. Реальную угрозу для принимающего общества несут за собой ее масштабы и неумение властей контролировать ситуацию. Последнее время огромная озабоченность по этому поводу высказывается на всех уровнях государственной власти России. Проведено несколько серьезных исследований по этому поводу. Это позволяет в данной статье «вывести за скобки» глобальный аспект проблемы и сосредоточиться на «нелегалах» «шанхайки».

О масштабах проблемы, соотношении легальных и нелегальных торговцев на рынке можно только строить предположения. Теоретически их там не должно быть вовсе – арендовать место можно только при верно оформленных документах (с временной регистрацией, визой и свидетельством о предпринимательской деятельности). Практика показывает иное. Сами администраторы рынка иногда признают, что часть арендаторов обладают весьма сомнительным правовым статусом. Главное же – об этом недвусмысленно говорят результаты регулярных проверок паспортно-визовой и миграционной служб. Обычно задерживают по несколько десятков нарушителей, помещают их в тюремный приемник-распределитель. Штрафуют, некоторых депортируют за счет бюджетных средств. Кое-кто из них вскоре вновь оказывается на «шанхайском» рынке. Стандартная ситуация, уже тысячу раз описанная в прессе, исследовательских работах, служебных документах.

Здесь же важно подчеркнуть, что нелегальность заметной части торговцев на рынке ведет к многообразным негативным последствиям. В самом общем плане массовые нарушения иностранцами российского законодательства подрывают основы государственности. Неэффективность репрессивных форм решения проблемы дискредитирует соответствующие государственные службы. Бюджет не получает налоги. Это плохо само по себе и дает нелегалу несправедливые конкурентные преимущества. Нелегальный торговец абсолютно беззащитен перед российским и китайским криминалом, перед произволом и мздоимством представителей властей. Это развращает, коррумпирует государственный аппарат. Не получив защиты государства, нелегал ищет и находит ее у криминальных структур. Это почва для того, чтобы организованная преступность приобрела основную характеристику мафии как «индустрии по производству и продаже покровительства» [Gambetta 1993].

«Шанхайка» как социальный организм

До сих пор «шанхайка» рассматривалась как бы извне – с точки зрения города и городского сообщества. Но анализ будет неполным, если не попытаться взглянуть на внутреннюю жизнь этого явно сложившегося социального организма, на те подспудные процессы, которые в нем происходят. Это трудно: современный российский бизнес, мигрантские сообщества – чрезвычайно закрытые миры. Оттуда поступает мало информации, она обрывочна и противоречива. О многих процессах и явлениях приходится строить предположения, основывая их на шаткой фактической основе.

Однако жизнь рынка протекает не гладко, внутренние противоречия нередко выливаются в открытые конфликты – а это способствует информационным «выбросам». Проблема обсуждается во властных структурах, общественных организациях, в том числе китайских. Один из соавторов статьи, профессиональный журналист, взял в свое время серию интервью

³⁷ Китайский «синдикат» // Родная земля. 2001. № 10. 26 марта; Богданов Л. Вымогатель в полицейском мундире // Восточно-Сибирская правда. 2001. 12 марта.

у чиновников, администраторов рынка, китайских предпринимателей и общественных деятелей. Они опубликованы [Кузнецов 1999а, 1999б, 2000а, 2000б]. За жизнью рынка пристально следит иркутская пресса – а это одновременно и носитель информации, и зеркало общественных настроений, и инструмент их формирования. В общем, ситуация не безнадежна, хотя и трудна.

Внимательный посетитель рынка быстро замечает, что в этом огромном скопище народа есть система. По словам директора, *«на нашем рынке существует строгое распределение по видам товара. Шапки продают в одном месте, обувь – в другом, мелкий ширпотреб – в третьем. И мы, администрация рынка, не имеем к этому никакого отношения. Это уже неведомые нам силы расставляют торговцев на рынке. Есть разделение по национальному признаку в специализации на определенном виде товара. Шапки продают в основном русские, приезжие из Новосибирска, брюки – армяне, грузины. Дешевым ширпотребом торгуют китайцы, если ширпотреб чуть дороже – продают вьетнамцы, перекупая его у тех же китайских торговцев»*⁴⁰.

Последнее обстоятельство делает неизбежным вопрос: а насколько китайским является «китайский рынок»? Уже в 1994 г., по словам журналистки, *«здесь как в Ноевом ковчеге, “каждой твари по паре”...Промышляют тут торговцы разных национальностей: корейцы, китайцы, вьетнамцы, лаотяне, монголы, африканцы, арабы, афганцы, кавказцы, русские»* [Лыкова 1995]. Количественные соотношения менялись, уходили одни группы (лаосцы, например), приходили другие (киргизы). Накануне дефолта, в 1998 г. китайцы арендовали три четверти торговых мест. К 2002 г. соотношение было таково: более тысячи китайцев и корейцев, около трехсот вьетнамцев, полторы сотни кавказцев, шестьсот с небольшим русских, две сотни представителей других национальностей. После реорганизации, когда число мест на рынке сократилось с 2500 до 1300, на рынке осталось 495 китайских и 485 русских торговцев. Все эти цифры давали в разное время представители администрации рынка⁴². Можно предположить, что на деле доля китайцев выше за счет практики найма местных продавщиц, которые оформляются как самостоятельные арендаторы. Кроме того, почти все корейцы, которых много на рынке, – это граждане КНР.

Таким образом, китайцы преобладают количественно. Еще важнее то, что «шанхайка» – это ключевой распределительный узел именно китайских товаров. Китайские товары, труд китайских торговцев, «китайские» цены – все это определяет общую атмосферу на рынке и твердую репутацию его как китайского у иркутян. Эта репутация – залог высокой конкурентоспособности «шанхайки». Его директор заметил по этому поводу: *«Показательный момент на тему “кто есть кто на рынке”: когда во время недавней забастовки китайцы не работали, рынок опустел. Покупатели не воспринимают “Шанхай” без китайцев»*⁴³.

Местные торговцы часто жалуются на то, что администрация рынка пренебрегает их интересами в пользу иностранцев. Характерен заголовок посвященной этому статьи «Русские хозяева “Шанхая” чувствуют себя изгоями»⁴⁴. Аргументация администрации проста: на рынке все равны и любые льготы разрушают механизм конкуренции. Кроме того,

⁴⁰ Что почем. 1999. 16 декабря.

⁴² СМ – Номер один. 1998. 21 октября; 2002. 28 марта; Иркутская торговая газета. 2003. 15 апреля.

⁴³ Пятница. 2002. 1 февраля.

⁴⁴ Там же. 8 февраля.

китайский характер рынка автоматически повышает доходность рабочих мест, принадлежащих русским⁴⁵.

Уже отмечалось, что видимое структурирование рынка – ряды по группам товаров и национальные блоки – сложилось не по инициативе администрации. По крайней мере, по ее утверждениям. Не в состоянии она удерживать и монополию на распределение мест. Следовательно, есть и другие силы, обладающие властью и влиянием. В СМИ промелькнуло невнятное упоминание о совете предпринимателей рынка⁴⁶, но, судя по всему, орган этот вряд ли обладает реальным влиянием.

Видимо, такой властью являются неформальные лидеры, по распространенному определению иркутской прессы – «капитаны». Как правило, они хорошо владеют русским языком и имеют опыт общения с властями. В их обязанности входят сбор денег с рядовых торговцев для уплаты налогов и отчет в государственных налоговых органах. Таким образом, «капитаны» аккумулируют в своих руках средства с оборота китайских торговцев, представляют интересы коммерсантов-соотечественников и берут на себя функцию защиты этих интересов. Они оказывают также разнообразные услуги новичкам, помогая им освоиться в чужом и незнакомом обществе.

Характерно, что представители официальной администрации рынка, комментируя конфликтные ситуации, связанные с распределением и перераспределением мест, часто подчеркивали, что принимают решения совместно с представителями китайских ассоциаций, обществ, которые они тут же называют иногда мафиями. Из их интервью видно, что это реальные игроки, с которыми необходимо считаться. Они могут делать предложения, от которых трудно отказаться⁴⁷.

Круг этих «капитанов» и их типы достоверно описать трудно. На поверхности – активность четырех зарегистрированных в Иркутске китайских национально-культурных обществ. Описание истории их возникновения, деятельности, роли в городе – предмет особого анализа. Здесь же необходимо отметить, что все они активно работают на рынке, отстаивая интересы своих кланов, вступая при этом в жесткие конфликты друг с другом. Они ориентируются на разные группы соотечественников, обладают различными ресурсами (такими, как связи с властями КНР, например). Это реальная сила, но вряд ли единственная и, возможно, не преобладающая.

Куда большим влиянием могут обладать крупные дельцы, настоящие хозяева рабочих мест, товаров, финансовых ресурсов. На них работают или от них зависят мелкие торговцы. Они обеспечивают реальное покровительство, формируя сети «патрон – клиент». Их экономическая мощь может дополняться криминальным влиянием, как это было в случае с убитым «авторитетом».

Показательна карьера одного из таких реальных хозяев «Шанхайки». Элегантно одетый, хорошо образованный, он до приезда в Иркутск был директором вагоноремонтного завода в Шеньяне. Член КПК с восемнадцати лет. В 1994 г. занял у друзей небольшую сумму денег и приехал в Иркутск делать бизнес. Привез семью. Разбогател, добился большого влияния и авторитета. Во время дефолта потерял десятки тысяч долларов, сохранил только четыре места на рынке. Вновь встал на ноги. Прожив в Иркутске около восьми лет, уехал в Москву налаживать бизнес там. Теперь успешно перебрался в США, где содержит небольшую лавочку.

⁴⁵ Иркутская торговая газета. 2003. 15 апреля; Иркутск. 2003. 18 апреля.

⁴⁶ АС Байкал–ТВ. 2003. 6 марта.

⁴⁷ Что почем. 1999. 16 декабря.

Влияние таких людей на основную массу торговцев огромно. Рядовые торговцы – это уже люди другого типа: из низов, не очень образованные, без капиталов и связей. Они готовы терпеть всяческие лишения, много и тяжело работать, довольствоваться небольшими заработками. Конечно, по сравнению с началом 1990-х гг. и в их среде наблюдается некоторый прогресс. Постепенно исчезает преобладавший ранее тип неуверенного, плохо одетого чужака явно крестьянского типа. Ушли в прошлое сцены на «Шанхае», когда продавцы и покупатели торговались, записывая и перечеркивая цифры на бумажке. Большинство может общаться с покупателями по-русски, некоторые выучили язык довольно хорошо. Но и возможность стремительно разбогатеть тоже ушла в прошлое. Так же как и условия для ведения мелкого самостоятельного челночного бизнеса.

Пример того, как функционирует система отношений «патрон – клиент», был продемонстрирован во время суда над налоговым полицейским. Когда «Эдик-собака» отобрал у торговца выручку, тот обратился к старшему своей группы. Затем еще десять торговцев пожаловались ему, что полицейский отобрал у них документы и вещи. При попытке договориться старший группы был избит. После этого он, как пишется в судебной хронике, *«передал свои полномочия более опытному товарищу»* [Богданов 2001]. Видимо, этот уровень оказался достаточным для решения проблемы – документы и вещи были возвращены владельцам в обмен на 5000 руб. и меховую куртку. Давая показания в суде, «более опытный товарищ» рассказал, что регулярно посредничал при оплате налогов торговцами. Во всем этом видна отлаженная система отношений, строгая иерархия.

Конечно, о действенности этого механизма можно судить по косвенным признакам. Поэтому так важно описать и проанализировать уже сложившуюся практику коллективных действий. Уже несколько раз упоминалось, что острые конфликты на рынке и вокруг него выливались в забастовки торговцев, пикетирование ими администрации рынка, блокирование прилегающей улицы (одной из основных транспортных артерий города) и – как апофеоз – в массовое пикетирование зданий областной и городской администраций. В ряде случаев в акциях участвовали торговцы разных национальностей. Это говорит о возникающей иногда общности при отстаивании корпоративных интересов.

Необходимо ясно представлять, что участие в массовых акциях российского и китайского торговца имеют для них разное значение. Для россиянина это привычный, относительно действенный и безопасный инструмент решения проблем. Для китайцев, иностранных граждан, занимающихся бизнесом на весьма сомнительных правовых основаниях, а часто и пребывающих в городе «на птичьих правах», участие в «харталах» и пикетировании сопряжено с немалым риском. Особенно это касается несанкционированной демонстрации и пикетирования органов власти. Фактически это акция политического характера – осознали это или нет ее участники. Санкции могли быть самые болезненные. На этом фоне даже огромные финансовые потери от каждого дня простоя рынка кажутся мелочью. Поэтому массовое участие предполагает, помимо мощной мотивации, высокую степень готовности и способности к самоорганизации, жесткой групповой дисциплине, наличие авторитетных лидеров, санкций за неподчинение и т.д.

Перспективы

С первых же дней существования рынка было объявлено о его временности. Об этом постоянно заявляют представители городских и областных властей, руководители пожарных, правоохранительных, санитарных служб. Обсуждение любой проблемы, связанной с «шанхайкой», начинается и заканчивается утверждением, что рынок вскоре закроют, а на его месте, согласно генеральному плану развития города, откроют многоэтажную платную автостоянку. Рефрен заголовков иркутских газет: *«“Шанхайки” подлежат закрытию», «Дни “Шанхая” сочтены», «Последний срок для “Шанхая”», «“Шанхаю” осталось жить всего два года», «Китайскому рынку подписан приговор», «“Шанхай” должен покинуть Иркутск»,*

«Милиция предлагает убрать “Шанхай” из центра города», – и так до бесконечности. При том, что от властей все требуют закрыть «эту клоаку», а те охотно обещают это сделать в самое ближайшее время, – рынок живет и развивается.

Тестовой ситуацией стала эпидемия атипичной пневмонии в 2003 г. Это был прекрасный повод для атаки на рынок. В очередной раз заявили о необходимости радикально решить проблему депутаты Городской думы. Два вице-губернатора области жестко потребовали от мэрии закрыть рынок по соображениям эпидемиологическим, а также безопасности и общественного порядка. Заместитель мэра, проинформировав, что стратегическое решение о переносе «шанхайки» принято еще в 2002 г., заявил, однако, что дело это не простое и не быстрое. Рынок дает горожанам 1,5 тыс. рабочих мест и миллионы рублей в городской бюджет. *«Популизм, – заявил он, – не метод решения проблем “Шанхая”»⁴⁹*. Фактически это был решительный и жесткий отказ. Такой тон во взаимоотношениях городских и областных властей в последние годы крайне редок. Типично стремление избежать конфликтов, а когда это не удается – не выносить сор из избы. Это косвенное свидетельство масштаба проблем и остроты конфликта интересов.

Таким образом, несмотря на все сложности, которые создает рынок городу, несмотря на все усилия по его закрытию, предприятие живет и процветает. Но постоянно сохраняется чувство временности, неустойчивости – и это стало серьезным экономическим фактором. Это плотина перед инвестициями, которые сняли бы большую часть проблем или значительно облегчили бы их. По мнению администрации «шанхайки», *«у китайцев, здесь торгующих, дикое желание вкладывать в данную торговую площадь. Но подвешенное состояние этой пощади – будут переносить или нет – останавливает любые инициативы. Кто же будет вкладывать в 2–3-летнюю перспективу. А могла бы быть очень хорошо организованная торговая площадь»⁵⁰*.

* * *

«Шанхайка» перестала быть экзотикой. Она превратилась в неотъемлемую и важную часть современной городской жизни. Стали привычными вызванные ею конфликты и проблемы. С нею связана масса самых разнородных и разнонаправленных интересов. Через «шанхайку» нередко происходит социальное самоопределение иркутян. Покупать или не покупать здесь – это символ социального статуса и престижа.

Рынок стал местом встречи культур, полем взаимной культурной адаптации, школой сосуществования и взаимодействия. Через «шанхайку» Китай становится сущностным, необходимым и привычным элементом жизни современного сибирского общества. Чем ближе к ней – тем меньше этнической конфликтности.

Когда-нибудь она исчезнет. Или станет чем-то принципиально иным, непохожим на нынешнюю. Какие формы и масштабы примет тогда китайское присутствие в городе? И что станет его новым символом?

⁴⁹ Иркутск. 2003. 18 апреля; Пятница. 2003. 11 апреля; СМ – Номер один. 2003. 10 апреля; Восточно-Сибирская правда. 2003. 13 мая.

⁵⁰ Комитет по информационной политике и внешним связям г. Иркутска. О пребывании на территории города Иркутска граждан КНР и формировании в городе китайской диаспоры.

Литература

- Балдаев Д.С. Словарь блатного воровского жаргона. В 2-х т. От Р до Я. М.: Кампана, 1997.
- Богданов Л. Вымогатель в полицейском мундире // Восточно-Сибирская правда. 2001. 12 марта.
- Волков В.В. Силовое предпринимательство. СПб., М.: Европейский университет в Санкт-Петербурге, Летний сад, 2002.
- Дятлов В.И. Китайцы в Иркутске: некоторые характеристики ситуации 1998–1999 гг. // Московский Центр Карнеги. Перспективы Дальневосточного региона: китайский фактор. М., 1999. С. 86–89.
- Елистратов В.С. Словарь московского арга (материалы 1980–1994 гг.). М.: Русские словари, 1994.
- Кузнецов Р.Э. Беспрецедентно: бунт на «шанхайке» в центре Иркутска // Московский комсомолец в Иркутске. 1999а. № 48. 9 декабря.
- Кузнецов Р.Э. Шанхайские бунты: мафия делит сферы влияния на рынке // Что почем. 1999б. 16 декабря.
- Кузнецов Р.Э. О бедном китайце замолвите слово // Пятница. 2000а. 10 марта.
- Кузнецов Р.Э. Исповедь китайского «капитана» // Восточно-Сибирская свежая. 2000б. 14 февраля.
- Лыкова М. Время «челноков» на исходе // Вечерний Иркутск. 1995. 2 февраля.
- Романов Н.С. Летопись города Иркутска за 1902–1924 гг. Иркутск: Вост.-Сиб. кн. изд-во, 1994.
- Тренин Д., Витковская Г. Введение // Московский Центр Карнеги. Перспективы Дальневосточного региона: китайский фактор. М., 1999. С. 7–8.
- Gambetta D. The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection. Cambridge: Harvard University Press, 1993.

Дебютные работы

VR Публикуемый текст подготовлен на основе дипломной работы, выполненной в ГУ–ВШЭ одной из лучших студенток факультета социологии 2003 г. С.В. Антонченковой. Работа посвящена анализу гендерного неравенства на рынке труда (исследование выполнено на базе данных Госкомстата России и РМЭЗ). В силу большого объема публикуется с сокращениями.

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО НА РЫНКЕ ТРУДА В РОССИИ

Антонченкова Светлана Валентиновна

Государственный университет – Высшая школа экономики

<...>

Цель и задачи

Цель настоящей дипломной работы – анализ существующей на рынке труда в России ситуации, связанной с гендерным неравенством. <...>

Теоретическая база

В теоретической части работы рассмотрены различные подходы к объяснению гендерного неравенства на рынке труда, в рамках некоторых из них можно выделить несколько отдельных теорий.

1. Неоклассический подход: а) теории сегрегации на рынке труда (концепция человеческого капитала Г. Беккера); б) теории дискриминации (дискриминация как следствие предпочтений и статистическая дискриминация); в) теории сегментации (теория двойственного рынка труда).
2. Марксистский подход: а) концепция трудового процесса; б) концепция резервной армии труда; в) марксистская теория сегментированного рынка труда.
3. Социологический подход (объяснение гендерного неравенства через существование устоявшейся системы гендерных ролей [7, 12]).

Для ознакомления с предыдущим опытом теоретического и эмпирического исследования данной проблематики были выбраны книги и статьи таких ученых, как О.А. Воронина [6, 7], И. Калабихина [12], Е.Б. Мезенцева [16, 39], Л.Н. Овчарова [18], Л.М. Прокофьева [18, 40], Л.С. Ржаницына [21], С.Ю. Рощин [23, 24]; из зарубежных авторов: Ф. Блау и Л.М. Кан [45, 46], Дж. Хансен и Р. Уолберг [48], Х. Доладо [47] и др.

<...>

Объект и предмет исследования

Объект данного исследования – все работающее население Российской Федерации. В выборочную совокупность настоящего исследования были включены только те респонденты, которые на момент опроса имели работу, находились в декретном отпуске или любом другом оплачиваемом отпуске. *Предметом* исследования является гендерное неравенство. В частности, изучались такие виды неравенства, как сегрегация и дискриминация на рынке труда в России.

Гипотезы

Были проверены следующие гипотезы.

1. Уровни сегрегации отраслей и профессий неодинаковы. Отрасли менее сегрегированы, чем профессии, т.е. показатели сегрегации отраслей должны быть ниже, чем показатели сегрегированности профессий.
2. Женщины и мужчины по-разному оценивают свои шансы при найме. Женщины склонны оценивать свои шансы гораздо ниже, чем шансы мужчин. Мужчины считают, что гендерные различия не влияют на возможности трудоустройства, что мужчины и женщины имеют равные возможности в трудоустройстве.
3. Из социально-демографических характеристик основное влияние на различия в заработной плате оказывает пол респондента (заработная плата женщин на 20–25% ниже, чем у мужчин).
4. Семейное положение по-разному влияет на уровень заработной платы мужчин и женщин. Если для мужчин семейное положение не оказывает значительного влияния на изменение заработной платы в ту или иную сторону, то для женщин замужество является фактором, понижающим оплату их труда.
5. Отдача от инвестиций в человеческий капитал различается в зависимости от пола. Каждый дополнительный год образования и стажа у мужчин приводит к большему повышению их заработной платы по сравнению с женщинами.
6. На дифференциацию заработной платы влияет профессиональная сегрегация: в высоко феминизированных профессиях заработная плата ниже, чем в низко феминизированных.
7. При переходе от низко феминизированных к высоко феминизированным профессиям снижение в заработной плате мужчин в процентном отношении будет меньше, чем снижение в заработной плате женщин.
8. При увольнении работников существует дискриминация женщин: основными причинами потери работы среди женщин будут такие, как сокращение штатов, увольнение; мужчины чаще увольняются «по собственному желанию».
9. Женщины концентрируются в тех профессиях и отраслях, где с большей вероятностью от них потребуется исполнение традиционно «женских» ролей, мужчины в основном заняты в тех отраслях и профессиях, где возможно исполнение ими традиционно «мужских» ролей.

Данные и методология

Были использованы следующие базы данных.

1. Данные статистики (Госкомстата России) за период с 1994 по 2001 г., полученные в ходе обследований населения по проблемам занятости. <...>
2. База данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) за 1994–2001 гг. (5–10 раунды). <...>

Для получения ответов на поставленные в дипломной работе вопросы использовались различные методы.

- Для определения реального гендерного неравенства (гендерной сегрегации) – показатели гендерного неравенства мужчин и женщин на рынке труда, например, индекс диссимилиации (ID); показатель, измеряющий соотношение мужчин и женщин на рынке труда (SR); индекс женской занятости (WE); индекс предельного соответствия (MM) (на основе данных Госкомстата России).

- Для определения неравенства на уровне оценок самих работников – таблицы сопряженности (прослеживалось, какие профессии мужчины и женщины считают наиболее подходящими для обоих полов) (на базе данных РМЭЗ).
- Для анализа дискриминации при найме на уровне оценок самих респондентов – таблицы сопряженности (имеют ли мужчины и женщины, по их собственному мнению, равные возможности в трудоустройстве) (на базе данных РМЭЗ).
- Для определения неравенства в оплате труда – регрессионные модели на основе уравнения Минцера (на базе данных РМЭЗ).

<...>

ГЛАВА 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

§ 1. Отраслевая, профессиональная и должностная сегрегация

Как уже было отмечено ранее, гендерная сегрегация связана с асимметричным размещением мужчин и женщин в различных структурах: отраслевых, профессиональных и должностных. При этом обычно выделяют горизонтальную и вертикальную сегрегацию. Горизонтальная проявляется в различных профессиональных группах, а вертикальная – внутри одной и той же профессиональной категории. Отраслевую и профессиональную сегрегацию можно считать в таком случае горизонтальной, а должностную – вертикальной.

Повторимся, что нам удастся оценить в нашем исследовании только отраслевую и профессиональную сегрегацию по полу. Причем профессиональную сегрегацию, которую мы подсчитываем, нельзя считать чисто горизонтальным измерением. Мы анализируем общую, совокупную сегрегацию, так как в нашем распоряжении имеются данные о распределении мужчин и женщин по различным профессиям: например, руководители (представители) органов власти и управления всех уровней, включая руководителей учреждений, организаций и предприятий; специалисты высшего уровня квалификации; специалисты среднего уровня квалификации; служащие; рабочие и т.д. Однако легко понять, что в данном случае мы видим не только горизонтальный разрез (профессиональный), но и вертикальный (не сложно построить иерархию данных профессий и определить, какие профессии из перечисленных стоят выше, а какие – ниже).

Итак, перейдем непосредственно к анализу ситуации в России. Рассмотрим отраслевую и профессиональную структуры занятости, а также проанализируем, как изменялись отраслевая и профессиональная сегрегации с 1994 по 2001 г.

Отраслевая структура занятости

Проанализируем асимметричное размещение мужчин и женщин по отраслям. Выясним, какие отрасли являются «женскими», а какие – «мужскими». Но сначала определимся, как мы будем устанавливать границы между этими понятиями. В методологической части мы уже рассмотрели два подхода к их разграничению: определение границ с учетом общей доли женщин на рынке труда и предельное соответствие. Однако, если для подсчета индексов гендерной сегрегации эти два подхода уместны, то для первичного анализа асимметричного распределения мужчин и женщин по профессиям следует выбрать другой подход.

Возьмем за основу статью шведских авторов, где проблема была решена следующим образом: отрасли, в которых доля женщин была меньше 33%, они назвали «мужскими», а те, где доля женщин больше 66%, – «женскими» [48]. Оставшиеся отрасли авторы выделили в третью категорию – промежуточные. <...>

Рассмотрим концентрацию женщин в различных отраслях (так как мужчины и женщины в сумме составляют 100%, то легко вычислить долю мужчин по известной доле женщин). Как видно из табл. 4, из 15 групп отраслей (данное деление используется Госкомстатом России) на протяжении всего периода с 1994 по 2001 г. в 12 отраслях практически не произошло существенных изменений. Таким образом, можно сказать, что «мужскими» отраслями являются лесное хозяйство (здесь женщины составляют лишь 1/5 часть), строительство (доля женщин на протяжении рассматриваемых 8 лет не превысила 25%), транспорт (доля мужчин в этой отрасли держалась на уровне около 74%) и остальные отрасли, объединенные в отдельную категорию «другие отрасли». Однозначно можно сказать, что в этих отраслях от мужчин действительно требуется выполнение традиционно «мужских» ролей.

Наивысшая концентрация женщин на протяжении выбранного нами периода наблюдалась в таких отраслях, как здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение (доля мужчин в этой отрасли ни разу за все 8 лет не превысила 20), образование (в этой отрасли женщины составляют около 4/5), культура и искусство (отрасль, наиболее из всех остальных «женских» отраслей приближавшаяся к промежуточным: доля женщин здесь варьировалась от 67,5 до 69%) и финансы, кредит, страхование (с 1994 по 2001 г. процент женщин в этой отрасли снизился с 74,5 до 71,4). Получается, что наша гипотеза, сформулированная для проверки правильности социологического подхода к объяснению существования гендерного неравенства на рынке труда, в той ее части, которая касается отраслевой сегрегации, частично подтверждается. Действительно, в таких отраслях, как здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, образование, от занятых требуется выполнение ролей, которые считаются традиционно «женскими». <...>

Промышленность, оптовая и розничная торговля, общественное питание жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения, а также наука и научное обслуживание с 1994 по 2001 г. постоянно находились в категории промежуточных отраслей. При этом, если в промышленности за 8 рассматриваемых нами лет наблюдалась тенденция плавного снижения количества женщин (на 4,3% с 1994 по 2001 г.), то в жилищно-коммунальном хозяйстве, непроизводственных видах бытового обслуживания населения, наоборот, их количество увеличивалось (на 3,9%). А такие отрасли, как оптовая и розничная торговля и общественное питание, в самом начале выбранного нами периода находились на грани перехода в «женские» отрасли, но к 2001 г. доля женщин здесь снизилась с 65 до 61,5%.

Отрасли, которые за это время перемещались из одной категории в другую, следующие: сельское хозяйство, которое в 1994–1996 и 1999–2001 гг. входило в категорию промежуточных отраслей, в 1997 и 1998 гг. переходило в категорию «мужских» отраслей (доля женщин в эти годы составляла примерно 31,7%); связь (эта отрасль из «женской» отрасли, каковой она была в 1994–1995 гг., перешла в категорию промежуточных; кроме того, доля женщин в этой профессии стала стабильно уменьшаться и за 8 лет снизилась на 7%) и управление. В последней отрасли за этот период произошли, пожалуй, наиболее значительные изменения. Если в 1994 г. эта отрасль была «женской» (с долей женщин, равной 69%), то уже начиная с 1995 г. количество мужчин здесь в относительном выражении стало заметно увеличиваться. В 1996 и 1997 гг. количество мужчин и женщин в отрасли сравнялось, а в 2001 г. мужчин стало значительно больше. Таким образом, за весь период доля женщин в этой отрасли снизилась на 24,5%.

Как видно из табл. 4, за рассматриваемый период примерно в половине отраслей доля женщин уменьшилась. Однако лишь в трех отраслях женщин стало заметно меньше (в управлении это был спад на 24,5%, а в связи и группе отраслей, объединенных под названием «другие отрасли», – на 7%), в остальных отраслях, где произошло снижение, оно было менее значительным (менее 4,5%). Наблюдавшийся в остальных отраслях рост был почти несущественным (лишь в небольшом количестве отраслей он превышал 3%).

Таблица 4. Доли женщин в отраслях экономики в 1994-2001 гг., в % (по данным Госкомстата России)

Отрасли	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Промышленность	42,5	40,5	40,6	39,3	38,4	38,2	38,1	38,2
Сельское хозяйство	34,9	33,9	33,9	31,8	31,6	33,6	35,5	36,5
Лесное хозяйство	20,0	20,5	20,2	20,0	20,5	20,6	20,9	21,2
Строительство	24,5	23,1	23,5	23,5	23,9	23,7	23,7	23,7
Транспорт	26,1	26,5	26,5	26,5	26,4	26,4	26,4	26,5
Связь	68,5	67,2	62,5	61,9	60,4	60,4	60,6	61,5
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	65,0	63,8	62,2	61,5	61,6	61,6	61,5	61,5
Жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения	43,5	43,6	45,7	45,5	45,5	45,8	46,5	47,4
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	81,5	81,6	81,5	80,8	81,1	81,2	81,0	81,0
Образование	80,5	80,8	81,5	80,8	80,5	80,5	80,4	80,4
Культура и искусство	67,5	68,6	68,5	68,6	68,5	68,7	68,6	69,0
Наука и научное обслуживание	51,5	51,0	50,5	49,6	49,5	50,5	50,0	49,7
Финансы, кредит, страхование	74,5	75,0	73,5	72,2	71,2	70,7	70,8	71,4
Управление	69,0	60,0	50,0	50,0	47,9	45,2	44,7	44,5
Другие отрасли	32,4	31,1	24,0	25,2	25,3	23,7	25,6	25,3
<i>Доля женщин в экономике</i>	<i>48,2</i>	<i>47,7</i>	<i>47,5</i>	<i>47,5</i>	<i>47,6</i>	<i>47,7</i>	<i>47,9</i>	<i>48,3</i>

С чем могут быть связаны такие изменения в отраслевой структуре? Это можно было бы объяснить снижением общей доли женщин, занятых в экономике. Но данные в нижней строке табл. 4 свидетельствуют о том, что доля женщин на протяжении всего периода была более или менее стабильной. Значит, эти изменения в структуре отраслей никак не связаны с вытеснением женщин из сферы общественного производства в домашнюю, частную сферу. Получается, что происходило простое «переформирование» отраслей (женщины переходили из одних отраслей в другие). Тем самым снижение доли женщин в одних отраслях компенсировалось ростом их доли в других. На первый взгляд может показаться, что снижение было более существенным, чем рост. В процентном отношении это действительно так. Но в абсолютных числах дело обстоит несколько иначе. Попробуем объяснить, что же произошло на самом деле.

А произошло следующее: количество женщин снизилось сильнее всего в такой отрасли, как управление. Но количество всех занятых (и мужчин, и женщин) в этой отрасли по сравнению с общим количеством человек в экономике очень мало. Доля этой отрасли в народном хозяйстве составляет всего около 2–4% (на протяжении всего периода). Поэтому, когда мы рассматриваем эту отрасль отдельно, снижение доли женщин кажется очень существенным.

Однако, когда мы смотрим на имеющиеся данные шире, то получается, что это снижение было почти ничтожным. Зато увеличение доли женщин произошло в таких отраслях, как сельское хозяйство, лесное хозяйство, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, культура и искусство. При этом доля всех занятых в сельском хозяйстве составляет примерно 13–15%, в транспорте – 6%, в жилищно-коммунальном хозяйстве – 4–5%. Таким образом, в абсолютном выражении повышение количества женщин в этих отраслях могло компенсировать снижение их количества в других малочисленных отраслях.

Однако простое выделение «мужских», «женских» и промежуточных отраслей дает неполную картину, так как сразу трудно оценить, какова же в действительности общая отраслевая сегрегация по полу. Чтобы такая оценка стала возможной, были подсчитаны четыре индекса сегрегации: ID, SR, WE и MM (см. табл. 5) для всего рассматриваемого нами периода.

Таблица 5. Индексы отраслевой сегрегации, 1994–2001 гг. (по данным Госкомстата России)

Индекс	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ID	0,324	0,335	0,324	0,331	0,332	0,332	0,325	0,324
SR	0,748	0,763	0,730	0,724	0,716	0,586	0,568	0,562
WE	0,335	0,350	0,341	0,348	0,347	0,347	0,339	0,336
MM	0,293	0,306	0,306	0,310	0,324	0,320	0,312	0,312

Если проследить динамику всех четырех индексов, можно заметить, что тенденции их изменения неоднозначны и их можно выделить несколько: тенденция значительного спада отраслевой сегрегации (SR) и тенденция сохранения ее значения (ID, WE и MM). Рассмотрим динамику этих индексов подробнее.

Во-первых, имеет место нисходящий тренд изменения индекса SR (см. график 3 Приложения). Несмотря на то что в 1995 г. его значение выросло на 2 процентных пункта, на протяжении 1996–2001 гг. SR значительно снизился. И по сравнению с 1994 г. в 2001 г. его значение упало на 23% (с 0,748 до 0,562).

Во-вторых, ID, WE и MM имеют схожие тенденции изменения (что вполне логично для первых двух индексов, учитывая, что WE является нормированным ID). Кроме того, конфигурации кривых изменения значений этих трех индексов схожи. На графике 4 (см. Приложение) видно, что кривая WE проходит чуть выше кривой ID, но тенденция сохраняется. По сравнению с 1994 г. в 1995 г. отраслевая сегрегация увеличилась, а в 1996 г. опять снизилась до уровня 1994 г. В 1997–1999 гг. сегрегация чуть выросла и держалась примерно на одном уровне. После 1999 г. отраслевая сегрегация опять снизилась до уровня 1994 г. Таким образом, можно сказать, что, согласно этим двум индексам, отраслевая сегрегация оставалась примерно на одном уровне на протяжении всего периода. В среднем она составляла 33–34%. Можно заметить, что это довольно существенное значение для отраслевой сегрегации.

В-третьих, отдельно следует рассмотреть тенденцию изменения MM (см. график 4 Приложения). В самом начале периода сегрегация, рассчитанная по индексу MM, была чуть ниже той, которая получилась при оценке с помощью ID и WE. Хотя эта тенденция совпадает с общей тенденцией ID и WE (сохранение значения на одном уровне), в отличие от них у MM с 1994 по 1998 г. наблюдался устойчивый (хотя и незначительный) рост (с 29,3 до 32,4%) с небольшим «пиком» значения в 1998 г. (в то время как у ID и WE период с 1997 по 1999 г. был периодом стабилизации значения отраслевой гендерной сегрегации). В 2001 г. значение индекса MM снова снизилось (до 31,2%). В итоге с 1994 по 2001 г. отраслевая

сегрегация выросла на 2%. Как видно, три индекса из четырех (ID, WE и MM) указывают на то, что отраслевая сегрегация в России в рассматриваемый нами период колебалась в рамках 29–35%.

О чем же свидетельствуют полученные результаты подсчета индексов гендерной сегрегации? Что же произошло с отраслевой сегрегацией на самом деле? Ведь на первый взгляд результаты подсчета индексов кажутся очень неоднозначными: три индекса из четырех (кроме SR) держались примерно на одном уровне, тогда как значения SR снизились почти на четверть.

Объяснить такие разные тенденции изменения этих индексов можно следующим образом. Как мы уже отмечали в методологической части данной работы, смысловые составляющие каждого из четырех индексов несколько отличаются друг от друга. ID, WE определяют, насколько реальная ситуация близка к той, которая существовала бы, если бы во всех отраслях (профессиях) доли женщин и мужчин совпадали с их общей долей в экономике.

MM считается более адекватным при оценке сегрегации, так как он очищен от влияния изменений в отраслевой структуре рынка труда, т.е. в доле занятых, которые приходятся на ту или иную отрасль, и в структуре занятых по половой принадлежности (в данном случае изменение в долях мужчин и женщин, занятых в экономике, не могло повлиять, поскольку количество мужчин и женщин оставалось примерно тем же на протяжении всего периода).

SR же направлен на выяснение другого аспекта сегрегации: с его помощью определяется концентрация женщин в «женских» отраслях (профессиях) по сравнению с концентрацией мужчин в «мужских».

В итоге о гендерной отраслевой сегрегации в России в 1994–2001 гг. мы можем сказать следующее. В действительности отраслевая сегрегация за рассматриваемый период с 1994 по 2001 г. в целом не изменилась. В среднем по трем индексам (ID, WE и MM) она составляла 33%.

При этом, поскольку мы решили, что MM более адекватен для оценки, попробуем проинтерпретировать тенденцию его изменения. Как мы видим, наибольшего значения этот индекс достиг в 1998 г. (у ID и WE значения не изменялись в 1998 г. по сравнению с 1997 и 1999 г.), т.е. отраслевая сегрегация была наивысшей именно в этом году (хотя это увеличение значения индекса не было столь значительным – всего с 1994 г. он вырос с 29,3 до 32,4%). Одним из объяснений этого может послужить августовский кризис 1998 г., в результате которого огромное количество предприятий и организаций было закрыто, множество людей потеряли работу в связи с сокращением штатов или ликвидацией фирм, организаций, предприятий. Но при этом увольнение происходило более или менее равномерно и из рядов мужской рабочей силы, и из рядов женской. Сегрегация могла вырасти в такой ситуации, поскольку происходили сильные изменения внутри многих отраслей. Гендерная сегрегация связана, как уже отмечалось выше, с асимметричным распределением мужчин и женщин по различным структурам. И чем асимметричнее это распределение, тем выше сегрегация. Видимо, во время кризиса произошло именно усиление асимметричности распределения мужчин и женщин по отраслям. То есть можно предположить, что 1998 г. работодатели активно увольняли женщин из «мужских» отраслей, а мужчин – из «женских», тем самым делая распределение полов на рынке труда еще более асимметричным.

Возникает вопрос: почему же работодателям выгодно увольнять женщин из «мужских» отраслей, а мужчин – из «женских»? Ответ прост. Женщины считаются менее производительными и менее выгодными работниками, поэтому их увольнение из «мужских» отраслей (где требуются большие затраты труда и высокая производительность), в принципе, не приводит к ухудшению производительности, оставшиеся мужчины в условиях кризиса, по мнению работодателей, могут хорошо справиться с работой и без женщин. Зато

уменьшаются издержки работодателей на выплату заработной платы женщинам и т.д. Из «женских» отраслей руководители предприятий и организаций предпочитают, наоборот, увольнять мужчин. Как правило, в «женских» отраслях не требуется большой производительности, поэтому женщины и сами могут справиться с такой работой (без мужчин). А работодатели пытаются снизить издержки, увольняя мужчин, так как мужчины обычно получают более высокую заработную плату.

Как мы можем заметить, после кризиса отраслевая сегрегация немного снизилась, поскольку, видимо, начался возврат женщин в «мужские» профессии, а мужчин – в «женские».

Значения индекса SR, которые ни разу не превысили 1, свидетельствуют о следующей тенденции: по сравнению с количеством мужчин в «мужских» отраслях количество женщин в «женских» отраслях гораздо меньше (в относительном выражении). А динамика изменений значений этого показателя говорит лишь о том, что в среднем женщин в «женских» отраслях становилось с каждым годом все меньше по сравнению с количеством мужчин в «мужских» отраслях. Опять-таки может показаться, что доля женщин становится меньше как в «мужских», так и в «женских» отраслях. Это так только в относительном выражении, в абсолютном выражении рост доли женщин в одних отраслях и ее падение в других компенсируют друг друга.

Профессиональная структура занятости

Что касается профессиональной структуры занятости, то здесь также можно предположить наличие асимметричного распределения мужчин и женщин по профессиям. Мы будем использовать ту же методику, что и при разделении профессий на «мужские», «женские» и промежуточные.

Возьмем десять групп профессий (сгруппировано в РМЭЗ): военнослужащие; законодатели, крупные чиновники, управляющие; профессионалы с высшим образованием; конторские служащие и по обслуживанию клиентов; занятые в сфере обслуживания; квалифицированные сельскохозяйственные работники и работники рыбной промышленности; ремесленники и промышленные рабочие. Рассмотрим, как менялась в 1994–2001 гг. доля женщин в этих профессиональных группах (см. табл. 6).

Таблица 6. Доли женщин в профессиональных группах в 1994–2001 гг., % (по данным РМЭЗ)

Профессиональная группа	1994	1995	1996	1998	2000	2001
Военнослужащие	6,1	16,9	11,9	10,6	11,6	11,1
Законодатели, крупные чиновники, управляющие	25,3	32,0	32,7	41,8	40,9	46,5
Профессионалы с высшим образованием	64,2	69,4	69,2	71,8	73,3	74,0
Профессионалы со средним образованием	81,0	77,1	76,8	74,3	76,4	74,1
Служащие конторские и по обслуживанию клиентов	92,3	89,2	91,2	89,7	91,1	88,5
Занятые в сфере обслуживания	68,7	66,8	70,2	76,1	78,8	77,9
Квалифицированные сельскохозяйственные работники и работники рыбной промышленности	10,3	–	16,7	10,5	9,4	7,4
Ремесленники	19,1	16,0	17,4	16,7	16,7	15,2
Промышленные рабочие	17,4	18,3	19,6	19,8	18,4	22,1
Разнорабочие	64,0	66,0	59,7	56,2	55,6	53,1

Сразу можно отметить, что в большинстве профессиональных групп произошли лишь незначительные изменения: в основном профессиональные группы остались в тех же категориях («мужские», «женские» и промежуточные), в которые они входили, и только некоторые профессиональные группы из одной категории перешли в другие.

«Мужскими» профессиональными группами на протяжении всего периода оставались профессии военнослужащих (в этой группе наблюдалась самая низкая концентрация женщин: их доля за весь период ни разу не превысила 12%); квалифицированных сельскохозяйственных работников и работников рыбной промышленности; ремесленников и промышленных рабочих. Однако и в этих профессиональных группах наблюдались некоторые изменения. Так, по сравнению с 1994 г. в 2001 г. в профессиональных группах военнослужащих и промышленных рабочих стало чуть больше женщин, а в профессиональной группе квалифицированных сельскохозяйственных работников и работников рыбной промышленности, наоборот, количество женщин уменьшилось. Опять-таки можно говорить о подтверждении нашей гипотезы о сегрегации мужчин и женщин в соответствии со стереотипами об исполнении гендерных ролей: мужчины действительно концентрируются в таких профессиях, где от них требуется проявить себя в сферах, связанных с общественным производством, а также показать, что они защитники (военнослужащие), кормильцы (квалифицированные сельскохозяйственные работники и работники рыбной промышленности), работники (ремесленники и промышленные работники).

Профессиональные группы, которые все время с 1994 по 2001 г. были «женскими», следующие: конторские служащие и сотрудники по обслуживанию клиентов; профессионалы со средним образованием и занятые в сфере обслуживания. Последняя группа в 1994–1995 гг. была очень близка к тому, чтобы стать промежуточной. Однако начиная с 1996 г. она стала без сомнения «женской» (на протяжении всего периода доля женщин в этой группе варьировалась от 70,2 до 78,8%). В профессиональной группе конторских служащих и по обслуживанию клиентов доля женщин оставалась примерно на одном уровне (в среднем 90%). Что касается группы профессионалов со средним образованием, то доля женщин здесь за семь лет уменьшилась на 7%. В принципе наша гипотеза о концентрации женщин в тех профессиях, где от них требуется исполнение традиционно женских ролей, подтверждается, так как выше перечисленные «женские» профессии действительно в большей степени требуют следования стереотипам о выполнении женских ролей.

Промежуточная профессиональная группа, постоянно с 1995 по 2001 г. находившаяся в данной категории, – разнорабочие. Однако, если в 1994–1995 гг. эта профессиональная группа была скорее ближе к «женской», то в 1996–2001 гг. доли мужчин и женщин в этой группе стали сближаться.

За рассматриваемый период значительные изменения, связанные с переходом в другие категории, произошли только в двух из взятых нами десяти профессиональных групп. Это группа профессионалов с высшим образованием, которая еще в 1994 г. была промежуточной, а с 1995 г. стала «женской», и группа законодателей, крупных чиновников и управляющих, которая с 1994 по 1996 г. была «мужской», а с 1997 г. доля женщин в этой группе выросла настолько, что профессия перешла в категорию промежуточных (с 1997 по 2001 г. рост доли женщин составил 21%).

В данном случае процессы роста / спада доли женщин в отдельных профессиональных группах опять компенсируют друг друга: перемещение полов происходит не только в отраслевой структуре, но и в профессиональной.

Итак, распределение мужчин и женщин по профессиональным группам действительно асимметрично. И естественно, все осознают, что такое положение дел имеет место. В то же время интересно, насколько «правильной»¹ люди считают существующую сегрегацию на

¹ Под «правильной» сегрегацией понимаются те случаи, когда реальная ситуация распределения мужчин и женщин по профессиям на рынке труда совпадает с представлениями самих респондентов о том, какой она должна быть.

рынке. Для этого на примере 2000 г. рассмотрим реальную сегрегацию и представление о том, какой она должна быть по мнению респондентов.

Сравним представление о том, кому больше подходят 13 следующих профессий (на основе вопроса 69.6.4 РМЭЗ за 2000 г.: учитель; директор средней школы; кассир; конструктор; директор магазина; депутат городской Думы, городского законодательного собрания; каменщик; предприниматель; депутат Государственной Думы; директор крупного предприятия; министр в российском правительстве; врач; судья, с реальной ситуацией (см. табл. 7). Как видно из табл. 7, представление респондентов о том, какой должна быть сегрегация, не всегда совпадает с реальной ситуацией. «Правильной» респонденты считают сегрегацию в таких профессиях, как кассир (которая является «женской» и в реальности, и в оценках респондентов), каменщик, директор крупного предприятия и министр в российском правительстве (которые являются «мужскими»), а также директор магазина, предприниматель и врач (промежуточные). Из шести оставшихся профессий четыре респонденты отнесли к промежуточным, а две – к «мужским» (хотя на самом деле они являются промежуточными).

Таблица 7. Сравнение реальной сегрегации и представлений россиян о том, какой она должна быть (по данным РМЭЗ 2000 г.)

Профессия	Реальная сегрегация (принадлежность профессии к одной из категорий)	Представление о сегрегации (принадлежность профессии к одной из категорий)
Учитель	женская	промежуточная
Директор средней школы	промежуточная	мужская
Кассир	женская	женская
Конструктор	промежуточная	мужская
Директор магазина	промежуточная	промежуточная
Депутат городской Думы, городского законодательного собрания	мужская	промежуточная (все респонденты и женщины); мужская (мужчины)
Каменщик	мужская	мужская
Предприниматель	промежуточная	промежуточная
Депутат Государственной Думы	мужская	промежуточная (все респонденты и женщины); мужская (мужчины)
Директор крупного предприятия	мужская	мужская
Министр в российском правительстве	мужская	мужская
Врач	промежуточная	промежуточная
Судья	женская	промежуточная

Происходит это, на наш взгляд, по следующим причинам: совершенно естественно, что женщинам и, возможно, какой-то доле мужчин хотелось бы, чтобы профессии, которые являются пока преимущественно «мужскими» (в нашем случае это депутаты различных законодательных органов), стали доступны в большей степени и женщинам. Хотя большинство мужчин, конечно, хотели бы, чтобы эти профессии оставались мужскими.

Нечто подобное происходит и с теми профессиями, которые сейчас являются преимущественно «женскими» (учитель и судья). Как мужчины, так и женщины считают, что эти профессии подходят в равной мере обоим полам. Но из-за низкой оплаты в этих профессиях концентрируются в основном женщины, а мужчины ищут работу поприбыльнее. Профессии конструктора и директора средней школы являются промежуточными, но большинство респондентов считает, что они больше подходят мужчинам.

А теперь рассмотрим, как изменялась профессиональная сегрегация в целом с 1997 по 2001 г. Для этого обратимся к индексам сегрегации ID, SR, WE и MM. За неимением данных о распределении мужчин и женщин по профессиям в 1994–1996 гг. в базе Госкомстата России будем рассматривать только период с 1997 по 2001 г. (см. табл. 8).

Таблица 8. Индексы профессиональной сегрегации, 1997–2001 гг. (по данным Госкомстата России)

Индекс	1997	1998	1999	2000	2001
ID	0,459	0,459	0,452	0,457	0,455
SR	2,172	2,067	2,254	2,272	2,068
WE	0,482	0,483	0,473	0,473	0,471
MM	0,457	0,447	0,444	0,442	0,442

В отличие от отраслевой сегрегации, показатели которой имели различные тенденции изменения, у показателей профессиональной сегрегации не наблюдалось серьезных «скачков» в ту или иную сторону: все индексы с 1997 по 2001 г. сохранили свои значения примерно на одном уровне (вариация в рамках 1%). Но если проанализировать тенденции их изменения более детально, можно увидеть, что они все-таки немного отличаются друг от друга.

Так, хотя SR в 1999–2000 гг. увеличивался, в 2001 г. его значение снизилось с 2,27 до 2,07 (см. график 5 Приложения). Тенденция ID аналогична тенденции изменения WE (но в отличие от тенденции SR в 1999–2000 гг. их значения снижались, а потом стали немного расти): в 1999 г. они принимали минимальные за весь рассматриваемый период значения (см. график 6 Приложения). MM снижался плавно и незначительно (см. график 6 Приложения) на протяжении всего периода с 1997 по 2001 г. (с 45,7 до 44,1%). В отличие от показателей отраслевой сегрегации конфигурации кривых, ID, WE и MM не совсем повторяют друг друга.

О чем же говорят эти результаты? Профессиональная сегрегация за рассматриваемый период с 1997 по 2001 г. не изменялась. В среднем ее значение (по индексам ID, WE и MM) было равно 46%. Это довольно высокий показатель. Если бы все три индекса приближались к 0, это означало бы, что гендерной сегрегации в профессиональной структуре занятости не существует. Если бы их значение достигло 1, то гендерная сегрегация была бы максимальной. Таким образом, гендерная сегрегация в России находится где-то посередине этого континуума (где крайние точки – отсутствие сегрегации по полу и максимальная сегрегация). Однако в случае профессиональной сегрегации индекс SR был постоянно больше 1, что говорит о том, что в профессиональной структуре занятости (в отличие от отраслевой) по сравнению с мужчинами в «мужских» профессиях в «женских» профессиях женщин больше.

Если опять отдельно проинтерпретировать индекс MM как более адекватный для подобных оценок, получается следующее. Похоже, кризис 1998 г. никак не повлиял на профессиональную сегрегацию (в отличие от отраслевой). По крайней мере, тенденция снижения индекса MM была плавной, и никаких «пиков» или «впадин» в связи с 1998 г. не наблюдается. Получается, что во время кризиса изменений в профессиональной структуре почти не происходило. То есть, видимо, процесс увольнения был асимметричным только в

отраслевом разрезе, а в профессиональном он проходил довольно равномерно по всем профессиональным категориям как мужской, так и женской рабочей силы.

Итак, можно подвести следующие итоги этого параграфа.

1. Отраслевая сегрегация гораздо ниже, чем профессиональная. Профессиональная сегрегация с 1997 по 2001 г. снизилась, хотя и незначительно. И все равно профессиональная сегрегация достаточно высока и в среднем составляет примерно 46% (среднее по индексам ID, WE и MM). Отраслевая сегрегация ниже профессиональной, что подтверждает нашу гипотезу, и в среднем за весь период с 1994 по 2001 г. она составляла примерно 33%.
2. Как показывает анализ значений индекса SR для отраслевой и профессиональной структур занятости, для этих двух структур свойственны две различные тенденции распределения мужчин и женщин по профессиональным и отраслевым группам. Для отраслевой структуры имеет место следующая тенденция: по сравнению с количеством мужчин в «мужских» отраслях, количество женщин в «женских» отраслях гораздо меньше; а для профессиональной, наоборот, по сравнению с мужчинами в «мужских» профессиях в «женских» профессиях женщин больше.
3. Скорее всего, кризис 1998 г. повлиял на изменения внутри отраслевой структуры занятости, но почти не затронул профессиональную структуру. Об этом свидетельствуют различные тенденции индекса MM. Если при подсчете отраслевой сегрегации мы выявили, что для 1998 г. значение MM было максимальным (наблюдался небольшой «пик»), то тенденция изменения индекса MM для измерения профессиональной сегрегации не почувствовала на себе влияния 1998 г.
4. Можно считать подтвердившейся нашу гипотезу о концентрации женщин в тех отраслях и профессиях, где требуется выполнение традиционно «женских» ролей; а мужчин – там, где они выполняют традиционно «мужские» роли.

§ 2. Дискриминация при найме: оценка шансов на трудоустройство мужчинами и женщинами

Выводы предыдущего параграфа показывают, что распределение мужчин и женщин по отраслям и профессиям асимметрично. Профессиональная сегрегация в 1997–2001 гг. составляла почти 50%. Одним из явлений, поддерживающих сегрегацию по полу на рынке труда, является дискриминация: при найме, при продвижении и при увольнении.

Параграф посвящен анализу оценок, данных респондентами, ситуации, связанной с дискриминацией при найме. Данные РМЭЗ, которыми мы располагаем, позволяют исследовать мнения респондентов по поводу дискриминации при найме только за 1996, 1998 и 2000 гг.

Сначала обратимся к анализу мнений респондентов о том, должны ли мужчины и женщины иметь равные возможности при устройстве на любую работу (на основе вопроса 69.6 РМЭЗ). Из табл. 9 видно, что по сравнению с 1996 г. в 1998 г. гораздо большее количество мужчин и женщин дали положительный ответ на данный вопрос (согласились либо полностью согласились). Однако, если доля женщин, считавших, что мужчины и женщины должны иметь равные права в трудоустройстве в 1998 г., составила 87,9%, то доля мужчин была равна только 76,8% (в 1996 г. эти цифры были 84,9% и 73,5%, соответственно).

Таблица 9. Взгляды россиян на то, должны ли мужчины и женщины иметь равные возможности при устройстве на любую работу в 1996 и 1998 гг., %

	Полностью согласны		Согласны		Не согласны		Совсем не согласны		З/О, Отказ от ответа, Нет ответа	
	1996	1998	1996	1998	1996	1998	1996	1998	1996	1998
Мужчины	23,46	31,07	50,00	45,72	18,35	17,06	3,12	3,09	5,06	3,05
Женщины	35,39	46,53	49,46	41,34	10,62	8,59	1,39	1,01	3,14	2,53

Таким образом, можно сделать вывод, что по сравнению с 1996 г. в 1998 г. мужчины стали менее предвзято относиться к женской рабочей силе, но по сравнению с оценками женщин оценки мужчин продолжают оставаться на более низком уровне.

И все же подавляющее большинство мужчин считало, что женщины должны иметь с мужчинами равные права при найме на работу. Т.е. когда речь идет о том, как должны обстоять дела с равенством возможностей при трудоустройстве, как женщины, так и мужчины однозначно считают, что такие возможности должны быть равны. Но что происходит, когда респондентам предлагается оценить реальную ситуацию?

В 2000 г. в связи с изменениями, внесенными в анкету РМЭЗ, выяснялось мнение респондентов не по поводу того, *должны ли быть* равными возможности женщин и мужчин при устройстве на работу, а *являются ли* они таковыми (на основе вопроса 69.6.3). Распределение мнений мужчин и женщин по этому вопросу представлено в табл. 10. Результаты говорят о том, что когда речь заходит об оценке реального равенства, женщины склонны оценивать свое положение более негативно: почти 62% женщин ответили, что мужчины имеют бóльшие возможности в трудоустройстве на хорошую, высокооплачиваемую работу. Мужчины оказались скромнее в таких оценках, и только половина респондентов отметили этот вариант ответа. Вариант ответа «мужчины и женщины имеют равные возможности» выбрали 32,3% женщин и 39,6% мужчин.

Таблица 10. Взгляды россиян по поводу того, имели ли мужчины и женщины в 2000 г. равные возможности в трудоустройстве на хорошую, высокооплачиваемую работу, %

	Мужчины и женщины имеют равные возможности	У мужчин такая возможность больше	У женщин такая возможность больше	З/О, Отказ от ответа, Нет ответа
Мужчины	39,6	51,27	4,21	4,91
Женщины	32,32	61,9	2,27	3,51

Таким образом, получается, что и мужчины, и женщины считают, что при попытке устроиться на хорошую, высокооплачиваемую работу женщины будут иметь меньше возможностей по сравнению с мужчинами. Это говорит о том, что не только женщины, но и мужчины осознают, что дискриминация по половому признаку имеет место на рынке труда в России в той или иной степени. Получается, что наша гипотеза не подтвердилась: женщины действительно склонны оценивать свои шансы ниже, чем мужчины, при этом мужчины (половина респондентов) также указывают на неравенство при найме.

Чем же можно объяснить такое неравенство мужчин и женщин? Может быть, причина кроется не только в дискриминационных механизмах, которые действуют на рынке труда, но и в каких-либо объективных характеристиках? Возможно, в сложившейся ситуации мужчины смогли лучше адаптироваться ко всем происходившим в стране изменениям и приобрели необходимые на тот момент качества, а женщинам это не удалось. Данные о том, как сами респонденты оценивали наличие у себя таких качеств (на основе вопроса 69.3 РМЭЗ), см. табл. 11.

Таблица 11. Распределение ответов мужчин и женщин на вопрос: «Мне кажется, что у меня мало таких качеств, которые ценятся в сегодняшней экономической ситуации» в 1996–2000 гг., %

	Это точно про меня			Пожалуй, это про меня			Скорее это не про меня			Это точно не про меня			З/О, Отказ от ответа, Нет ответа		
	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	2000
Мужчины	11,45	20,35	17,74	29,33	28,42	27,42	33,68	27,29	31,7	12,63	12,34	11,39	12,91	11,60	11,72
Женщины	17,97	26,18	24,66	32,39	32,02	29,88	26,70	23,29	26	10,93	7,40	9,00	12,00	11,12	10,45

Анализируя эти результаты, можно сказать следующее: <...> действительно, какая-то часть неравенства в возможностях мужчин и женщин на трудоустройство может объясняться различиями в необходимых ценных качествах. Но нельзя исключать и действие дискриминационных механизмов.

Неоспоримым доказательством того, что дискриминация в той или иной степени имеет место (хотя бы по причинам, связанным с семейной ролью женщины), являются следующие результаты опроса работодателей, проведенного ЦИРТ [18]. Более половины опрошенных работодателей полагают, что обремененность семейными обязанностями снижает ценность женской рабочей силы. В первую очередь, по их мнению, это связано с частым отсутствием на работе (60%) и низкой производительностью (22%), а также с «незаинтересованностью в работе» (12%) и «низким интеллектуальным уровнем» (2%). Также было выявлено, что в условиях высокой конкуренции за рабочие места работодатели предпочитают работников, которые готовы к перспективе повышения трудовых нагрузок, экстренным изменениям рабочего графика и сверхурочным работам (т.е. работодатели предпочитают мужчин).

Таким образом, можно выделить следующие тенденции в формировании мнений мужчин и женщин о равенстве их возможностей при найме на работу.

1. Когда речь идет о том, какими эти возможности должны быть для мужчин и женщин (равными или какой-то пол должен иметь преимущества), как женщины, так и мужчины в большинстве своем считают, что оба пола должны быть равны (правда, женщин, согласных с этим, конечно, больше, чем мужчин: примерно 80% против 70%).
2. Что же касается оценки реальных шансов устроиться на хорошую, высокооплачиваемую работу, то процент респондентов обоих полов, ответивших, что возможности равны, снижается. Причем женщины гораздо сильнее склонны считать, что на рынке труда у них меньше шансов, чем у мужчин. Таким образом, выдвинутая нами гипотеза об оценке возможностей обоих полов в трудоустройстве подтвердилась лишь частично.
3. Какую-то часть различий в возможностях мужчин и женщин устроиться на хорошую, высокооплачиваемую работу можно объяснить недостаточным количеством у женщин (по их собственным оценкам) качеств, которые ценятся в той ситуации.

§ 3. Дискриминация в оплате труда

Еще многие советские ученые отмечали, что существует значительный разрыв между оплатой труда мужчин и женщин. По разным оценкам заработная плата женщин составляла 60–70% от зарплаты мужчин. Многие говорят о том, что в советское время разница в заработной плате мужчин и женщин в течение долгого периода уменьшалась, но в середине 1980-х гг. вследствие увеличения общего неравенства снова стала расти.

<...>

Рассмотрим, как изменялась заработная плата мужчин и женщин в России в 1994–2001 г.

Заработная плата мужчин и женщин и динамика ее изменения в 1994–2001 гг.

В данной работе учитывалась только заработная плата по основному месту работы. Однако, принимая во внимание тот факт, что в рассматриваемый нами период для России были в той или иной степени характерны невыплаты заработной платы или неденежные формы оплаты труда, к фактически выплаченной заработной плате были прибавлены задолженность и сумма, на которую респондент оценил выданные ему в виде заработной платы продукты. Кроме того, была использована процедура дефлирования для приведения данных об оплате труда к сопоставимому виду (к 2001 г.), учитывались также региональные различия.

В табл. 12 представлены данные о динамике средней заработной платы мужчин и женщин в период с 1994 по 2001 г. Как видно из таблицы, на протяжении всего периода заработная плата мужчин была выше заработной платы женщин в среднем на 37% (различия колебались в диапазоне от 31 до 41%).

Таблица 12. Динамика средней заработной платы мужчин и женщин (в месяц) в 1994–2001 гг., руб. на 2001 г. (по данным РМЭЗ)

	1994	1995	1996	1998	2000	2001
Мужчины	4214,03	3564,67	4393,43	2794,5	3019,36	3892,64
Женщины	2500,83	2216,66	2764,39	1843,85	2086,38	2363,43
Оплата труда женщин к оплате труда мужчин, %	59,3	62,2	62,9	66	69,1	60,7

Чтобы проиллюстрировать тенденции изменения заработной платы мужчин и женщин, был построен график 7 (см. Приложение). Кривые для мужчин и женщин имеют схожие конфигурации, но кривая мужчин располагается выше. Причиной тому может быть действие дискриминационных механизмов. Однако нельзя однозначно определить, какую часть различий можно объяснить дискриминацией – могут существовать и вполне объективные причины для более низкой оплаты труда (например, образование, стаж, условия труда и т.д.). Это относится, конечно, не только к женщинам, но и к мужчинам. Но поскольку карьеры мужчин обычно более стабильны (в отличие от женщин, которые в связи с выполнением семейных обязанностей могут на время оставлять учебу или работу, сокращая тем самым годы стажа или образования), а также гораздо большее количество мужчин занято на рабочих местах с тяжелыми условиями труда (а они, как правило, выше оплачиваются) и по некоторым другим вполне объективным причинам, женщины могут получать в среднем меньше, но дискриминация будет здесь ни при чем.

В то же время нельзя исключать, что некоторые факторы, определяющие разницу в оплате труда мужчин и женщин, являются, по словам Л.Н. Овчаровой и Л.М. Прокофьевой, «косвенно дискриминационными» [18]. Сюда можно отнести уже рассмотренные нами выше

особенности отраслевой и профессиональной структур занятости мужчин и женщин в сочетании с традиционной дифференциацией средней заработной платы по отраслям и профессиям. «Общемировые тенденции свидетельствуют, что женщины концентрируются в менее доходных отраслях» [Там же: 57].

Итак, при изучении средней заработной платы мужчин и женщин и ее динамики в 1994–2001 гг., было выявлено, что на протяжении всего рассматриваемого периода заработная плата женщин никогда не превышала уровня 70% от заработной платы мужчин (результаты аналогичны тем, что описаны в работе: [25: 28–30]). Однако тенденции изменения оплаты труда мужчин и женщин были схожими.

Влияет ли пол работника на его/ее заработную плату?

<...>

В целом можно сказать, что дискриминационные различия лишь в первой половине рассматриваемого периода (с 1994 по 1996 г.) составляли около 30% или чуть выше (см. график 8 Приложения). В остальные годы дискриминационная составляющая разрыва в оплате труда мужчин и женщин не превышала 25%, а в 1998 г. влияние на различия в заработной плате именно гендерной принадлежности респондента составило всего 17,6%. Что вполне естественно в связи с дефолтом августа 1998 г. Учитывая, что этот кризис ударил по огромному количеству предприятий и организаций, это, несомненно, должно было отразиться на и заработной плате (если, например, она выражалась в условных единицах). Возможно, заработная плата была снижена, или предприятие не выплатило денег совсем и при этом не давало никаких обещаний выплатить оставшиеся деньги в будущем. Тогда респонденты даже и не указывали эти деньги в задолженности, так как считали их «потерянными».

В любом случае получается, что в подобной достаточно тяжелой ситуации дискриминационные механизмы отошли на второй план (дискриминационные различия в оплате труда были равны примерно 18%). Работодателям пришлось значительно понизить оплату труда своих работников. Но поскольку заработная плата мужчин до кризиса была примерно на 38% выше заработной платы женщин, она подверглась гораздо более сильному сокращению (поскольку основные расходы руководители предприятий и организаций должны были нести именно в связи с выплатой заработной платы мужчинам). В итоге это привело к сокращению разрыва в оплате труда мужчин и женщин (до 34%, см. табл. 12 и график 7 Приложения). Однако когда экономическая ситуация стабилизировалась, дискриминационные различия опять возросли (до 25% в 2001 г.), а общие различия в оплате труда составили уже 39% (см. табл. 12 и график 7 Приложения). То есть в более или менее благоприятные периоды работодатели могут позволить себе переплачивать мужчинам и недоплачивать женщинам именно по дискриминационным соображениям.

Таким образом, мы увидели, что за рассматриваемые нами восемь лет происходили серьезные изменения в действии дискриминационных механизмов. Но одно можно сказать точно: дискриминация в оплате труда по признаку пола, действительно, имеет место. Женщины получали в 1994–2001 гг. примерно на 17,6–35,7% меньше, чем мужчины.

<...>

Посмотрим, подтверждается ли наша гипотеза относительно различий заработной платы в высоко феминизированных и низко феминизированных профессиях. Результаты проведенных регрессий для всей совокупности респондентов (без деления на мужчин и женщин) для всех восьми годов показали, что как в высоко, так и в низко феминизированных профессиях заработная плата работников была выше, чем в промежуточных. Исключение

составляет 2001 г., когда в «женских» профессиях заработная плата была ниже, чем в промежуточных, на 4,4%. <...>

В начале выбранного нами периода (в 1994 г.) не наблюдалось особого разброса заработной платы в зависимости от профессий: хуже всего оплачивались промежуточные профессии, заработная плата в «женских» профессиях была примерно на 4% выше, чем в промежуточных. В «мужских» профессиях по сравнению с промежуточными оплата труда была выше примерно на 6%. В 1995 и 1996 гг. произошли уже достаточно значительные изменения во влиянии профессиональной сегрегации. Различия оплаты труда в «мужских» и «женских» профессиях от заработков в промежуточных профессиях составили уже более 20%. В 2001 г. ситуация изменилась в корне: хуже всего стали оплачиваться «женские» профессии, немного больше платили в промежуточных (примерно на 4,5%), и самая большая заработная плата при прочих равных условиях выплачивалась занятым в «мужских» профессиях (на 10% больше, чем в промежуточных).

Таким образом, в целом, нашу гипотезу о влиянии профессиональной сегрегации на различия в оплате труда можно считать доказанной: на протяжении всего периода зарплата в «мужских» профессиях была выше, чем в «женских», за исключением 1996 г., когда работники высоко феминизированных профессий получали примерно на 4,5% больше, чем работники низко феминизированных профессий.

В общем же, анализируя результаты регрессий, можно выявить некоторые другие общие тенденции. Так, образование и стаж <...> были значимы практически во всех годах и оказывали достаточно сильное положительное влияние на рост заработной платы. При этом отдача от стажа была несколько значительнее по сравнению с отдачей от образования. Коэффициенты при переменной квадрата стажа были отрицательны, это говорит о том, что при достижении определенного значения количества лет стажа зарплата этого работника перестает расти, а в среднем начинает снижаться. Опыт на предприятии оказался незначимым для дифференциации различий в оплате труда (исключение составил 2000 г., когда каждый дополнительный год на предприятии приносил работнику в среднем повышение зарплаты на 32%).

Если говорить о влиянии социально-демографических характеристик, то интересен тот факт, что семейное положение оказалось незначимым (только в 1998 г. коэффициенты при этой переменной были значимы, но влияние семейного положения было не очень сильным: женатые / замужние зарабатывали примерно на 7,5% больше по сравнению с неженатыми / незамужними). Место жительства, наоборот, оказывало существенное влияние на заработную плату респондента. По сравнению с респондентами, работающими в городах, люди, живущие и работающие в областных центрах, поселках городского типа и селах, получали в рассматриваемом нами периоде значительно меньше. Наиболее существенные различия в оплате труда наблюдались между городом и селом (от 23,6 до 35,2%). В областных центрах в 1994–2001 гг. работники получали примерно на 10–20% меньше, чем в городах. В поселках городского типа эта разница была еще меньше (около 4–10%).

Если рассматривать влияние характеристик рабочего места, то можно сказать, что длина рабочей недели, несомненно, положительно влияет на рост заработной платы. В среднем, каждый дополнительный час работы в неделю увеличивал оплату труда на 6–17%. А может быть, наоборот, уровень заработной платы влиял на сознательный выбор работника в сторону увеличения длины рабочей недели: зная, что увеличение заработной платы зависит от длины рабочей недели, люди сознательно выбирали более длинную рабочую неделю. По сравнению с респондентами, не имеющими подчиненных, те, у кого подчиненные есть, получали несколько больше. Однако эти переменные были незначимы для первой половины рассматриваемого нами периода. И только начиная с 1998 г. наличие и количество подчиненных стало играть какую-то роль.

Условия труда также сказываются на величине заработной платы работника. Однако эти переменные оказались значимы только в отдельные годы. Но и из этих результатов можно сделать некоторые выводы. Например, каждый дополнительный час физической работы средней тяжести уменьшал заработка респондентов, в то время как каждый час тяжелой физической работы, наоборот, увеличивал их. Это можно объяснить тем, что более тяжелые условия труда должны соответственно выше оплачиваться.

Некоторое влияние на заработную плату оказывали и характеристики предприятия, на котором работал респондент. Например, было выявлено, что, если респондент занимается предпринимательской деятельностью, то его заработная плата в среднем на 5–13% выше, чем у работника государственного предприятия. Также заработки были выше (в среднем на 8%) на тех предприятиях и в организациях, где сам работник является совладельцем. Если же государство является совладельцем предприятия или организации, где работает респондент, то его заработная плата будет ниже по сравнению с тем человеком, который работает на предприятии или в организации, в совладельцах которых нет государства. Если среди совладельцев предприятия или организации есть иностранные или российские фирмы или частные лица, то на этих предприятиях и в организациях заработки выше, чем там, где иностранные и российские частные лица и фирмы не принимают участия в бизнесе.

Региональные различия являются еще одним фактором, влияющим на разрыв в оплате труда. Надо отметить, что коэффициенты почти при всех переменных региона были значимы. Исключение составили такие регионы, как Северный и Северо-Западный регион и Урал, коэффициенты при которых были значимы менее чем в половине регрессий. Значимые результаты регрессионных уравнений показали, что по сравнению с уровнем оплаты труда, характерным для Москвы и Санкт-Петербурга, почти во всех регионах (кроме Северного и Северо-западного региона и Урала) заработная плата была меньше. В таких регионах, как Центральный и Центрально-Черноземный, Приволжский и Северный Кавказ, эти различия составляли в основном около 20%. Заработная плата в Сибири и на Дальнем Востоке отличалась от московской и питерской немного меньше.

<...>

Итак, мы можем сделать следующие выводы.

1. Влияние пола на дифференциацию заработной платы работников было достаточно сильным. При этом женщины получали гораздо меньше мужчин. Дискриминационные различия в оплате труда (связанные с гендерной принадлежностью работников) варьировались на протяжении рассматриваемого периода в рамках 17,6–35,7%. Причем минимальное за весь этот период значение дискриминации пришлось на 1998 г., что может быть связано с августовским кризисом того года. Таким образом, наша гипотеза о наличии дискриминации в оплате труда подтвердилась, но лишь частично, так как в процентном отношении дискриминационные различия несколько больше, чем мы предполагали.
2. Частично (для отдельных годов) оказалась верна гипотеза о том, что в высоко феминизированных профессиях заработная плата ниже, чем в низко феминизированных.
3. Различные характеристики человеческого капитала также оказывали воздействие на дифференциацию доходов работников по основному месту работы. Коэффициенты при переменных образования и стажа были значимы практически во всех годах и показывали, что эти характеристики достаточно сильно влияли на рост заработной платы. При этом отдача от стажа была несколько значительнее по сравнению с отдачей от образования.
4. Зарплата зависит также от характеристик предприятий и региональных различий.

5. Существовали и некоторые гендерные различия в нормах отдачи от множества характеристик, включенных в уравнения для каждого пола. Например, семейное положение положительно влияло на рост заработной платы мужчин, а для женщин было почти во всех годах незначимо. Мужчины, работающие в селах, получают по сравнению с мужчинами, работающими в городах, намного меньше, чем сельские женщины по сравнению с городскими женщинами. Кроме того, для мужчин большее влияние в сторону увеличения доходов по основному месту работы, нежели для женщин, имеют тяжелые условия труда. А вот появление подчиненных сильнее увеличивает оплату женщин, а не мужчин.
6. Ни одна из наших гипотез относительно различий в отдаче от инвестиций в человеческий капитал у мужчин и женщин; влияния семейного положения на оплату труда мужчин и женщин и различий в изменениях заработков мужчин и женщин при переходе от низко феминизированных к высоко феминизированным профессиям не подтвердилась полностью.

§ 4. Дискриминация при увольнении

Еще одна форма дискриминации – дискриминация при увольнении. По мнению некоторых российских ученых, например, З.А. Хоткиной, дискриминация при сокращении кадров, без сомнения, существует. Согласно статистике, среди безработных гораздо больше женщин, чем мужчин: «если бы высвобождение кадров носило недискриминационный характер, то безработными становились примерно в равной степени все категории мужчин и женщин, как занятых на престижных рабочих местах с комфортными условиями труда, так и работающих в менее благоприятных условиях» [26: 51]. Однако среди безработных может быть больше женщин не только потому, что их дискриминируют, они могут бросать работу и по собственному желанию. В таком случае действительно ли причины, по которым большинство женщин и мужчин становятся безработными, совпадают?

Проанализируем распределение безработных мужчин и женщин по обстоятельствам незанятости (на базе данных Госкомстата России). Рассмотрим, однако, не всех безработных, а только ранее имевших работу, и выявим, по каким причинам мужчины и женщины, ранее имевшие работу, оставались без нее (см. табл. 13).

Таблица 13. Распределение численности безработных мужчин и женщин, ранее имевших работу, по обстоятельствам незанятости в 1994–2001 гг., %

	Высвобождение, сокращение штатов						Увольнение по собственному желанию					
	1994	1995	1996	1998	2000	2001	1994	1995	1996	1998	2000	2001
Мужчины	23,8	23,8	26,0	34,1	22,2	23,0	44,5	43,9	42,4	25,6	30,6	29,5
Женщины	34,8	33,6	34,2	40,9	32,2	27,1	33,3	34,1	33,6	18,2	21,6	22,4

Данные табл. 13 свидетельствуют о том, что в той или иной степени дискриминация женщин при высвобождении кадров все-таки существует. На протяжении всего периода с 1994 по 2001 гг. доля женщин, покинувших свои рабочие места в связи с высвобождением или сокращением кадров, в среднем на 8% больше, чем аналогичный показатель для мужчин. К концу периода различия стали немного сглаживаться, что может говорить как о том, что дискриминация в адрес женщин немного ослабла, так и о том, что более или менее стабилизировалась ситуация в экономике страны, и предприятия вообще стали реже сокращать штаты.

Если обратиться к графику 10 (см. Приложение), можно отметить схожесть тенденций изменения количества мужчин и женщин, сокращенных руководством предприятий. Напрашивается вывод: если тенденции схожи, но кривая, построенная для женщин, проходит выше, чем кривая мужчин, то это свидетельствует о наличии дискриминации в адрес женщин. Чем иначе объяснить необходимость увольнения большего количества женщин по сравнению с количеством мужчин?

В 1998 г. как мужчины, так и женщины становились безработными в основном по причинам, не связанным с собственным желанием покинуть рабочее место. Однако процент женщин, уволенных в связи с высвобождением или сокращением штатов, составил 41%, в то время как у мужчин соответственно лишь 34%. Рост доли работников, ушедших не по собственному желанию, связан, конечно же, с дефолтом 17 августа, когда огромному количеству предприятий пришлось прибегнуть к сокращению штатов. А большой процент женщин говорит опять-таки о том, что имеет место дискриминация по половому признаку при увольнении. Если бы при высвобождении кадров не действовал дискриминационный механизм, то предприятия в тяжелых ситуациях увольняли бы в равной мере и мужчин, и женщин.

Кроме того, действительно существуют свидетельства о наличии дискриминации женщин при увольнении. Как уже отмечалось выше в ходе анализа правовой стороны исследуемой проблемы, многие нормативные акты призваны защищать трудовые интересы женщин. Но это не всегда получается. Например, «гендерная специфика нарушений КЗоТ проявляется в ущемлении работодателями прав женщин-работниц, связанных с их репродуктивным поведением. Так, по данным Рострудинспекции, широкое распространение получили незаконные увольнения женщин в период их нахождения в отпуске по беременности и родам и по уходу за детьми» [25: 32].

Как мы выяснили ранее, большинство женщин и как минимум половина мужчин осознают, что существует дискриминация при найме (у мужчин и женщин возможности устроиться на хорошую, высокооплачиваемую работу неравны). Что же думают респонденты о наличии дискриминации при увольнении? Напрямую это выяснить довольно трудно, так как в РМЭЗ и других общедоступных базах данных нет подобных вопросов. Однако можно попробовать выявить мнения респондентов о наличии дискриминации при высвобождении кадров косвенно. Например, рассмотрим распределение ответов мужчин и женщин на вопрос о том, боятся ли они потерять работу (на основе вопроса 31 РМЭЗ) (см. табл. 14).

Таблица 14. Распределение ответов мужчин и женщин на вопрос: «Насколько Вас беспокоит то, что Вы можете потерять работу?» в 1994–2001 гг., %

	Беспокоит						И да, и нет						Не беспокоит					
	1994	1995	1996	1998	2000	2001	1994	1995	1996	1998	2000	2001	1994	1995	1996	1998	2000	2001
Мужчины	52,3	56,1	58,5	65,0	54,5	48,1	9,0	10,6	11,2	9,5	10,8	11,7	38,4	32,2	29,8	24,9	33,8	39,7
Женщины	61,8	62,1	64,4	71,5	59,1	53,4	7,7	9,8	9,4	7,5	10,5	9,9	30,0	27,3	25,2	20,5	29,4	36,3

Анализируя данные таблицы, мы видим, что по сравнению с мужчинами женщины выказывали на протяжении всего периода большую обеспокоенность тем, что они могут потерять работу. Иными словами, в той или иной мере женщины понимают, что могут стать объектом дискриминации. Опять-таки, если говорить о тенденции изменения количества мужчин и женщин, которые боятся потерять работу, то она в данном случае аналогична. С 1994 по 1998 г. обеспокоенность данной проблемой и в рядах женщин, и в рядах мужчин

росла. Достигнув своего пика в 1998 г. в связи с кризисом, когда более 70% женщин и 65% мужчин дали положительный ответ на поставленный вопрос, она начала снижаться. В 2001 г. доли мужчин и женщин, боявшихся потерять работу, стали даже ниже, чем они были в 1994 г. (48,1 против 52,3% у мужчин и 53,4 против 61,8% у женщин), т.е. в 2001 г. люди оценивали ситуацию в стране как более стабильную, чем в 1994 г. По сравнению с 1994–1996 гг. люди стали чувствовать себя гораздо увереннее в сфере занятости.

Из табл. 15 видно, что аналогичные тенденции роста обеспокоенности к 1998 г. и ее спада к 2001 г. наблюдались в распределении ответов мужчин и женщин на вопрос: «Если Ваше предприятие, организация по каким-то причинам завтра закроется, и все работники будут уволены, насколько Вы уверены в том, что сможете найти работу не хуже той, на которой работаете сейчас?» (на основе вопроса 22 РМЭЗ).

Таблица 15. Распределение ответов мужчин и женщин на вопрос: «Если Ваше предприятие, организация по каким-то причинам завтра закроется и все работники будут уволены, насколько Вы уверены в том, что сможете найти работу не хуже той, на которой работаете сейчас?» в 1994–2001 гг., %

	Уверены						И да, и нет						Не уверены					
	1994	1995	1996	1998	2000	2001	1994	1995	1996	1998	2000	2001	1994	1995	1996	1998	2000	2001
Мужчины	34,6	33,8	28,4	23,8	35,4	43,1	13,2	15,0	15,8	14,9	18,0	15,0	50,9	50	52,8	59,7	44,5	38,8
Женщины	19,2	19,4	18,2	14,2	24,8	30,9	9,7	12,9	10,2	10,6	13,5	12,9	70,1	66,3	69,3	73,9	59,7	53,6

Как видно из таблицы, женщины проявляли меньше уверенности в своих способностях найти работу не хуже прежней. Хотя по сравнению с 1994 г. в 2001 г. женщин, считавших, что они смогут найти работу не хуже той, на которой работают, в случае ликвидации предприятия, стало более чем в 1,5 раза больше. Уверенных мужчин стало тоже больше, но их прирост составил около 1,2 раза.

Кроме того, уязвимость положения женщин проявляется не только в том, что они гораздо чаще теряют работу и осознают свое шаткое положение на рынке труда, но и в более длительном сроке поиска работы. «Самые существенные гендерные различия прослеживаются по таким способам поиска работы, как обращение в государственную службу занятости (этот способ предпочтительнее для женщин), а также обращение к друзьям и особенно непосредственно к работодателям (эти способы характерны для мужчин). Фактически складывающиеся приоритеты отражают реальную эффективность того или иного варианта поиска работы, иными словами, при обращении к друзьям и работодателям мужчины имеют более высокие шансы на трудоустройство» [25: 28].

Подведем итоги.

1. На протяжении всего периода с 1994 по 2001 г. процент женщин, уволенных руководством предприятий и организаций, превышал соответствующий процент мужчин. Кривые изменения долей мужчин и женщин, покинувших работу в связи с высвобождением или сокращением штатов, имеют сходную конфигурацию. Однако кривая для женщин проходит выше. Таким образом, напрашивается вывод, что ничем, кроме как дискриминацией, нельзя однозначно объяснить необходимость увольнения женщин в большем количестве по сравнению с меньшим количеством мужчин. То есть выдвинутая нами гипотеза о том, что в процессе увольнения работников существует дискриминация женщин, была подтверждена.
2. Косвенно мы выясняли мнение респондентов о дискриминации при увольнении. Большая доля женщин по сравнению с мужчинами чувствовали обеспокоенность и страх

потери работы. Кроме того, большее количество мужчин (по сравнению с женщинами) проявляли уверенность в том, что в случае закрытия их предприятия или организации они смогут найти новую работу не хуже прежней.

3. Можно говорить о выявлении следующей тенденции: начиная с 1994 по 1998 г. происходил постепенный плавный рост количества увольнений с предприятий и из организаций (как мужчин, так и женщин), в связи с этим усиливались и пессимистические настроения респондентов (увеличивалось количество респондентов, обеспокоенных тем, что они могут потерять работу, и уменьшалось количество тех, кто был уверен в том, что сможет найти другую не хуже прежней). Однако после 1998 г. вместе с уменьшением доли уволенных не по собственному желанию настроения респондентов стали более оптимистичными. При этом в 2001 г. как мужчины, так и женщины были настроены более оптимистично, чем в 1994 г. Это может свидетельствовать о том, что ситуацию в стране в 2001 г. они оценивали как более стабильную по сравнению с 1994 г.

ГЛАВА 5. ВЫВОДЫ

Подведем итоги нашего исследования. Мы подвергали проверке девять гипотез. Лишь часть из них подтвердилась полностью (гипотезы 1, 6, 8 9), две – частично (гипотезы 2 и 3), другие – оказались в корне неверны (гипотезы 4, 5 и 7).

Первая гипотеза касалась уровней сегрегированности отраслей и профессий. Мы предположили, что профессиональная сегрегация выше отраслевой. Гипотеза полностью подтвердилась: профессиональная сегрегация на протяжении 1997–2001 гг. в среднем составляла около 46%, в то время как отраслевая сегрегация была ниже профессиональной примерно на 10%.

Вторая гипотеза была связана с различиями в оценках мужчинами и женщинами дискриминации при найме. Мы полагали, что женщины склонны оценивать свои шансы при найме гораздо ниже, чем мужчины, в то время как мужчины склонны считать, что гендерные различия не влияют на возможности трудоустройства. Эту гипотезу можно считать лишь частично подтвержденной, поскольку и мужчины, и женщины (а не только женщины, как мы предположили) осознают, что при найме на работу существует неравенство мужчин и женщин.

В третьей гипотезе мы предположили, что на различия в заработной плате из социально-демографических характеристик основное влияние оказывает пол респондента. По этой причине заработная плата женщин на 20–25% меньше, чем у мужчин. Пол респондента, действительно, влиял на его/ее оплату труда. Для мужчин это влияние было положительным, для женщин – отрицательным. При этом пол оказывал, как мы и думали, достаточно сильное влияние. Кроме пола существенное значение при формировании зарплаты имела также такая переменная, как «место жительства – село». То есть гипотезу можно считать подтвержденной в той ее части, где говорится о наличии дискриминации в оплате труда по признаку пола. Что касается процентных различий в заработной плате, то гипотеза была верна только для конца рассматриваемого периода (2000–2001 гг.), когда различия в оплате мужчин и женщин по признаку пола варьировались в рамках 20–25%. В начале же периода (1994–1996 гг.) различия в оплате труда по причине гендерной дискриминации превышали 25%, а в 1998 г. были ниже 20%.

Семейное положение по-разному влияет на уровень заработной платы мужчин и женщин. Если для мужчин семейное положение не оказывает значительного влияния на изменение заработной платы в ту или иную сторону, то для женщин замужество является фактором, понижающим оплату их труда. В этом состояла четвертая гипотеза настоящего исследования, при проверке которой нам пришлось столкнуться с некоторыми трудностями. Это произошло потому, что коэффициенты при данной переменной в регрессионных уравнениях, построенных для женщин,

были значимы только в двух годах, для мужчин – в четырех (из шести). Получается, что женщин «семейное положение» – незначимая характеристика в дифференциации оплаты труда. Если же проанализировать результаты регрессий, в которых коэффициенты при этой переменной были значимы, получается, что статус семейного человека положительно влияет на рост заработной платы. И только в 2001 г. замужние женщины получали примерно на 7,3% меньше незамужних. В 1998 г. коэффициенты при переменной «семейное положение» были значимы и для мужчин, и для женщин. Сравнение этих коэффициентов позволяет сделать вывод о том, что женатый мужчина с большей вероятностью будет получать на 12,8% больше, чем неженатый, а замужняя женщина – только на 6,1% больше, чем незамужняя. Таким образом, эту гипотезу тоже можно считать неверной.

Пятая гипотеза была направлена на проверку концепции человеческого капитала Г. Беккера. Мы изучали отдачу от инвестиций в человеческий капитал в зависимости от пола. По нашим предположениям, каждый дополнительный год образования и стажа у мужчин должен был приводить к большему повышению их заработной платы по сравнению с женщинами. В случае с образованием эту гипотезу можно считать верной только для середины выбранного периода (1998 и 2000 гг.). В случае с нормами отдачи от инвестиций в стаж гипотезу пришлось отвергнуть. Итак, в целом гипотеза была неверна.

Также мы проверяли влияние профессиональной сегрегации на дифференциацию заработной платы. Были найдены свидетельства правдивости этой гипотезы: на протяжении всего периода зарплата в «мужских» профессиях при прочих равных условиях была выше, чем в «женских», за исключением только 1996 г., когда работники высоко феминизированных профессий в среднем получали примерно на 4,5% больше, чем работники низко феминизированных.

Седьмая гипотеза звучала следующим образом: при переходе от низко феминизированных к высоко феминизированным профессиям снижение в заработной плате мужчин будет меньше в процентном отношении, чем снижение в заработной плате женщин. Эту гипотезу можно было проверить только для 1995, 1996 и 2000 гг., но ни в одном году условия, описанные в гипотезе, не выполнялись, и гипотезу пришлось отвергнуть.

Гипотеза о наличии дискриминации в процессе увольнения работников полностью подтвердилась. Основными причинами потери работы среди женщин было сокращение штатов, увольнение (с 1994 по 2001 г. процент женщин, уволенных руководством предприятий и организаций, превышал соответствующий процент мужчин; кривые изменения долей мужчин и женщин, покинувших работу в связи с высвобождением или сокращением штатов, имели сходную конфигурацию, однако кривая для женщин проходила выше); у мужчин – увольнение по собственному желанию.

Также оказалась верной наша гипотеза о концентрации женщин в тех профессиях и отраслях, где с большей вероятностью от них требуется выполнение традиционно «женских» ролей, мужчины же в основном заняты в отраслях и профессиях, где возможно выполнение ими традиционно «мужских» ролей. Наибольший процент женщин наблюдался в таких отраслях, как здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение; образование; культура и искусство; финансы, кредит, страхование, а также профессиях: конторские служащие и сотрудники по обслуживанию клиентов; профессионалы со средним образованием и занятые в сфере обслуживания, где требуется с большей вероятностью исполнение традиционно «женских» нежели «мужских» ролей. А мужчины заняты там, где наиболее вероятно выполнение ими традиционно «мужских» ролей (такие отрасли, как лесное хозяйство; строительство; транспорт и профессии – военнослужащие; квалифицированные сельскохозяйственные работники и работники рыбной промышленности; ремесленники и промышленные рабочие).

Литература*

* Приводятся только источники, на которые есть ссылки в опубликованном фрагменте.

6. Воронина О.А. Женщина и социализм: опыт феминистского анализа. Феминизм: Восток, Запад, Россия. М., 1993.
7. Воронина О.А., Клименкова Т.А. Гендер и культура // Женщины и социальная политика (гендерный аспект) / Отв. ред. З.А. Хоткина. М., 1992.
12. Калабихина И. Социальный пол и проблемы населения. М.: Менеджер, 1995.
16. Мезенцева Е.Б. Равенство возможностей в сфере занятости или «защитные меры». Женщины перед лицом выбора // Женщины и социальная политика (гендерный аспект) / Отв. ред. З.А. Хоткина. М., 1992.
18. Овчарова Л.Н., Прокофьева Л.М. Социально-экономические факторы феминизации бедности в России // Экономика и социальная политика: гендерное измерение. Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2002.
21. Ржаницына Л.С. Макроэкономические проблемы занятости // Экономика и социальная политика: гендерное измерение. Курс лекций / Под общ. ред. М.М. Малышевой. М.: Academia, 2002.
23. Роцин С.Ю. Женщины в сфере занятости и на рынке труда в российской экономике (эмпирические исследования гендерных различий трудового поведения на основе данных РМЭЗ) // Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики / Отв. ред. и сост. Е.Б. Мезенцева. М.: ИСПЭН РАН – МЦГИ – Русская панорама, 2002.
24. Роцин С.Ю. Занятость женщин в переходной экономике России. М.: Изд. эконом. ф-та МГУ, ТЕИС, 1996.
25. Феминизация бедности в России. Сборник докладов, подготовленных для Всемирного банка. М.: Всемирный банк, Весь мир, 2000.
26. Хоткина З.А. «Новые тенденции» в занятости женщин // Женщины и социальная политика (гендерный аспект) / Отв. ред. З.А. Хоткина. М., 1992.
39. Мезенцева Е.Б. Гендерная экономика: теоретические подходы // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 54–65.
40. Прокофьева Л., Фести П., Мурачева О. Профессиональная карьера мужчин и женщин // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 74–84.
45. Blau F.D., Kahn L.M. The Gender earnings Gap: Learning from International Comparisons // American Economic Review. 1992. Vol. 82. No. 2. Papers and Proceedings of the 104th Annual Meeting of the American Association. P. 533–538.
46. Blau F.D., Kahn L.M. Wage Structure and Gender Earnings Differentials: An International Comparison // Economica, New Series. 1996. Vol. 63. No. 250. Supplement: Economic Policy and Income Distribution. P. S29–S62.
47. Dolado J.J., Florentino F., Jimeno J.F. Recent Trends in Occupational Segregation by Gender: A Look Across the Atlantic // Discussion Paper No. 524. 2002. July. <http://www.iza.org>.
48. Hansen J., Wahlberg R. Occupational Gender Composition and Wages in Sweden // Discussion Paper No. 217. 2000. November. <http://www.iza.org>.

Профессиональные обзоры

VR Мы продолжаем публиковать обзоры состояния и развития экономической социологии в разных странах. На этот раз нас ожидает Турция. Не думаю, что наши читатели имели возможность познакомиться с этим предметом ранее. И я сам, признаюсь, впервые сталкиваюсь с именами, упомянутыми в свежепереведенном обзоре. Что ж, тем любопытнее...

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ В ТУРЦИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОБЗОР¹

Филиз Балоглу

Перевод Е.С. Фидри

Научное редактирование – В.В. Радаев

Введение

Пятнадцатилетний период после 1923 г. (года образования Республики Турция) стал временем поиска «новой социальной идентичности» в социальных науках и ознаменовался новой эрой производства. Отличительными чертами этого периода явились преимущественно теоретический характер предметного анализа, а также взаимодействие социологии с различными научными дисциплинами и областями знания – философией, политикой и образованием. Замечено, что после основания Стамбульского университета в 1933 г. исследования стали более академичными и продуктивными. В развитие турецкой социологии внесли свой вклад и многие немецкие ученые, нашедшие убежище в Турции в период 1940–1950-х гг., благодаря политике нейтралитета, проводимой во время Второй Мировой войны. Позже, когда Турция перешла к многопартийной системе, свое воздействие на научные исследования оказала демократизация общества. В 1960-е гг. наблюдается образование нескольких институтов, значительно повлиявших на развитие социальных наук в Турции. Например, учреждение Института государственного планирования способствовало развитию исследований на макроуровне. Примечательно, что несмотря на перерыв в развитии социологии из-за политических катаклизмов 1970-х гг. она по-прежнему считалась необходимой дисциплиной в образовательных учреждениях, признавалась ее значимость, а во второй половине 1970-х гг. появилось большое число теоретических и прикладных исследований. В 1980-х гг. рост научных исследований во всех дисциплинах стимулировался либеральной экономической политикой. Позже крах Советского Союза, процессы глобализации и возможность вступления в Евросоюз открыли новые горизонты для социологических исследований.

Я склонен утверждать, что на развитие экономической социологии в Турции повлияли вышеуказанные события в ее политической и социальной жизни, а также проводимая страной экономическая политика. Несомненно, что как только перед новообразованной республикой вставал вопрос, какими методами проводить индустриализацию, стимулировать экономическое развитие и устанавливать новый экономический порядок, основные усилия направлялись на его решение. Цель данной статьи – проанализировать исследования трех групп социологов с исторической точки зрения. Надо заметить, что для Турции характерно

¹ Переведено по: Baloglu F. Economic Sociology in Turkey: A Historical Overview // Economic Sociology – European Electronic Newsletter. 2003. Vol. 5. No. 1.

<http://econsoc.mpifg.de/archive.html>

отнесение к экономической социологии и такой дисциплины, как индустриальная социология; более того, мировое развитие хозяйства также считалось частью ее предмета. Поэтому нельзя сказать, что работы, рассматриваемые в этой статье, принадлежат исключительно экономической социологии. Однако их значимость заключается в том, что они заложили фундамент для возникновения и последующего развития экономической социологии в Турции. Позже я сосредоточусь на современных исследованиях.

Философские основания турецкой экономической социологии

Порою некоторые философы предпочитают изучать социальные проблемы, не смешивая их, но и не отделяя друг от друга. Именно так обстояли дела в случае с Зийя Гёкалпом [Ziya Gökalp], занимавшимся экономической социологией наряду с остальными социологическими направлениями. Гёкалп, взявший за основу своей философии турецкий национализм, поддерживал идею о том, что обществу для экономического процветания необходимо осознать важность национальной солидарности и единства. Он считал индустриализацию экономическим идеалом, которого можно достигнуть лишь следуя теориям «национального хозяйства»² [Kurtkan 1965: 18], и настойчиво утверждал, что в его время принятая в Англии концепция национального хозяйства не являлась универсальной теорией. Поэтому турецким экономистам нужно самим разработать научную программу собственной национальной экономики. Определяя значимость национальной культуры и разъясняя отношения между культурой и хозяйством, Гёкалп заявлял, что «в стране с невысоким уровнем экономической жизни не может быть высокоразвитой науки, искусства, философии, этики или религии» [Ülken 1939: 146].

В дальнейшем он дал пояснения по экономической системе, которую следует принять в Турции: «Поскольку турки любят свободу и независимость, они не могут быть абсолютными коллективистами. Однако они поддерживают равенство и, следовательно, не могут действовать и как законченные индивидуалисты». Поэтому Гёкалп считал наиболее подходящей системой для турецкой культуры солидаризм [solidarism]. Согласно его взглядам, частная собственность законна настолько, насколько она поддерживается общественной солидарностью. По мнению Гёкалпа, стремление социалистов и коммунистов искоренить частную собственность неоправданно. Кроме того, обладание собственностью не ограничено частными лицами. Должна существовать и частная, и общественная собственность. Добавочная стоимость, производимая в результате общественного разделения труда и не являющаяся продуктом индивидуальных усилий, принадлежит обществу. Согласно Гёкалпу, индивиды не должны присваивать эту дополнительную стоимость. Богатства, накопленные обществом в виде дополнительной стоимости, должны использоваться как капитал для создания фабрик и больших фермерских хозяйств, служа на благо всего общества. На полученные от этих предприятий доходы следует открывать специальные школы для бедноты, сирот, вдов и вдовцов, больных, инвалидов, а также слепых, глухих и немых, открывать публичные парки, музеи, театры и библиотеки. Нужно возводить дома, позволяющие сельским жителям жить в здоровых условиях, также необходимо построить сеть электроснабжения, охватывающую всю страну. Иными словами, выдвигаемые требования направлены на обеспечение благосостояния общества путем борьбы со всеми видами бедности. И даже когда это общественное благосостояние достигает

² Утверждается, что на подход Гёкалпа сильно повлияло то, что Османская империя не достигла уровня национальной экономики и была лишена национального государства с высокой степенью национального единения. То, что основную экономическую деятельность в Османской империи осуществляли не мусульмане, привело к неудаче в достижении благосостояния. Поэтому в первое время возникали широкие разрывы между нами и Западом в коммерческом, а затем в индустриальном капитализме.

удовлетворительного уровня, нет никакой необходимости обременять население налогами. Или, по крайней мере, можно снизить их уровень и количество [Gökalp: 1972].

Хотя Гёкалп и придавал большое значение хозяйству как базисной структуре общества, он критиковал философскую теорию К. Маркса о том, что социальные явления в реальности являются отражением экономики. И по его мнению, воздействием этических, правовых, политических, философских и культурных событий на экономические процессы не следует пренебрегать [Ülken 1939: 146]. В целом, повторим, взгляды Гёкалпа на хозяйство базируются на понятии национальности.

Другая ключевая фигура в турецкой социологии – это Принц Сабахаттин [Prince Sabahattin]. Он был яростным сторонником капиталистической системы хозяйства. Принц поставил своей целью заменить коммунальную [communal] структуру Османского общества индивидуалистической социальной структурой, для чего необходимо внедрить в Османское общество социальные характеристики индивидуальной социальной структуры. Сабахаттин считал, что земля должна передаваться индивидам в частную собственность. Он предполагал, что нужно создать «буржуазный класс», дабы облегчить переход к новой социальной структуре и ее принятие обществом. Концепция «индивидуального предпринимательства», введенная Сабахаттином, основана на его поддержке капиталистического хозяйства. Успеха может достичь «каждый из индивидов, образующих общество, при условии, что он добивается успеха, полагаясь на собственные силы и организуя свое предприятие, а не на семью или правительство, вне зависимости от того, в каком обществе живет» [Sabahattin 1908: 166]. Сабахаттин поддерживал индивидуальное предпринимательство в частной жизни и централизованное управление в общественной сфере как способ преодолеть распадение общества, наблюдавшееся в то время.

По мнению Сабахаттина, формы таких социальных проявлений, как право, хозяйство и этика, варьируются в зависимости от общественной формации. Они не изменяют общественную структуру, напротив, общественные структуры формируют их [Sabahattin 1913: 336–338]. Сабахаттин также заявил, что влияние религии на хозяйственную жизнь относительно и, следовательно, сторонники идеи о том, что ислам препятствует прогрессу, ошибаются. Согласно его взглядам, прогресс в Турции затрудняет не религия, а социальная организация. Он утверждал, что коммунальная социальная структура сделала индивидов пассивными, поощряя их скорее потреблять, нежели производить, что создавало помехи развитию личности и ее социальных навыков. Постоянный поиск индивидами опор в лице семьи, общества и правительства примитивизирует социальную структуру [Ibid.: 337–338, 341]. Коммунальная структура связывает индивида не с другими членами общества, а с производством. Иными словами, индивиды вправе ожидать, что частные предприятия и общественная деятельность [social activities] позволят им повысить свой уровень благосостояния. Таким образом, коммунальная структура развивает индивидуальные навыки и личные способности [Ibid.: 340–341]. Оценивая взгляды Сабахаттина, нужно заметить, что, по сравнению со взглядами других мыслителей того времени, они являлись весьма прогрессивными.

Период развития экономической социологии в Турции

История кафедры экономической социологии на экономическом факультете Стамбульского университета уходит корнями в Институт экономики и социологии [İktisat ve İctimaiyat Enstitüsü], основанный Зияетдином Фахри Финдикоглу [Ziyaeddin Fahri Findikoglu]. В основном Финдикоглу занимался экономической социологией и методологией. Как ясно видно из его работ, он исповедовал философскую систему, противоречащую марксистскому подходу. Судя по критике марксизма за одностороннее объяснение социальных проблем и событий [Findikoglu 1976: 197], очевидно, что Финдикоглу был близок плюралистический подход. Таким образом, чтобы понять, объяснить социальные и экономические явления и

управлять ими, нужно развивать не моническое или дуалистическое понимание причинной связи, а плюралистическую теорию каузальности [Findikoglu 1970: 73–74].

Объясняя явления с помощью метода многофакторного анализа, Финдикоглу провел сравнение методов Карла Маркса и Макса Вебера: не отрицая значения экономических факторов, он попытался оценить воздействие экономических вопросов на другие социальные проблемы [Findikoglu 1976: 227–228]. Следуя Финдикоглу, можно сказать, что область, в которой «сферы компетенции экономической социологии» и общей социологии наиболее совпадают, может быть обозначена как «социальные проблемы». Увеличивающийся разрыв между верхними и нижними слоями стратифицированного общества является источником этих социальных проблем. Иными словами, если уровень жизни бедных в стране значительно ниже уровня жизни богатых, то существует «социальная проблема», которую необходимо разрешить. Таким образом, капиталистическая система в ее чистой форме, в отношении распределения доходов и богатств не может быть оправдана. Согласно Финдикоглу, разделяющему взгляды, выраженные Джоном Стюартом Миллем, эта проблема капиталистического режима ведет к установлению коммунистических, социалистических и кооперативных порядков [co-operatives orders] [Findikoglu 1965: 168].

Исследования, проведенные Финдикоглу, показывают значимость некоторых крупных и малых городов в экономической и социальной структуре Турции. Он считал город Карабюк [Karabük] первым центром тяжелой промышленности в Турции. Сталеплавильный завод в этом городе послужил платформой для обучения предпринимателей, собиравшихся открывать малые промышленные предприятия в Карабюке. Финдикоглу изучил переход от крупной тяжелой промышленности к мелкой промышленности, анализируя, как рабочие на крупном предприятии получают специальность и начинают свое дело. В то же время данная ситуация показывает социальное движение индивида – от рабочего к бизнесмену [Findikoglu 1962: 57–59]. В целом Финдикоглу внес неоценимый вклад в развитие экономической социологии сотнями своих работ.

Автор первой марксистской работы, к которой мы обратимся в нашем обзоре, – Исмаил Гюшрев Тёкин [Ismail Hüsrev Tökin]. Она связана с проблемами села и сельского хозяйства в Турции. В данной работе, названной «Сельское хозяйство Турции» [Türkiye Köy İktisadiyatı], Тёкин обратился к историческому материализму как теоретической основе (впрочем, не упоминая его прямо), заявив, что «социальный порядок» в любом обществе базируется на производственных отношениях. Социальный порядок определяется их социальными качествами. Он различен в зависимости от системы. Социальные позиции людей зависят от их роли и участия в процессе производства.

Тёкин определял экономическую систему как «...историческое и социальное развитие, устроенное в соответствии с определенным уровнем техники в ее отношениях с природой, а также с определенным уровнем технического прогресса» [Tökin 1990: 18]³. Но Тёкин дистанцировался от Зомбарта, утверждая, что первейшим и важнейшим элементом системы является не хозяйственный дух, а отношения между человеком и природой, и поэтому считал технологию главным опосредующим фактором. Он доказывал, что изменения в хозяйственной системе происходят в результате диалектического развития отношений между человеком и природой [Tökin 1990:18]. Согласно Тёкину, хозяйственный дух как система дополняется и определяется характеристиками общества.

Кавит Орхан Тютенгил [Cavit Orhan Tütengil] (1970), известный социологическими суждениями о слаборазвитых странах, основывал свои взгляды на идее «вестернизации»

³ Впервые эта работа была опубликована в 1934 г.

[Westernisation] в период Османской империи и после нее, а также на идеологии, поддерживающей ататюркские⁴ принципы.

Исследование слаборазвитых обществ, «проводимое исключительно в экономических терминах, не только дает неполное представление, но и искажает картину». Тютенгил подчеркивал значимость экономической социологии, включая в рассмотрение экономических проблем демографические, социологические и культурные аспекты. Поскольку в таких обществах спрос определяет предложение и уровень потребления в них интенсивно растет, спрос превращается в фактор, определяющий рыночное предложение. Тютенгил определял эту характеристику хозяйства слаборазвитых обществ как «тупиковость» [dead end], приводящую к негативным последствиям, представленным внешними силами, например, размещением накопленного обществом капитала в областях, не отражающих его реальных нужд. Это усиливает потребительский крен в слаборазвитых обществах. Тютенгил считал, что развитие невозможно через капиталистическую или социалистическую систему. Применение политики государственного контроля в соответствии с его концепцией, по сути, означает развитие капитализма посредством государства. Таким образом, Тютенгил – первый турецкий социолог, который провел систематический анализ экономической отсталости и слаборазвитых стран.

Другой философ, публиковавший работы по экономической социологии – Сабри Ф. Юльгенер [Sabri F. Ülgener], первоначально был экономистом. В своих работах он стремился представить общую картину экономической этики и мышления. Анализируя мир этики и хозяйственного мышления, Юльгенер, под влиянием работ Вебера, отметил, что необходимо принимать в расчет множество факторов, но будет полезно сосредоточиться лишь на одном из них. Именно с этих позиций он попытался объяснить поведение турок в настоящее время и в прошлом. По мнению Юльгенера, тип человека, «не желавшего понапрасну тратить жизнь, волнуясь о работе, ограниченного традициями и авторитетом в выборе своего поведения, предпочитающего практику разовых выплат [lump sum]», вскоре исчезнет [Ülgener 1981a: 209]. Однако он также подчеркивал все еще сохраняющиеся негативные черты: «сегодня чрезмерное и показное потребление, которое люди только могут себе позволить, намного опережает их производительные усилия» [Ülgener 1981b: 13].

В своей работе Юльгенер подчеркнул, что людям нравилось жить в достатке в докапиталистический период, но они не захотели прикладывать достаточные усилия для достижения благосостояния, оказавшись лицом к лицу с невероятной скоростью развития капитализма. Бездеятельность и неповоротливость, выраженная девизом «как-нибудь справимся», – последний штрих к этой картине [Ibid.]. Реальное мышление экономического человека в конкретное время и в конкретной среде оказывается отделено от хозяйственной этики. И эти исследования хозяйственной этики и мышления достойны упоминания. Согласно Юльгенеру, рациональная жизнь, рациональная наука, рационально

⁴ Мустафа Кемаль Ататюрк: первый президент Турецкой республики (1923–1938 гг.). Фамилию Ататюрк («отец турок») получил от Великого национального собрания Турции в 1934 г. Кадровый военный, Ататюрк находился на военной службе в Сирии и Македонии. Участвовал в младотурецком движении. Кемаль Ататюрк стал создателем современной Турции – почти европейского демократического государства, являющегося немаловажным участником НАТО. Именно Ататюрк возглавил переход от разваливающейся Османской империи к современному национальному государству. Он отказался от глобальных претензий Турции на то, чтобы быть гарантом сохранения и распространения ислама. Сила личности Ататюрка сломала мечту относительно новой пантюркской или пантуранской империи и создала концепцию «малой Турции» – компактного национального государства. – *Прим. перев.*

организованный труд и профессиональная этика характерны только для Запада, в то время как остальной мир с ними практически незнаком.

В этом же ключе Юльгенер пытался выстроить историческое объяснение тех причин, по которым капитализм не развивался активно в турецком обществе. Главный вопрос, на который он пытался ответить: почему, в то время как в западных обществах происходит экономическое развитие посредством технологических инноваций, такое развитие не наблюдается в обществах Востока? По его мнению, должны произойти изменения в поведении и мышлении как потребителей, так и производителей в пользу рациональности и эффективности, которые и приведут к росту национального дохода, уровня занятости, инвестиций, потребления, сбережений и международной торговли. В заключение упомянем, что Юльгенер искал краеугольный камень экономического развития в характеристиках граждан отдельной страны [1981a, b].

Мехмет Иззет [Mehmet Izzet] – другой турецкий социолог, применивший социологический подход к изучению хозяйственных явлений. Он отмечал, что общества находятся в постоянном процессе трансформации и прогресса. Люди заселяют земли по религиозным и экономическим соображениям. Потом они образуют кланы, деревни, общины, города и империи. Иззет верил, что движущей силой всех этих преобразований является сотрудничество [co-operation]. С помощью сотрудничества общества, в которых профессии достигают высокого уровня специализации, образуют наиболее цивилизованный тип обществ. С развитием сотрудничества, ростом общего производства и трансформации, меняются и представления о собственности. Обладание собственностью приводит к развитию свободы и индивидуальности. Согласно Иззету, хозяйственные инновации также связаны с теоретической мыслью. Нельзя желать изменений в хозяйственной жизни, придерживаясь старых теорий. Это факт. Однако фактом является и то, что наши рассуждения, традиции и законы зависят от хозяйственной жизни. Опираясь на данное утверждение, Иззет доказывал, что экономические инновации составляют важный мотив, побуждающий к трансформации [Izzet 1929: 76–83].

Работа Мехмета Эрёза [Mehmet Eröz] «Введение в экономическую социологию» [Ktısat Sosyolojisine Baslangıç] (1973) имеет огромное значение для данной дисциплины. Такие экономические вопросы, как сотрудничество, производство, стоимость, обмен, перераспределение, собственность и потребление представляются с социологической точки зрения через обзор обширной литературы. Эрёз детально изучил характеристики турецкого общества и пришел к выводу о том, что хозяйственное развитие «достигается с помощью жертв и лишений». Он заметил, что для обеспечения развития нужно сначала повысить уровень сбережений тех, чья средняя и предельная склонность к сбережению является, по мнению Эрёза, недостаточной.

Также хотелось бы рассмотреть идеи некоторых социологов, активно изучавших проблемы социальных изменений. Мюбеджел Белик Кирай [Mübeccel Belik Kiray] предпочла изучение небольших и краткосрочных вопросов, нежели исследование всеобъемлющих и долгосрочных проблем. Она была уверена в том, что именно первая группа вопросов имеет теоретическое решение. Главное – понять характер краткосрочных изменений и динамику их движения. Опираясь на эти взгляды, она в своей основной и весьма оригинальной работе [Kiray 1964], стремилась определить социальную структуру доиндустриального города Эрегли. Кирай выдвинула концепцию «буферных институтов» [the buffer institutions], с помощью которой объяснила то, как «институты и отношения, не проявляющиеся ни в одной из двух базовых структур, но находящиеся в стадии становления, допускают возможность интеграции в условиях относительно более резких и всеобъемлющих изменений» [Ibid.: 7]. Следовательно, если изменения слишком медленные или слишком резкие, буферные институты могут не возникнуть. Изменения же средней скорости позволяют таким институтам образоваться.

Со своей стороны, Амиран Курткан Бильгисевен [Amiran Kurtkan Bilgiseven] постаралась пролить свет на социальную структуру и изменения, индустриализацию и социальные проблемы мелкой промышленности. Когда вышла ее работа, названная «Экономическое значение мелкой промышленности в Турции» [Türkiye'de Küçük Sanayiın İktisadi Ehemmiyeti] (1962), в стране преобладало сельскохозяйственное производство. Поэтому Курткан стремилась обосновать необходимость мелкого производства для турецкой аграрной экономики, объясняя преимущества, предоставляемые развитием мелкой промышленности. Книга Орхана Тюркдогана [Orhan Türkdogan] «Промышленная социология: индустриализация Турции» [Sanayi Sosyolojisi: Türkiye'nin Sanayilesmesi] (1981) охватывает три периода: Древнюю Турцию, Османскую империю и республиканский период. Отношения между экономическим и коммерческим мышлением турецкого общества и его социальной структурой раскрываются через исследование экономических, коммерческих и индустриализационных процессов, рассматриваются в историческом свете. Согласно автору, процесс индустриализации можно оценить только после идентификации его идеологии и определения его места в турецком культурном коде.

Наконец, стоит упомянуть Эмре Конгара [Emre Kongar], который провел множество исследований, анализирующих социальную структуру Турции. В его работе «Социальная структура Турции от империи до наших времен» [İmparatorluktan Günümüze Türkiye'nin Sosyal Yapısı] (1979), капитализм изучается как элемент, способствующий социальным преобразованиям, а также содержится анализ истоков капиталистических классов в Турции.

Современная экономическая социология

Отличительной чертой первой волны научных работ по экономической социологии в Турции была их теоретичность. Сегодняшние же исследования базируются на данных полевых исследований, что типично и для современной турецкой экономической социологии. Можно сказать, что гендерные исследования, являющиеся одной из сфер интереса турецкой экономической социологии, – вполне продуктивное поле. Есть множество исследований, посвященных этому вопросу⁵. Мы же обратимся здесь к одной из многих статей, написанной Йилдиз Эджевит [Yildiz Ecevit] (1998). В этой статье она попыталась проанализировать место женщин на рынке труда в целом, и в промышленном секторе в частности, применив гендерный подход. Новизна работы заключается в том, что в ней показываются причины возникновения гендерной идеологии, то, как она влияет на области, в которых применяется, а также то, каким образом используется. Также примечательна исследовательская работа, проведенная в рамках проекта «Развитие условий женской занятости» [The Development of Women's Employment], предложенного Турецким правительством и Главным управлением проблем и статуса женщин [T.C. Basbakanlık Kadinin Statüsü ve Sorunlari Genel Müdürlüğü] – государственными учреждениями, поддерживающими исследования в этом направлении. Вот некоторые работы из этой серии, призванные повлиять на решение проблем занятости женщин как в городских, так и в сельских районах: «Занятость женщин в сельской местности» [Kirsal Alanda Kadinin

⁵ Kandiyoti D. Women and Household Production: The Impact of Rural Transformation in Turkey // K. ve P. Glavanis (ed.). *The Rural Middle East*. L.: Zed Books, 1989; Ansal H. Küreselleşme, Sanayide Teknolojik Modernizasyon ve Kadın İstihdamı [Globalization, Technological Modernization in Industry and Employment of Women] // F. Özbay (ed.). *Kadın Emegi ve İstihdamındaki Degisimler – Türkiye Örneği*. İstanbul: T.C. Devlet Bakanligi Kadinin Statüsü ve Sorunlari Genel Müdürlüğü ve İnsan Kaynagini Gelistirme Vakfi, 1998; Çitçi O. Women in the Public Sector // F. Özbay (ed.). *Women, Family and Social Change in Turkey*. Bangkok: UNESCO, 1990. P. 105-119; Koray M. Çalışma Yasamında Kadın Gerçekleri [The Facts About Women in Business Life] // *Amme İdaresi Dergisi*. 1992. Cilt: 25. Sayı: 1.

Istihdama Katilim] (2000), «Новые производственные процессы и женская занятость» [Yeni üretim Süreçleri ve Kadın Emegi] (1999), «Социо-экономические и культурные измерения проблем женского участия в деловой жизни городов» [Kentlerde Kadınların İş Yasamına Katılım Sorunlarının Sosyo-Ekonomik ve Kültürel Boyutları] (May 2000)», «Городские женщины как работницы, готовые к труду и изменениям» [Çalışmaya Hazır Isgücü Olarak Kentli Kadın ve Degisimi] (1999).

Потребление – одна из наиболее привлекательных с исследовательской точки зрения областей с 1980-х гг. благодаря новой экономической политике Турции. Проведение либеральной политики привело к заметным изменениям потребительского менталитета турецкого народа. Работы Ахмета Гюнера Саяра [Ahmet Güner Sayar] (1976) и Беглю Дикечлигила [Beglü Dikeçligil] (1982) имеют теоретический характер. Диссертация Саяра, детально разбирающего взгляды Веблена, и статья Дикечлигила, анализирующая потребление, ознакомили турецкую экономическую социологию со взглядами западных социологов. Кроме того, новаторским в своей области является тезис Дикечлигила о связи между стилем жизни и доходом [Dikeçligil 1979].

Рана А. Арсланогулу [Rana A. Arslanoglu] (1999) использует в своей работе концепции А. Аппадурай [Arjun Appadurai], М. Фезерстоуна [Mike Featherstone] и Ж. Бодрийяра [Jean Baudrillard] для изучения встреч в торговых центрах турецких метрополисов. Интерпретируя трансформацию потребления, Явуз Одабаси [Yavuz Odabasi] (1999) заметил, что в некотором смысле концепция «общества потребления» имеет различные значения в зависимости от разных уровней развития. Автор считает, что крупные торговые центры – это места, куда в большинстве своем приезжают из захолустья и сельской местности скоротать свободное время, и где происходят случайные социальные контакты [encounters].

По-прежнему значимы сегодня для экономической социологии темы развития и предпринимательства. В своей работе, изучив культурные основы развития, Мустафа Э. Эркал [Mustafa E. Erkal] говорил, что социальные и культурные факторы и детерминанты так же влиятельны, как и экономические. Материалистический и экономический подходы рассматривают человека только как средство производства, изготавливающее продукты и орудия труда, что приводит к недооценке его моральных характеристик. По мнению автора, и либеральный, и марксистский подходы полны недостатков подобного рода. Модель homo economicus нельзя применить ко всем сферам социальной жизни [Erkal 2000: 52, 3]. Бурхан Балоглу [Burhan Baloglu] (1987) выявил профиль успешных предпринимателей, опросив 60 президентов советов директоров, являвшихся одновременно владельцами предприятий, названных в числе «500 лучших промышленных предприятий Турции» Стамбульской промышленной палатой [Istanbul Chamber of Industry]. Автор подчеркивает значимость культурных ценностей для предприятий и хозяйственных явлений.

Другой социолог, проводившая исследования предпринимательства – Несе Ёзген [Nese Özgen]. Здесь мне хотелось бы рассмотреть ее статью 2001 г., которую я считаю серьезным вкладом в анализ концепции бедности. В ней говорится, что люди, живущие за счет собирания мусора, зарабатывают больше, чем можно было бы предположить по индексам уровня жизни в городах, где проводились исследования. Однако автор находит, что эти люди, по сути, исключены из общества, будучи оторванными от городских и универсальных стилей потребления; и что они образовали собственную сеть властных отношений. Исследование показывает, что новые структуры, привнесенные глобализацией и новой экономической политикой, приводят к возникновению новых городских классов. Здесь также вводится концепция «новой городской бедности» [new urban poverty]. Еще одним интересным примером современных исследований является работа «От пуританства к гедонизму: новая трудовая этика» [Püritanizmden Hedonizme: Yeni Çalışma Etiği] (2001) Вейселя Бозкурта [Veysel Bozkurt], где утверждается, что параллельно всеобщему распространению культуры потребления в эпоху постмодерна, трудовая этика резко сдвигается от пуританства к гедонизму. Было замечено, что студенты университетов с

различных факультетов, являвшиеся предметом исследования, находились под сильным влиянием культуры гедонизма/нарциссизма [hedonist/narcissist] постмодернистской эпохи. В частности, гедонистские тенденции возрастали в зависимости от увеличения дохода респондентов и отрицанием ими мнения, что «работа – самое важное в жизни». Обнаружилось, что пуританские взгляды яростно поддерживали студенты из религиозных школ.

Наконец, рассмотрим «Общества и хозяйства» [Toplumlar ve Ekonomiler] (2001) Фуата Эрджана [Fuat Ergan], раскрывающую значимость хозяйства для социальной структуры и социальной трансформации. Автор подчеркивает, что концепцию хозяйства невозможно определить вне исторического и, что более важно, социального содержания [Ergan 2001: 179]. Находясь под влиянием Карла Полаanyi, он заявляет, что мы должны принять реальность, в которой существуют различные общества и хозяйства.

Заклучение

Нужно заметить, что данный обзор не претендует на охват всех ученых и их исследований. В его основу легли работы по экономической социологии в Турции, которые, насколько мне известно, ранее специально не обобщались. Я стремился как можно шире охватить исторически наиболее важные, по моему убеждению, исследования ученых, представляющие самые разные точки зрения, принятые в Турции. Несколько работ представлено и в разделе о современных исследованиях. Я надеюсь, что представленный обзор послужит основой для последующего обобщения всех работ по экономической социологии в Турции.

Литература

- Arslanoglu R. Görme, Görünme ve Karsilasmanin Alani Olarak Alisveris Merkezleri [Shopping Centers as Environments of Seeing, Being Seen and Encounter] // 6. Ulusal Sosyal Bilimler Kongresi. Ankara, 1999.
- Baloglu B. Türkiye'de Tesebbüs Faktörü ve Mütesebbisler [The Factor of Enterprise in Turkey and Entrepreneurs] // Istanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, Yayinlanmamis Doktora Tezi. Istanbul, 1987.
- Bozkurt V. Püritanizmden Hedonizme Yeni Çalisma Etigi [From Puritanism to Hedonism: New Ethics of Working]. Istanbul: Alfa Yayinlari, 2001.
- Dikeçligil (Eke) B. Gelir Seviyesi ile Yasama Tarzi Arasindaki Iliski [The Relations between the Level of Income and Life Styles] // Yayinlanmamis Doktora Tezi, Istanbul Üniversitesi. Istanbul, 1979.
- Dikeçligil (Eke) B. Tüketimin Sosyolojik Anlami [The Sociological Meaning of Consumption] // Istanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Sosyal Siyaset Konferanslari 31. Kitap. Istanbul, 1982.
- Ecevit Y. Türkiye'de Ücretli Kadin Emeginin Toplumsal Cinsiyet Temelinde Analizi [The Analysis of the Women's Waged Labour in Turkey in Terms of Gender Studies] // A.B. Hacimirzaoglu (ed.). 75 Yilda Kadinlar ve Erkekler, Tarih Vakfi Bilanço Dizisi, Tarih Vakfi Yayinlari. Istanbul, 1998. P. 267–284.
- Ercan F. Toplumlar ve Ekonomiler [Societies and Economies] // 2. Baski, Baglam Yayıncılık. Istanbul, 2001.
- Erkal M. İktisadi Kalkinmanin Kültür Temelleri [Cultural Bases of Industrial Development] // Der Yayinlari, 5.Baski. Istanbul, 2000.

- Eröz M. İktisat Sosyolojisine Başlangıç [Introduction to Economic Sociology]. İstanbul: Filiz Kitabevi, 1973.
- Findikoglu Z.F. Kuruluşunun XXV. Yilinda Karabük [Karabük in its 25th Anniversary of its Foundation], (1937–1962) // Türkiye Harsi ve İçtimai Arastirmalar Dernegi Yayini, Fakülteler Matbaasi. İstanbul, 1962.
- Findikoglu Z.F. Sosyalizm [Socialism] // İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayinlari, Fakülteler Matbaasi. İstanbul, 1965.
- Findikoglu Z.F. Dogu Kalkinmasi ve Erzurum Sehirlesmesi Ile Ilgili Sosyolojik Meseleler [The Development of the Eastern Regions and the Urbanization of Erzurum] // Fakülteler Matbaasi. İstanbul, 1970.
- Findikoglu Z.F. Karl Marks ve Sistemi [Karl Marx and His System]. İstanbul, Ötüken Yayınevi, 1976.
- Gökalp Z. Türkçülüğün Esaslari [The Bases of Turkism]. İstanbul, 1972.
- Izzet M. İçtimaiyat [Sociology]. 3. Basim. İstanbul: Devlet Matbaasi, 1929.
- Kiray M.B. Eregli: Agir Sanayiden Önce Bir Sahil Kasabasi [Eregli: A Seaside Town before the Heavy Industrialization]. Ankara: DPT, 1964.
- Kongar E. İmparatorluktan Günümüze Türkiye'nin Sosyal Yapisi [Social Structure in Turkey from the Age of Empire to the Present]. 3. Basim. İstanbul: Bilgi Yayınevi, 1979.
- Kurtkan A. Türkiye'de Küçük Sanayiın İktisadi Ehemmiyeti [The Significance of Small-Scale Industry in Turkey] // İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi İktisat Müze ve Arsivi Nesriyatı: 1. İstanbul, 1962.
- Kurtkan A. Ziya Gökalp ve İktisat Sosyolojisi [Ziya Gökalp and Economic Sociology] // Sosyoloji Konferanslari. 5. Kitap. İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi İktisat ve İçtimaiyat Enstitüsü. 1965.
- Odabasi Y. Tüketim Kültürü [Consumption Culture]. İstanbul: Sistem Yayıncılık, 1999..
- Özgen N. Kentte Yeni Yoksulluk ve Çöp İnsanlari [New Urban Poverty and the *Scavengers* (street waste pickers)] // Toplum ve Bilim S. 89. Yaz, Birikim Yayinlari, İstanbul. 2001. S. 88–101.
- Sabahattin P. Türkiye Nasıl Kurtarilabilir? [How can Turkey be Saved]. İstanbul, 1913.
- Sabahattin P. Tesebbüs-ü Sahsi ve Adem-i Merkeziyet Hakkinda Bir İkinci Izah [A Second Statement on Personal Enterprise and Central Administration]. İstanbul, 1908.
- Sayar A.G. Veblen ve Göstermelik Tüketim [Veblen and Conspicuous Consumption] // Yayinlanmamis Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi. İstanbul, 1976.
- Tökin I.H. Türkiye Köy İktisadiyatı [Village Economics in Turkey]. 2. Baski. İstanbul, İletisim Yayinlari, 1990.
- Tütengil C.O. Az Gelismenin Sosyolojisi [Sociology of Being Underdeveloped] // İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi. İstanbul, 1970.
- Türkdogan O. Sanayi Sosyolojisi: Türkiye'nin Sanayilesmesi [Industrial Sociology: Industrialization of Turkey]. Ankara: Töre Devlet Yayınevi, 1981.
- Ülgener S.F. İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyasi [The World of Ethics and Mentality for Economic Collapse]. İstanbul: Der Yayinlari, 1981a.
- Ülgener S.F. Zihniyet ve Din, İslam, Tasavvuf ve Çözülme Devri İktisadi Ahlaki [Mentality and Religion, İslam, Sufism and Collapse Era Economic Ethics]. İstanbul: Der Yayinlari, 1981b.
- Ülken H.Z. Ziya Gökalp. İstanbul: Kanaat Kitabevi, 1939.

Новые книги

Рецензия на книгу:

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

СОЦИОЛОГИЯ РЫНКОВ: ЭКСКУРСИЯ В НОВУЮ МЕТОДОЛОГИЮ

Сторчевой Максим Анатольевич

Институт «Экономическая школа», Санкт-Петербург

С точки зрения методологических войн социология рынков – это удачный «ход конем». Представители экономического империализма пытались убедить своих собратьев по общественным дисциплинам, что экономическая методология всеильна и что «все есть рынки» – существуют брачные рынки, на которых супруги «нанимают» друг друга, политические рынки, на которых население «нанимает» политиков и так далее. Заявка очень серьезная, оспорена исконная территория соседей по общественным наукам. Можно было бы ожидать от социологии попыток отражения этих атак, но вместо того, чтобы занять оборону, экономические социологи неожиданно зашли в тыл «врагу». Они не стали опровергать аргументы империалистов, а заявили другое: экономисты сами не могут проанализировать до конца действия *любого* рынка (смоделировать поведение игроков), и здесь не важно, это рынок нефти или рынок невест – экономическая теория одинаково недостаточна во всех этих областях. Империалистическая атака оказалась в окружении, вышел конфуз. Экономисты хотели утвердиться во всех социальных науках, но теперь им придется обнаружить, что во всех этих случаях они понимают и справляются с объяснением рынка не до конца.

Давайте посмотрим, какие именно лакуны в представлении экономистов о рынке обнаружили и пытаются закрыть своими исследованиями экономические социологии. Такую возможность нам предоставляет новая книга В. Радаева, в которой можно найти как теоретические концепции рынка и его функционирования, так и применение этих инструментов к анализу российского хозяйства.

Экономическая модель рынка: спрос и предложение

В экономической теории, как правило, рынок рассматривается как совокупность продавцов и покупателей, поведение которых описывают функции спроса и предложения, и все функционирование рынка изучается через работу с аналитическим или графическим выражением этих функций. Этот подход позволяет хорошо понять глубинные закономерности рыночного равновесия, а также дает возможность разрабатывать и изучать тысячи разнообразных моделей, чем сообщество экономистов и занимается в своем большинстве уже очень и очень давно. Поскольку возможности такого моделирования практически бесконечны, экономисты традиционно не обращают внимание на другие особенности устройства рынка.

Традиционные предпосылки экономической модели рынка¹ предполагают рациональное поведение автономных лиц в различных ситуациях (разное число покупателей и продавцов, разные характеристики продукта и т.д.) и по разным правилам поведения (например, предполагается, что фирмы реагируют на цены друг друга или на количества, просчитывают или не просчитывают действия конкурентов и т.д.). В любом случае всегда идет речь о

¹ В «Социологии рынков» они передаются в изложении Дж. Стиглера на с. 52.

рациональном поведении автономных лиц, каждое из которых самостоятельно определяет свое поведение².

Как правило, такой анализ позволяет сделать выводы только о конечном равновесии системы и практически ничего не позволяет сказать о том, *как* функционирует эта система. Экономисты стремятся предсказать, чем должна кончиться пьеса, но, согласитесь, в театре хочется посмотреть все акты и действия (тем более, что именно знакомство с реальным сценарием развития событий позволяет понять, почему пьеса заканчивается не совсем так, как предсказывает экономическая теория). К сожалению, экономические модели не позволяют это сделать, так как они изначально предназначены только для поиска равновесных цены и количеств, но не для изучения действий, которые приводят к этому равновесию. Заметим, что реальное функционирование рынка – это *постоянное движение* к новому равновесию.

Значительный шаг вперед в этом отношении сделала институциональная экономическая теория, которая пытается исследовать роль институтов в хозяйстве, но во многих случаях она наследует методологические принципы своей материнской дисциплины (экономической теории) – рациональное поведение автономных лиц, а институты часто рассматриваются как оптимальные правила, минимизирующие затраты. Социологи не имеют таких методологических традиций и поэтому предлагают несколько иную теорию функционирования рынка. Давайте проследим в общих чертах архитектуру этой теории на страницах «Социологии рынков».

Социологическая модель рынка: сети, институты, культуры

В «Социологии рынков» модель экономистов не отвергается – социологи также предполагают, что рынок представляет собой совокупность продавцов и покупателей³. Но эти продавцы и покупатели находятся не в пустоте, а в пространстве, содержащем три элемента: *сети, институты и культуры*.

Между многими участниками рынка существуют определенные личные отношения: знание об особенностях поведения друг друга, симпатии или чувства друг к другу, родственные узы и так далее. Совокупность этих отношений называется *сетью*. Вряд ли можно усомниться в том, что наличие этой сети личных отношений влияет на функционирование рынка. Но как это влияние изучать? Социологи предлагают инструменты как для описания сети (плотность, степень централизации, гомогенность, сила связей, теснота связей и т.д.)⁴, так и для анализа влияния той или иной сети на поведение и результат (концепция «силы слабых связей»⁵, структурные «дыры» как источник рыночной власти⁶ и т.д.).

Принимая многие решения, участники рынка не предоставлены сами себе, их выбор ограничивается определенными формальными и неформальными правилами поведения или

² Редкое исключение: Х. Лейбенстайн со своим эффектом присоединения к большинству, эффектом сноба, эффектом Веблена, а также некоторые современные экономические попытки включить альтруизм в модель принятия решений, полезность публичного оглашения имени благотворителя в модель проведения аукциона и т.д. Заметим, что экономические модели при этом продолжают оставаться моделями рациональных и автономных субъектов, социальная реальность в них не появляется.

³ С. 23.

⁴ С. 33–38, 69–73.

⁵ С. 35.

⁶ С. 35–36.

институтами. Здесь социология рынков использует многие понятия и подходы институциональной экономики, хотя делает это не механически, а органично встраивает их в социологическую модель рынка.

Кроме сетей и институтов пространство рынка наполняет еще один элемент, о существовании которого экономическая теория вообще ничего не говорит⁷, хотя возможно, что это самый глубокий элемент из всех перечисленных. Это совокупность когнитивных, ценностных и символических характеристик мышления людей, которая представляет своего рода «очки», через которые потребители и покупатели смотрят друг на друга и на происходящее на рынке. Экономическая теория четко описывает логику выбора в заданных обстоятельствах, но – следующий вопрос остается за кадром – какие обстоятельства *видит* покупатель (продавец), когда «смотрит» на рынок, и как он это *интерпретирует* с моральной и причинно-следственной точек зрения – эти вопросы остаются за пределами экономической теории, и ответить на них пытается социология рынков, обозначая этот элемент термином «*культура*» и встраивая его в свою модель рынка вместе с сетями и институтами.

Триада этих элементов – сети, институты, культура – используется дальше в книге для систематического анализа. Так, в главе 3 «Конкуренция как социальный процесс» подобному анализу подвергается понятие конкуренции, которая последовательно рассматривается как «поддержание социальных контактов»⁸ (сети), «установление согласованного порядка»⁹ (институты), «символическая борьба»¹⁰ (культура). Сама глава выглядит несколько странно в общей линии изложения, так как, во-первых, под конкуренцией в ней понимаются *типы поведения* на рынке, но методологическое место *действия* в исследовательской схеме находится в главе 6, а во-вторых, в ней продолжается обсуждение экономической модели рынка и альтернативных моделей, и читателю приходится во второй раз задуматься над тем, что, по идее, хорошо бы изложить в главе 1 про рынок. Хотя эту нелинейность структуры можно оправдать с точки зрения риторики – очевидно, что автор подходит к тексту, как произведению искусства, для которого, как известно, внутренняя эlegantность и увлекательность изложения стоят выше педантичной сухой манеры систематизации. Поскольку произведение искусства, на мой взгляд, в очередной раз автору удалось, с нелинейностью структуры можно легко смириться.

Расширение модели: структуры и институты

В главах 4 и 5 автор более подробно рассматривает устройство рынка, общие контуры которого были представлены ранее, но здесь исследовательская схема оказывается немного шире, чем *сети – институты – культуры*, и читателю придется напрячься, чтобы попытаться увязать эту схему с предыдущей. Новая схема предлагает два больших среза рынка: *структуры* и *институты*, каждый из которых состоит из трех соответствующих частей.

Структуры рынка включают: 1) *хозяйственные ресурсы* (различные формы капитала: экономический, человеческий, физиологический, культурный, социальный, административный, административный, политический, символический); 2) *организационные структуры* (предприятие и бизнес как совокупность взаимосвязанных предприятий); 3) *деловые связи* (повторяющиеся контакты между разными организационными структурами в форме: а) стратегических альянсов, б) деловых сетей, в) деловых ассоциаций). В принципе можно

⁷ Если не учитывать Г. Саймона и концепцию ограниченной рациональности.

⁸ С. 55. Нужно заметить, что в этом разделе автор забегает вперед и добавляет к сетям еще и другой методологический инструмент – деловые стратегии и концепции контроля.

⁹ С. 57.

¹⁰ С. 59.

сказать, что эта классификация достаточно логична и хорошо ложится на предыдущую триаду «сети – институты – культуры», так как первые два элемента – *ресурсы* и *организации* – учитываются в экономическом анализе, и социология рынков просто добавляет к ним третий элемент – *сети*¹¹. Но есть несколько «неудобных» моментов, которые нарушают эту гармонию и, возможно, требуют модификации всей структуры «структур рынка». Во-первых, в «хозяйственные ресурсы», с которых вполне обоснованно начинаются «структуры», затесались элементы других пунктов классификации – например, социальный капитал по определению представляет собой «связи с другими участниками рынка» (и должен появиться в пункте 3 «деловые связи»). Во-вторых, структуры рынка включают только фирмы (организации) и не включают население, что, с точки зрения экономистов, выглядит странно (продавцов описали, покупателей забыли). Возможно, это объясняется тем, что организации (юридические лица) здесь рассматриваются как фиксированные структуры, в рамках которых действуют и с которыми взаимодействуют все физические лица (как работники фирм, так и потребители), и физические лица не являются элементом структуры вообще (они действуют в рамках структуры). Или, может быть, физические лица учтены в первом элементе структур и скрываются за отдельными видами капитала: человеческим, физиологическим, социальным и др.? Или поведение потребителей просто не интересует социологию рынков (данная книга действительно ориентирована исключительно на поведение фирм)?

Институты рынка также включают три составные части, которые четко увязаны с тремя частями структур: 1) *права собственности* (правила поведения относительно использования ресурсов); 2) *управленческие схемы* (правила взаимодействия различных элементов организации); 3) *правила обмена* (правила взаимодействия независимых участников рынка). Подобную гармонию в системе понятий можно только приветствовать, хотя в ней также есть некоторые «неудобные» моменты. Например, важный элемент управленческих схем – контракты с персоналом. Но с одной стороны, они затрагивают «притязания на доходы» (менеджер может иметь право на долю прибыли) и просятся в пункт 1 «права собственности», а с другой стороны, они по определению являются правилом взаимодействия независимых участников рынка (менеджера и фирмы) и должны попасть в пункт 3 «правила обмена». Может быть, имеет смысл представить все институты как контракты, каждый из которых может затрагивать все три вида правил (права собственности, управленческие схемы и правила обмена)?

В конце главы 5 автор представляет нам классификацию формальных и неформальных правил, которая в целом соответствует принятой в институциональной экономике. Конечно, в последней (если взять теорию контрактов, например) многие вопросы изучены уже довольно подробно и обширно, но «Социология рынков» не собирается конкурировать с институциональной экономикой в этих вопросах, а предлагает свой вклад в теорию институтов, закрывающий важные лакуны в институциональном анализе. Таких лагун две: это *анализ неформальных институтов* (экономисты традиционно уделяют большое внимание праву и контрактам, но неформальные правила часто остаются за пределами анализа¹²) и *институциональная динамика* (напомним еще раз, что анализ институциональной экономики носит, как правило, статический характер (какой контракт или закон оптимален в тех или иных условиях) и традиционно не затрагивает процесс становления институтов).

¹¹ Нужно ли заметить, что сети переходят в организации?

¹² Например, в книге Т. Эггертсона «Экономическое поведение и институты» (М.: Дело, 2001) речь идет в основном о контрактах, организациях, законах и т.д.

Институциональная динамика: как происходят изменения

Эти актуальные вопросы автор подробно обсуждает в следующем разделе «Институциональная динамика рынков», который начинается с главы 6 «Деловые стратегии и концепции контроля». В начале этой главы читателя ждет еще одно небольшое испытание – ему предлагают ознакомиться с *моделью экономического действия*. Это выглядит странно само по себе, так как в любой экономической книжке уместно ожидать обсуждения общих принципов действия субъектов в самом начале книги. Почему, например, принципы конкурентного поведения (частный случай действия) обсуждались раньше, чем общие принципы действия? К уже высказанному выше риторическому оправданию этой нелинейности можно добавить еще одно: автор вынужден говорить подробно о принципах действия именно здесь, так как действие является элементом его схемы формирования институтов. Существующие *институты* формируют *мотивацию (экономическое действие)* действующих лиц, которая формирует *деловую стратегию*, совокупность согласованных деловых стратегий участников рынка складывается в концепцию контроля, из которой в свою очередь рано или поздно складываются *институты*, – здесь круг замыкается, и мы получаем логичную схему взаимодействия индивидуального и коллективного уровней, а также модель формирования институтов (см. рис. 1). Именно поэтому автору приходится серьезно говорить о мотивах в главе 6 только после того, как он обстоятельно обсудил институты в главе 5.

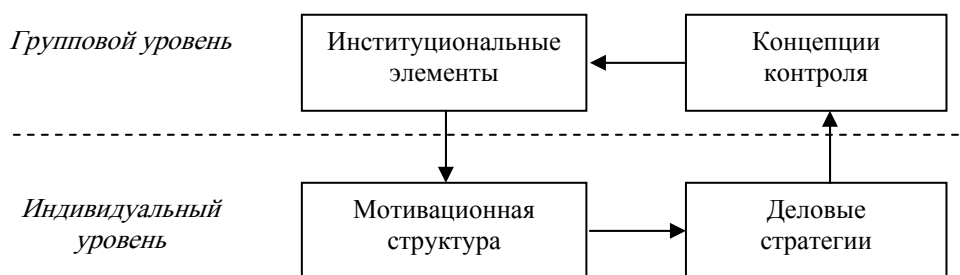


Рис. 1. Схема исследования хозяйственного действия.

После изучения этого раздела остается впечатление, что автор напрасно включил элемент «мотивационная структура» в эту схему и книгу в целом. Хотя бы потому, что этим он слишком сильно «подставляется» под огонь ортодоксальной экономической методологии. Вводится понятие *мотива* как «внутреннего побуждения к действию»¹³, но это само по себе не укладывается в экономические модели поведения, в которых есть вполне определенная цель – полезность, и любые действия являются просто средством достижения этой полезности¹⁴. Автор пишет о существовании этой модели, но дальше делает очень странный ход и причисляет к мотивам 1) *культурно-нормативные схемы* (включают три элемента: институциональные ограничения, ценностные ориентиры, социальные навыки), 2) *принуждение*. И первое, и второе, строго говоря, трудно представить в роли мотива в экономической модели действия. *Культурно-нормативные схемы* в большинстве случаев просто формируют вкусы, но не являются сами мотивами действия. В других случаях они выступают как ограничения возможных вариантов выбора (как институты), но при этом тоже

¹³ С. 96.

¹⁴ О наличии содержательных «внутренних мотивов» говорил только Т. Веблен в своей концепции инстинктов (инстинкт хищника, инстинкт родителя, инстинкт мастера и т.д.).

не становятся мотивами. Автор, по-видимому, это осознает и пытается перевести эти, по сути, внешние ограничения во внутренние мотивы, когда пишет, что в данном случае институты «становятся элементами внутренних личных побуждений, то есть элементами хозяйственной мотивации»¹⁵, но это рассуждение кажется искусственным. То же самое можно сказать про социальные навыки, которые, по мнению автора, «побуждают к действию», в то время как по определению представляют собой «способность следовать установленным правилам и побуждать других к их исполнению»¹⁶. Может ли «способность» быть «побуждением к действию»? Мне кажется, что нет. То же самое хочется сказать и про *принуждение*, которое определяется как «безальтернативное подчинение человека внешним по отношению к нему условиям»¹⁷. Само определение принуждения и дальнейшее описание его основных форм (правовое, силовое, экономическое и идеологическое) полезны и не вызывают возражений, но почему оно становится «мотивом»? Люди хотят быть счастливыми, и если их заставляют платить налоги или ложиться на землю во время обыска, они вынуждены это делать, чтобы оставаться счастливыми, когда все это закончится, но сами эти действия не становятся их мотивом.

В дополнение к этим внутренним противоречиям данный раздел про мотивацию практически не связан со следующим разделом про деловые стратегии, при обсуждении которых не делается ни одной ссылки на мотивы и все, что обсуждалось на предыдущих страницах. Поэтому если читатель случайно пропустит раздел «Структура хозяйственной мотивации», он практически ничего не потеряет и основное содержание следующих разделов главы 6 не станет для него менее понятным.

А следующие разделы действительно являются крайне важными, так как в них раскрываются ключевые понятия, описывающие социологическую модель рынка как совместно определяемого поведения его участников.

Деловая стратегия: интегральная модель поведения

Чрезвычайно интересной и полезной представляется концепция *деловой стратегии*¹⁸ как интегрального понятия для описания действия участников рынка. Стратегия – это выбираемое участником рынка поведение, но это понятие намного шире обычной микроэкономической концепции выбора и даже концепции стратегии в теории игр. В некотором смысле концепция деловой стратегии методологически продолжает линию Герберта Саймона и поведенческой экономической теории, представители которой пытались построить модель реального принятия решений, имитирующую реальные процессы в сознании потребителя, а не искусственную математическую логику микроэкономики¹⁹.

Понятие стратегии является интегральным, так как принятие деловой стратегии происходит на основе имеющихся более «мелких» решений о том, как правильно нужно действовать. Эти отдельные решения называются *принципами действия* и представляют собой правила поведения или оценки определенных событий, наработанные и принятые в ходе прошлого опыта действия. Подобный подход полностью согласуется с поведенческой моделью

¹⁵ С. 97.

¹⁶ Там же.

¹⁷ С. 98.

¹⁸ С. 102–106.

¹⁹ Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999.

принятия решений, и в частности, с теорией ограниченной рациональности, в которой индивид никогда не анализирует всю ситуацию «заново» (как это предполагает микроэкономическая методология), а опирается на уже имеющиеся правила поведения в той или иной ситуации, которые заимствуются из чужого и своего опыта. Такими правилами являются, например, такие: «нельзя платить все налоги, станешь неконкурентноспособным», «следует ожидать постоянного изменения законов и способов их применения», и т.д.

Деловая стратегия принимается с учетом этих мелких правил поведения и состоит в свою очередь из четырех составных частей: сначала происходит *оценка ситуации*, в ходе которой осмысливается состояние рынка и конкурентов, затем формируются *целевые установки*, представляющие собой достижимые с точки зрения имеющейся ситуации результаты, далее с точки зрения этих целей происходит заново *оценка ресурсов* и расставляются акценты на предпочтительных способах их использования, и затем происходит *выбор партнеров*, которые могут дополнить недостающие ресурсы и имеют сходные цели как основу для выгодной кооперации²⁰.

Конечно, экономисты могут заметить, что все четыре выбора осуществляются в один момент, так как целевые установки формируются уже с учетом недостающих ресурсов и возможных партнеров, и с точки зрения «чистой» методологии это замечание будет справедливым. Но с точки зрения реального поведения это замечание не так актуально. Конечно, целевые установки выбираются с оглядкой на ресурсы и партнеров, но эта «оглядка» представляет собой часто очень предварительный поверхностный анализ, экспертную оценку. После принятия целевых установок начинается более предметная и детальная работа с оценкой ресурсов, предметные и «серьезные» переговоры с партнерами и т.д. Вдобавок можно заметить, что не так важно, в какой последовательности принимаются эти решения (в авторском изложении этих частей сказалось традиционная авторская приверженность к увязыванию логического и исторического), важно другое – деловая стратегия действительно включает четыре элемента: оценку внешней среды, выбор цели, выбор ресурсов, выбор партнеров.

Концепция контроля: социологическая реальность

Деловая стратегия является личным делом каждой фирмы, но при этом на рынке, который является частью общества, возникает *надындивидуальная реальность*. Именно здесь социология делает шаг вперед («Есть такая партия!») и предлагает инструменты для описания и анализа этой реальности. Деловые стратегии различных фирм, соприкасаясь друг с другом на рынке, постепенно приспосабливаются друг к другу, и у всех участников рынка возникает общее представление о том, «что представляет собой этот рынок и успешная деловая стратегия на нем»²¹. Это общее представление называется *концепцией контроля* – термин, введенный Н. Флигстином²² и нашедший удачное место в исследовательской схеме «Социологии рынков». Концепции контроля включают *когнитивную* составляющую (общие представления о том, как устроен рынок) и *нормативную* (общие представления о том, как можно действовать на рынке)²³. Одна и та же объективная ситуация на рынке может по-разному интерпретироваться его участниками, и уместными в этой ситуации могут быть

²⁰ С.105–106.

²¹ С. 106.

²² Fligstein N. Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.

²³ Если вспомнить триаду «сети – институты – культура», то концепция контроля оказывается совокупностью последних двух элементов этой триады.

признаны различные действия. Например, когда рынок близок к насыщению, между участниками может начаться серьезная ценовая конкуренция. Интерпретация ситуации зависит от господствующих представлений: например, на ценовую конкуренцию могут смотреть как на естественный и закономерный элемент деятельности, который помогает оставаться на рынке наиболее эффективным, который необходим, чтобы «завалить» конкурента, и т.д. – т.е. видеть в ней *нормальный* элемент деятельности. Но возможен и другой взгляд – ценовая конкуренция может быть расценена как ужасное зло, которое невыгодно никому и которого нужно избегать всеми силами. Отсюда любые действия, которые могут вести к этой конкуренции, будут расцениваться как нелегитимные, и авторы таких действий будут наказываться какими-либо социальными мерами.

Концепции контроля оказывают большое влияние на деловые стратегии отдельных фирм, так как последние вынуждены подстраивать свои действия под общепринятые концепции контроля. Таким образом чисто рационального действия автономных лиц больше не наблюдается, каждый участник действует с оглядкой на общепринятые «плохо» и «хорошо». Другими словами, отдельный участник действует не по рациональной стратегии, а по той стратегии, которая согласуется с общепринятой концепцией контроля. Конечно, отдельная фирма может захотеть оспорить существующие концепции контроля – в этом случае возможна борьба с другими участниками рынка, которых эта концепция контроля устраивает. Например, отдельная фирма может нарушить общепринятое правило не снижать цены и установить более низкую, чем у конкурентов, цену. Это может вызвать ответные действия остальных фирм, которые либо постараются приструнить каким-либо образом нарушителя²⁴, либо «не выдержат» и вступят в ценовую конкуренцию – в последнем случае нарушитель побеждает и концепция контроля на рынке меняется.

Возникновение новых правил

Очень интересна глава 7, посвященная механизмам возникновения новых правил – вопросу, который также не особо балует своим вниманием институциональная экономика, сравнивающая эффективности различных институтов, но, как правило, не пытающаяся понять сценарий появления тех или иных институтов (это похоже на ситуацию с равновесием, условия которого анализируется досконально, но путь к которому традиционно не изучается). Автор подробно обсуждает различные факторы, которые формируют процесс появления институтов, и предлагает читателю классификацию различных сценариев и обстоятельств возникновения новых институтов. Эта глава имеет много достоинств (например, обсуждение актуального вопроса о появлении неэффективных институтов²⁵ и вообще о проблеме оценки эффективности институтов²⁶, которая сама по себе может быть социальной конструкцией и не имеет объективных измерителей). Но есть и несколько недостатков, которые придется отметить. Во-первых, по логике предыдущего изложения ожидаешь увидеть в этой главе влияние складывающихся концепций контроля на формирование институтов (согласно схеме на рис. 1), но этого не происходит, и формирование институтов обсуждается само по себе, «с нуля». Похоже, что здесь схематический контур рвется, что не идет на пользу теоретической цельности книги. Во-вторых, автор почему-то анализирует только возникновение новых *институтов*, но почти все рассуждения относятся также и к появлению новых *принципов действия* (которые являются элементами деловых стратегий), а также к появлению новых *концепций контроля*, которые по авторскому определению еще не являются институтами. В-третьих, материал этой главы

²⁴ О способах принуждения см. с. 99–101.

²⁵ С. 126–128.

²⁶ С. 129–132.

действительно очень богатый, но изложение происходит очень бегло и многие интересные идеи остаются не проанализированными как следует (в том числе на предмет связи с предыдущим материалом книги).

Кроме этого, возможно, здесь автору следует обратить свое внимание на других соседей по общественным наукам – теорию организации или менеджмент. В этих отраслях знания есть отдельные разделы, посвященные тому, как можно проводить изменения (реформы) в организациях. Если учесть тот факт, что реформы в организации заключаются во введении новых правил поведения, то данные разделы указанных дисциплин могут добавить массу полезного материала к теме «возникновение новых институтов». Например, анализ различных способов введения новых правил «сверху»: одномоментный переход, параллельный переход, пилотный переход и т.д.

Деформализация правил: национальная теория?

Заканчивает теоретическую часть книги самая интересная, на мой взгляд, глава – глава 8, посвященная взаимодействию формальных и неформальных правил поведения, а также тому, что автор называет *деформализацией* правил – процессом, в ходе которого участники рынка решают, насколько приемлемы формальные правила и насколько они будут следовать этим правилам, а насколько будут жить по неформальным. При этом формальные правила замещаются неформальными и весь процесс называется деформализацией. Необходимым условием этого процесса, по мнению автора, является фундаментальное обстоятельство, связанное с тем, что «закон не воспринимается как абсолютно непреложное правило, обязательное для точного исполнения»²⁷.

Размышляя над этими страницами книги, невольно приходишь к двум неожиданным выводам, о которых автор нигде явно не пишет, но которые кажутся весьма логичными. Во-первых, «Социология рынков» даже в своей теоретической части привязана к российской экономике. Где еще может действовать фундаментальное обстоятельство, указанное в предыдущем абзаце? Если это так, то возникает вопрос о применимости выстраиваемой здесь теории к западному рынку. Во-вторых, если это окажется в чистом виде «социология российских рынков», напрашивается вывод о том, что подход немецкой исторической школы был более актуален, чем это принято обычно считать. Наличие у российских граждан указанного «фундаментального обстоятельства» создает возможность построения специальной национальной теории институтов, которая подходит для России, но в других условиях будет не столь актуальна.

Весь анализ главы 8 чрезвычайно интересен, и хочется рекомендовать читателю (особенно экономисту) внимательно прочесть хотя бы эту главу, если времени на изучение всей книги окажется недостаточно. В ней подробно описываются сценарии перехода формальных правил в неформальные и принципы, которыми руководствуются участники рынка, выбирая для себя сочетание формальных и неформальных правил.

Концепция А. Хиршмана: четвертый элемент

Весьма интересным выглядит авторский подход к концепции А. Хиршмана, которую автор использует для описания возможного поведения участников рынка в условиях введения тех или иных (в том числе невыгодных) формальных правил. Напомним, что концепция Хиршмана включает в себя три типичные стратегии поведения в неблагоприятных условиях: *лояльность* (в данном случае – смириться с невыгодным правилом), *голос* (пытаться опротестовать и изменить невыгодное правило) и *выход* (невыполнение невыгодного

²⁷ С. 134.

правила). К этим стратегиям автор добавляет четвертую – стратегия *договора* [bargain], которая представляет собой попытку согласовать с властью возможность частичного выполнения формального правила — и упорядочивает четыре стратегии в виде таблицы (см. рис. 2).

	<i>Формальные</i>	<i>Неформальные</i>
<i>Сотрудничество</i>	Лояльность	Договор
<i>Оппортунизм</i>	Голос	Выход

Рис. 2. Типы деловых стратегий.

Подобное упорядочение стратегий выглядит весьма полезным и действительно показывает необходимость введения четвертой стратегии, которая у Хиршмана отсутствует, но без которой в подобной классификации будет просто «дырка». Заметим, однако, что это необходимо в тех случаях, когда актуально деление на формальные и неформальные методы поведения, так как две, по сути, «голосовые» стратегии разделяются по принципу формальности на «голос» (официально заявить протест власти) и «договор» (пытаться договориться с властью неформально). Если такого деления нет, имеет смысл только одна стратегия – «голос». Что касается «вертикального» упорядочивания по принципу согласия или несогласия с правилом, то оно выглядит, в принципе, разумным, если не считать не очень удачного использования слова «оппортунизм» для обозначения стратегий «несогласия» или «протеста». Все-таки термин «оппортунизм» означает несколько иное – незаметное следование своим интересам в условиях частной информации – данное понятие вообще за пределами данной таблицы. Возможно, в этой классификации слово «оппортунизм» лучше заменить словом «несогласие» или «несотрудничество».

* * *

На этом теоретическая часть книги заканчивается и начинается прикладная часть, в которой содержатся описание результатов эмпирических исследований поведения фирм на российских рынках и попытка применить к этим данным теоретические концепции из первой части книги. Эмпирический материал представляет собой материалы трех исследований, которые автор провел в в 2001–2003 гг. по заказу различных деловых ассоциаций: два проекта были связаны с импортом продукции на российский рынок и один со сферой розничной торговли²⁸. Рассказывая о результатах этих исследований, автор демонстрирует безупречное владение фактическим материалом и умение рассказывать легко и четко, выстраивая в сознании читателя понятную и логичную схему развития экономической реальности. Особый шарм этому стилю придает большое количество цитат «из первых уст», которыми наполнена буквально каждая страница и благодаря которым авторский текст как бы оживает и начинает говорить десятками голосов реально существующих предпринимателей, менеджеров, чиновников. Материал богатый, и автор распоряжается им весьма умело, хотя, конечно, некоторые моменты могут быть подвергнуты критическому обсуждению. Давайте коротко рассмотрим основное содержание этих глав.

²⁸ Описанию этих проектов посвящена отдельная небольшая глава 9 (С. 150–154).

Поле боя — розничная торговля

В главе 10 автор кратко и увлекательно передает общую историю развития розничной торговли за последнее десятилетие, в ходе которой несколько форм организации этого бизнеса – *открытые рынки, обычные магазины и сетевые магазины* – вели между собой нешуточную борьбу за покупателя. Раздел содержит много дат, названий и конкретных фактов и в целом будет очень любопытен для тех, кто занимается теорией отраслевых рынков или институциональной экономикой. В целом раздел можно было бы снабдить экономической интерпретацией происходящего²⁹, хотя возможно, что это вышло бы за рамки данной работы, так как эта глава не преследует цели объяснения всего развития розничных рынков, а только подготавливает почву для более эффективного прочтения следующей главы.

А при чтении следующей главы хочется снять шляпу и аплодировать стоя. Автор предлагает красивую интерпретацию происходящего на рынке розничной торговли с точки зрения теоретических концепций первой части книги, и этот анализ не только вызывает чувство глубокого удовлетворения за не зря потраченное время на изучение теоретических концепций, но и открывает новое понимание этой теории. Конечно, определенные вопросы к автору по поводу уместности того или иного вывода возникают, но в целом эта глава является «правильной» главой и требует внимательного изучения. Остановимся на ее содержании чуть более подробно.

Основной проблемой российского розничного рынка начала 2000-х гг. была угроза прихода иностранных сетей розничной торговли. Российские сетевые компании оказались перед необходимостью выбирать деловую стратегию. При этом они исходили из двух концепций контроля: *пессимистической* (игра проиграна, придется уступать место) и *оптимистической* (российские розничные сети смогут найти способ выживания, отступить рано). Автор показывает, что каждая концепция контроля опирается на ряд более мелких принципов или аргументов, которые признаются верными. Например, оптимистическая опирается на четыре аргумента: 1) российские компании имеют свои преимущества; 2) происходит их сближение по уровню с западными компаниями; 3) можно найти особые рыночные ниши, 4) нужно конкурировать из патриотических соображений³⁰. Здесь внимательный читатель попадет в некоторое замешательство, так как раньше ему говорили, что *стратегии* опираются на определенные принципы, а та стратегия, которая победит, станет концепцией контроля. Здесь эта схема представляется несколько иначе – концепции контроля опираются на некоторые принципы. Дело еще больше запутывает то обстоятельство, что автор пишет про четыре стратегии³¹, которые выглядят следующим образом:

- стратегия «*продажа бизнеса*» – наиболее явное выражение пессимистической концепции контроля;
- стратегия «*уход в регионы*» – отчасти пессимистическая концепция, так как предполагает невозможность конкурировать с западными сетями в столичном регионе, но с другой стороны, не предполагает необходимость полной капитуляции;

²⁹ Иногда автор осознанно или невольно пытается самостоятельно объяснить развитие рыночной структуры. Например, в середине главы неожиданно вводит еще одно теоретическое понятие – *конкурентная ситуация* (степень пересечения зон интересов различных типов участников рынка), что само по себе достаточно странно (все понятия надо было ввести в теоретической части) и по смыслу не очень оправданно, так как концепция туманная и для изложения всего материала не является необходимой.

³⁰ С. 179.

³¹ С. 181–196.

- стратегия «поиск рыночных ниш» – отчасти пессимистическая концепция, так как тоже предполагает невозможность прямой конкуренции, но учитывая ограниченность ресурсов (это стратегия для небольших компаний), позволяет поиск особых сегментов рынка типа «магазин возле дома» и т.д. ;
- стратегия «конкуренции с западными сетями» – в чистом виде оптимистическая концепция, которая предполагает возможность повышения конкурентоспособности за счет: 1) расширения бизнеса; 2) мобилизации собственных ресурсов; 3) привлечения внешних ресурсов; 4) совершенствование управленческих схем и технологий производства, 5) инвестирования в отечественное производство.

Как видно, некоторые концепции не являются в чистом виде пессимистическими или оптимистическими, что еще больше запутывает схему. Что будет, если победит третья стратегия? Какая концепция контроля установится из двух перечисленных выше? Может быть, деление на оптимистические и пессимистические концепции является просто классификацией стратегий, но концепциями контроля? Соответственно концепцией контроля нужно считать ту стратегию, которая победит?

Конечно, эти вопросы являются в значительной степени придирками к терминологической чистоте, и в целом интерпретация автора хорошо укладывается в предложенную им общую схему. Особенно наглядно показано, как на этапе формирования концепции контроля появляются различные деловые стратегии, между которыми разворачивается конкуренция, приводящая к установлению одной стратегии. Напрашивается любопытный вывод о том, что в значительной степени на исход события влияют когнитивные установки игроков. Нет стратегии, которая однозначно победит, большое значение имеет то, во что верят игроки. Если у них будет сильный патриотический «аргумент», то западным сетям придется туго, им будет оказано сильное сопротивление и их доля рынка будет небольшой. Если не будет боевого духа, позиции будут сданы и рынок будет потерян. Все решают когнитивные установки участников рынка.

Подводя итог этой главы, автор как обычно предлагает читателю небольшое резюме, в котором неожиданно вводит достаточно серьезную исследовательскую концепцию *институционального изоморфизма*, что не может не удивить. Уместно ли вводить новые концепции в резюме? Вероятно, следовало бы встроить эту концепцию в общую исследовательскую схему, так как она очень хорошо стыкуется с концепцией контроля (фирмы выбирают организационные схемы или стратегии исходя из общепринятых на этом рынке схем и стратегий, т.е. изоморфизм – есть не что иное, как подстройка под концепцию контроля; автор сам пишет это на с. 108 и с. 111).

Портрет импортера в серых тонах

Следующие две главы – 12 и 13 – посвящены анализу ситуации с таможенным оформлением импортной продукции на российском рынке. Автор вновь уверенно демонстрирует завидное владение фактическим материалом и предлагает читателю увлекательный рассказ об эволюции методов таможенного контроля и массу уникальных фактов и признаний участников этого процесса. Существуют различные типы поведения в области таможенного оформления, которые условно называются «схемами» и делятся на: «белые» схемы (достоверно декларируется весь товар), «полубелые» схемы (занижается стоимость товара), «серые» схемы (занижается количество товара), «темно-серые» схемы (товар оформляется под видом другого товара), «черные» схемы (нелегальный ввоз)³². Чем «темнее» схема, тем она дешевле, но в то же время связана с более высоким риском. Автор подробно

³² С. 201.

рассказывает о том, как сменяли друг друга различные режимы таможенного контроля и соответственно менялось поведение импортеров с конца 1980-х до начала 2000-х гг.³³ Объясняя поведение, автор апеллирует в основном к экономическим причинам, в том числе использует концепцию ухудшающего отбора – «плохие» схемы вытесняют «хорошие», так как товар попадает к потребителю одинаковый и продается по одной цене, поэтому «белые» импортеры проигрывают и вынуждены уходить с рынка или менять свои схемы на менее «белые». Далее автор делает очень эффектный ход – детально демонстрирует, что все экономические условия препятствовали легализации таможенного оформления, но при этом все-таки наблюдалась тенденция в поведении очень многих фирм к легализации таможенного оформления. Как это объяснить? Очевидно, что кроме «узко экономических» причин, должны быть и другие причины поведения, которые и должна вскрыть экономическая социология. Далее автор предлагает несколько таких причин: 1) переоценка рисков и упущенных выгод; 2) вход на рынок транснациональных операторов; 3) усиление давление государства; 4) формирование благоприятного экономического и политического фона; 5) стремление повысить свой статус³⁴. Здесь, конечно, экономисты могут возразить, что большинство из указанных причин все-таки имеют экономическую природу за исключением последнего пятого пункта, и отчасти будут правы. Каждая причина (кроме пятой) влияет непосредственно на издержки импортеров и поэтому может быть записана в экономические. Но по внутреннему содержанию многие из этих причин имеют поведенческую (институциональную) природу. Например, пункт 1 означает, что у участников рынка меняется *когнитивная схема*, через которую они воспринимают рынок (они понимают, что недооценивали значение рисков, обнаруживают наличие упущенных выгод и т.д.). Пункт 2 означает, что российский импортер должен начать вести себя по таким же *правилам*, как и западная компания, если хочет выгодно продать ей свой бизнес или вести бизнес совместно. Пункт 3 предполагает развитие *взаимопонимания* между властью и бизнесом – это тоже изменение когнитивной схемы («бизнес и государство не враги», «не все хотят украсть» и т.д.), а также выработка общей для государства и бизнеса *концепции контроля*. Пункт 4, конечно, содержит изрядную долю чисто экономических аргументов (укрепление рубля и пр.), но зато пункт 5 имеет чисто социологический характер, и с этим вряд ли будет спорить даже кто-то из самых ортодоксальных экономистов.

Салтыков-Щедрин как экономсоциолог

В главе 13 автор предлагает практический анализ важной теоретической концепции деформализации правил, и здесь мы в очередной раз убеждаемся в том, что гипотеза о национальном характере этой экономсоциологической теории была весьма правдоподобна. Мы даже узнаем имя идейного отца теории деформализации – это М.Е. Салтыков-Щедрин (ну конечно, как можно было не догадаться) со своим известным высказыванием про «строгость российских законов», которая смягчается «необязательностью их исполнения». На страницах «Социологии рынков» эта идея формулируется несколько иначе – *сначала вводятся трудновыполнимые формальные правила, а затем они реализуются в упрощенной форме*³⁵ – но смысл остается прежним. Возникает мысль о том, что если эта национальная особенность столь устойчива, что была подмечена автором «Истории одного города» еще в XIX в., а в начале XXI в. продолжает воспроизводиться, по утверждению автора «Социологии рынков», с потрясающим постоянством, действительно можно говорить ее глубинном характере и о возможности существования национальной экономсоциологии.

³³ С. 202–206.

³⁴ С. 213.

³⁵ С. 229.

Далее в этой главе автор обсуждает различные схемы, через которые реализуется этот институциональный компромисс, – например, через механизм «усреднения» таможенной стоимости, который по определению предоставляет возможность значительного произвола и дает прекрасный инструмент для регулирования отношений между властью и гражданами не по букве закона, а в меру «понимания» и «договоренности». Заметим, что последняя проблема – распознавание стоимости провозимого товара – дает еще один хороший повод для анализа влияния *КОГНИТИВНЫХ СХЕМ* на экономический результат. Здесь вступают во взаимодействие представления законодателей, таможенников и импортеров о том, сколько может стоить тот или иной товар или машина с товаром, и от борьбы этих представлений зависит общий исход дела. Откуда берутся эти представления? Как они влияют друг на друга? Насколько устанавливаемая концепция контроля отражает реальную стоимость? Автор не задает эти вопросы в книге, но, надеемся, в будущем у него появится такая возможность, и он сможет успешно ей воспользоваться.

Из ловушки нелегальности: как, с кем, против кого

Итак, у отдельных фирм появляется желание легализоваться. Но как мы помним из главы 12 – всеобщая нелегальность является следствием эффекта ухудшающего отбора. Никто не может позволить себе быть легальным в одиночку, так как это означает более высокие затраты и падение продаж. Это довольно серьезная проблема, которая блокирует любое движение системы в сторону большей эффективности. Поскольку из этой ситуации выйти поодиночке нельзя, основным способом является достижение договоренности о совместном выходе. «Конечно, фирмам нужно просто вступить в сговор или создать коалицию, – скажет экономист, – и ловушка ухудшающего отбора будет преодолена». Но почему же этого не происходит в жизни? Увы, экономический анализ не позволяет понять, что именно препятствует этому преодолению, но социологический инструментарий, с успехом применяемый на протяжении всей книги, и здесь дает вполне позитивные результаты. Автор подробно анализирует различные *КОГНИТИВНЫЕ СХЕМЫ* и *ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ*, которые мешают фирмам вступить в процесс кооперации – это так называемые «прагматическая позиция», «выжидательная позиция» и «позиция безбилетника», а также дефицит доверия между властью и бизнесом и внутри самого бизнеса³⁶. Поскольку изменение когнитивных схем и правил поведения требует времени, процесс достижения взаимопонимания растягивается на очень большой срок³⁷. Все происходит очень постепенно, после систематических попыток фирм садиться за круглый стол переговоров, создавать ассоциации и так далее. Но этим стратегия выхода из ловушки нелегальности не исчерпывается. На рынке есть тип участников, с которыми достижение понимания и согласование правил просто невозможно, – это так называемая группа «беспредельщиков»³⁸, которые в принципе не способны договариваться или выполнять оговоренные условия. Поэтому весь рынок делится на тех, кто работает «по правилам» (с ними достигаются договоренности), и тех, кто работает «без правил» (против них ведется определенная работа, направленная на выдавливание их с рынка: составление «черных» или «белых» списков, отсеечение беспредельщиков от мировых поставщиков и т.д.). Так, в нелегкой борьбе устанавливается новая концепция контроля, предполагающая легальные деловые стратегии участников рынка.

Эта глава наталкивает на следующую мысль – стихийное развитие рынка вообще оказывается не очень эффективным, так как многие важные правила поведения и элементы

³⁶ С. 242–244.

³⁷ С. 245–246.

³⁸ С. 247–250.

концепции контроля сами по себе не возникают или их возникновение требует очень длительного времени. Поэтому нужно создание специального совещательно-координационного органа, который бы помогал участникам рынка согласовывать интересы и правила поведения, общаться с властью и т.д. Роль такого органа выполняют *деловые ассоциации* – их появление и деятельность подробно рассматриваются в главах 16–17. Автор подробно описывает типы возникающих ассоциаций, основные виды их деятельности, а также мнения ассоциаций и их членов по определенным вопросам (регулирование деятельности иностранных компаний, борьба с несанкционированным импортом, проблема сертификации и т.д.). Главы получились очень интересными (в том числе за счет «живых» цитат участников рынка), и в целом нужно признать, что эта тема заслуживает значительно более обширного исследования, хотя бы потому, что остались неосвещенными некоторые актуальные вопросы. Например, проблема границы между действиями ассоциации, которые выгодны для общества (например, легализация), и действиями, которые противоречат интересам общества, — не секрет, что такое тоже весьма вероятно, и странно, что автор не пишет об этом в книге. Например, поддержание цен, о котором часто говорится в книге, действительно защищает производителя, но выгодно ли это потребителю? Где гарантия, что производители и их ассоциации захотят поддерживать цены на минимально разумном уровне, когда всем известно, что сговоры ведут обычно к повышению цен. Даже если это изначально и не было целью участников соглашения, наличие власти над рынком (да и вообще над чем бы то ни было – вспомним основную проблему «Властелина колец») создает такой соблазн ей воспользоваться, что удержаться от него могут только очень немногие. Смогут ли удержаться от него российские деловые ассоциации? Как они вообще понимают проблему границы между допустимым и недопустимым использованием рыночной власти, между оправданным и неоправданным лоббированием, между разумным и неразумным ограничением деятельности западных компаний? Эти вопросы могли бы стать частью интересной исследовательской программы в будущем.

* * *

Хочется надеяться, что после прочтения «Социологии рынков» у читателя возникнет понимание важности новой экономической социологии, а также ее роли в разделении труда между экономической теорией и другими общественными науками и методологиями. Экономическая теория дает нам *компас*, который может показать, где находится север и где находится конечный пункт нашего движения. Но любой путешественник скажет, что только компаса недостаточно для успешного достижения этого пункта. Нужна еще *карта местности* и знание *правил*, согласно которым по этой карте обычно прокладывается маршрут до искомой точки, на которую указывает экономический компас. Изучением этой карты местности и правил движения и занимается экономическая социология, тщательно и всесторонне описывая структуры и институты рынка, изучая сам *процесс* движения, который – как знают все – зачастую важнее результата. Конечно, иногда экономсоциологи увлекаются и забывают про экономический компас, в результате чего экспедиция оказывается в очень странном месте. К счастью, это происходит не очень часто и хочется надеяться, что в дальнейшем экономический компас не будет теряться вовсе и автор «Социологии рынков» уверенно продолжит свои уникальные путешествия и порадует читателя новыми увлекательными теориями о реальном хозяйстве и его обитателях.

VR Мы обращаем внимание читателей на выпуск нового, дополненного издания классической книги: Человек и его работа. Социологическое исследование / Под ред. А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.А. Ядова. М.: Мысль, 1967. Эту книгу многие считают отправной точкой всей российской (советской) социологии. В издании также содержится ряд современных материалов. Важно и то, что книгу представляет один из ее авторов – проф. А.Г. Здравомыслов.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И ДИНАМИКА КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

Здравомыслов Андрей Григорьевич

Главный научный сотрудник Института комплексных социальных исследований РАН, доктор философских наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, основатель Сообщества профессиональных социологов

В 1967 г. было опубликовано фундаментальное социологическое исследование «Человек и его работа»¹. Она была своего рода ориентиром для советской социологии. Вскоре после публикации она была переведена в Польше, ГДР, Венгрии и США, а совсем недавно включена в список лучших книг по социологии XX в., созданный по инициативе Международной социологической ассоциации. В 2003 г. эта работа была переиздана издательством «Аспект Пресс» сравнительно небольшим тиражом с комментариями авторов². Сам факт переиздания книги можно рассматривать как свидетельство сохранения интереса как к содержанию исследования, так и к методам его осуществления.

О чем же эта книга? Главный ее сюжет связан с эмпирическим описанием отношения к труду молодых рабочих Ленинграда. Впервые в стране было проведено подробное обследование удовлетворенности работой, специальностью, осознания ценности труда на основе репрезентативного опроса и серии интервью. Было обработано по весьма подробной и сложной программе 2665 анкет, полученных в ходе стандартизированного опроса молодых (до 30 лет) рабочих, занятых на 25 промышленных предприятиях. В результате анализа данных были проверены несколько гипотез, направленных на объяснение изменений мотивации труда.

Полемика по поводу наших выводов и исследования в целом развернулась еще до публикации книги, поскольку мы представили наши данные в большом числе публикаций и выступлениях на социологических форумах разного рода, в том числе и на международных конгрессах по психологии, социологии и т.д. Как известно, в те времена само слово «социология» только начинало входить в свои права, и социологов – т.е. людей, которые хотели заниматься социологическими исследованиями, – было не так уж много. В начале 1980-х гг. их было не более трех десятков на всю страну. Теперь же мы имеем развернутую систему социологического образования: дипломы, кандидатские и докторские степени, вузовские кафедры, несколько социологических институтов в системе РАН и частные (?) исследовательские структуры. (Вопрос здесь поставлен в силу того, что социальное знание не может быть по своей природе предметом частной собственности, на что указал еще Р. Мертон.)

¹ Человек и его работа. Социологическое исследование / Под ред. А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.А. Ядова. М.: Мысль, 1967.

² Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после. 2-е изд., испр. и доп.. Учебное пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2003.

Дискуссия по нашей работе развертывалась на двух уровнях. Первый – идеологический уровень, связанный с задачами идеологического контроля. Несколько ленинградских философов и представителей «научного коммунизма» подвергли нашу работу критике за «позитивизм» и, следовательно, за отступление от марксизма. Критика эта не могла быть нами признана, так как признание ее означало бы эксклюзию – прекращение дальнейших возможностей работы в области социологии. Теперь можно сказать, что, действительно, наше исследование содержало в себе сильный крен в сторону позитивизма, который был потребностью времени. Хотя тогда, надо признаться, мы ничего не знали о знаменитой критике Поппером франкфуртской школы.

К счастью, обвинения в наш адрес не получили поддержки «на самом верху».

Другой уровень критики касался собственно содержательных вопросов и имел теоретическое значение для дальнейшего развития социологических исследований.

Наш главный вывод состоял в том, что фактором, оказывающем решающее воздействие на динамику отношения к труду, являлось содержание работы. Этот вывод вполне отвечал прогнозу Маркса о превращении труда в «первую жизненную потребность». Но в нашем исследовании вывод опирался не на цитаты, а был обоснован с помощью ряда исследовательских процедур, включавших в себя сопоставление показателей удовлетворенности трудом в группах, представляющих содержательно различные виды труда в сфере материального промышленного производства. Другой способ – сравнение оценок содержания работы, зарплаты, условий труда, отношений в рабочей среде, отношения руководства, организации производства и т.д. в крайних группах, различающихся между собой по степени удовлетворенности работой. (Сейчас эта методика используется в телепередаче «Свобода слова» Савика Шустера, а тогда это было своего рода новшеством.)

Но некоторые из наших коллег обвиняли нас в идеализации ситуации, и в том, что мы не учитываем материальных интересов, представленных в зарплатке. В свою очередь, мы доказывали, что уровень зарплаты не мог иметь решающего значения для всех групп работников (он имел таковое только в пределах группы неквалифицированного труда), поскольку зарплата рабочих не была достаточно дифференцированной в зависимости от показателей эффективности труда. Другое дело, если бы принцип «каждому по труду» был реализован на практике. Но наше исследование показало, что это далеко не так. Следовательно, результаты нашего исследования могли быть использованы в критике Государственного комитета по вопросам труда и зарплаты, что, возможно, и было сделано (без нашего участия).

Один из результатов нашей работы состоял также в том, что была выявлена ранжировка факторов, влияющих практически на удовлетворенность трудом молодых рабочих. Фактор «организация труда» оказался на пятом месте – после содержательности труда, удовлетворенности заработком, возможностями повышения квалификации и разнообразия работы (также элемент содержания труда). На шестом месте оказалось «отношение администрации к рабочим» (также компонент организации труда). Обе эти составляющих оказались более значимыми, чем физическая утомляемость работой и состояние оборудования³.

Получив эти данные, мы, к сожалению, не сосредоточились на их детальной проработке. Целый ряд вопросов можно было бы поставить даже в тех условиях. Например, связь организации труда с заработком, внимание администрации более высокого уровня к подбору

³ Человек и его работа в СССР и после. С. 159.

управленческих кадров, влияние самоорганизации. Целый ряд таких вопросов уже тогда был поставлен нашими коллегами⁴.

Еще один потенциальный конфликт, обнаруженный в ходе исследования отношения к труду, состоял в нарастании неудовлетворенности работой по мере роста образования. Возможно, что это было наиболее важное открытие для того времени. Дискуссия, имевшая место в литературе в связи с обнаружением этой тенденции, выявила две позиции. Одна обосновывала сокращение расходов на образование. Зачем готовить такое количество образованной молодежи, знания которой заведомо не могут быть использованы в сфере материального производства? Другая позиция состояла в том, что знание и образование сами по себе составляют ценность, что накопление неудовлетворенности в конечном счете станет важным источником мотивации в научно-технической области и приведет к вытеснению неквалифицированного труда как наиболее проблемной области социальной жизни. Мы тогда не могли предполагать, что развитие именно этой тенденции на новом уровне приведет к радикальному изменению всей системы общественно-политических отношений в стране.

В нынешних условиях ситуация в промышленности резко изменилась. При подготовке нового издания этой книги на нескольких предприятиях, попавших в нашу выборку в 1960-е гг., был проведен сравнительный опрос по той же самой методике. Сам опрос проводился группой Н. Ядова (представитель нового поколения социологов).

Какие же обстоятельства характерны для нынешнего положения дел? Что оказывается наиболее значимым для сегодняшней ситуации?

Теперь бесспорно, что главным мотиватором удовлетворенности работой является заработок. Так, по крайней мере, выглядит дело при анализе данных опросов. Эта оговорка весьма важна, поскольку любое эмпирическое исследование фиксирует высказывания в данной конкретной ситуации, не заботясь ни о более широком контексте, который ускользает от внимания респондента, ни о более глубокой смысловой нагрузке, которая может ускользать и от внимания исследователя. Важно ведь иметь в виду, для чего необходим заработок, на что он практически расходуется, каковы материальные, статусные, духовные ресурсы, доступ к которым открывается или, наоборот, перекрывается размерами заработка и т.д.

Далее, общий уровень образования современных рабочих значительно вырос в сравнении с 1960-ми гг. Следовательно, возросли требования к заработку, организации труда, чистоте рабочего места. Однако эти требования далеко не всегда могут быть предъявлены.

Появился новый мощный фактор, перекрывающий все остальные, – угроза безработицы, давление рынка рабочей силы. Следующий мощный фактор – способ организации труда, обусловленный характером управленческих отношений и собственностью. Всякие общественные организации, в том числе и профсоюз, практически исчезли, по крайней мере, из поля зрения работника.

Возникла конкуренция между работниками, стимулирующаяся, в частности, способом организации заработной платы. Размер заработной платы на многих предприятиях стал приватной, почти интимной, областью. Вопрос о вилке заработной платы обсуждается лишь при заключении трудового договора. Работник, непосредственный исполнитель остается в полной зависимости от ближайшего начальства.

Заинтересованность рабочего строится на осознании его зависимости от данного рабочего места и данного начальника. Всякие коллективные стимулы, включение коллектива, апелляция к общественному мнению в случае нарушения договорных отношений со стороны начальства, становятся весьма сомнительными. Правда, процесс осознания нового

⁴ Например, Н.И. Лапиным, А.В. Тихоновым, А.И. Пригожиным, В.С. Дудченко, Б.Г. Тукумцевым и др.

положения пока еще идет достаточно медленно. Особенно в тех случаях, когда при изменении формального статуса предприятия руководство персонально не обновлялось. Если предприятие успешно, и какая-то доля рабочих превратилась в акционеров, получающих сверх зарплаты определенные дивиденды, то в целом ситуация стала более рациональной, труд организован лучше, способы предотвращения и разрешения конфликтов могут оказаться предметом обсуждения на собрании акционеров.

Вместе с тем важным новым моментом стало ужесточение иерархии управленческих отношений, перенос остроты конфликтов на разные этажи управленческой лестницы. Более четко стали формулироваться обязанности линейного персонала, с тем чтобы добиться прозрачности уровней ответственности на местах.

Другое дело – неуспешные предприятия. Закрывающиеся участки и цеха, увольнение персонала, перерывы в зарплате, отсутствие информации о перспективах и мерах, направленных на обеспечение производственного процесса, – все это факторы углубления не просто производственных конфликтов, но и конфликтов социальных. Об этом свидетельствуют вспыхивающие то тут, то там забастовки и голодовки как метод давления на администрацию и руководство компаний, смысл которого весьма прост – получить заработанные деньги. Как правило, заработки задерживаются не у управленческого персонала, а у рабочих. Более того, для рабочих остается тайной распределение доходов предприятия, в особенности размеры заработков высшего управленческого персонала и размеры доходов собственников.

Изменение характера конфликтов особенно ярко обнаруживается при рассмотрении шахтерских забастовок. В начале 1990-х гг. именно эти забастовки стали социальным фактором ускорения приватизации. Они превратились на какое-то время в мощное политическое движение. Рабочие повсеместно требовали акционирования предприятий, устранения прежнего начальства, разгосударствления производства и передачи права распоряжения конечным продуктом коллективу шахты. Однако вскоре выяснилось, что положение каждой шахты зависит от положения отрасли в данном регионе. А интересы региональных клик оказались весьма напряженными. Практика организации перекупок, связанных с вывозом продукта, породила острые конфликты между различными группами, паразитирующими на производстве. Это и стало важнейшим источником невыплат зарплаты и фактором, вновь возвращающим конфликтные ситуации между управленческим персоналом и рабочими.

Сама задержка зарплаты, в особенности, бюджетникам, стала средством прокачивания огромных денежных средств в интересах банковских структур и управленцев. Должность бухгалтера стала не менее важной, чем должность управленца, поскольку бухгалтер оказался носителем конфиденциальной информации о размерах и распределении финансовых потоков, о взаимоотношении предприятия и налоговых органов.

Все эти моменты, характеризующие новую ситуацию работника предприятия – рабочего, могут быть поняты только в контексте макроэкономических преобразований. Итоги первого десятилетия реформ обозначаются перераспределением общественного богатства и собственности, созданием олигархического капитализма. Надо полагать, что Россия не вернется в обозримые десятилетия к новому огосударствлению собственности, но вместе с тем у общества и прежде всего его политической и экономической элиты сохраняется выбор между разными типами капитализма⁵. То, что доминирует сейчас, названо бандитским или олигархическим капитализмом, но вполне реальная перспектива состоит и в том, чтобы перейти на рельсы культурного капитализма, основанного на понимании общероссийских интересов, наиболее насущных проблем страны и ее изменившегося положения в современном мире.

⁵ См. подробнее: Шкаратан О.И. Российский порядок: вектор перемен. М.: Вита-Пресс, 2004.

Исследовательские проекты

ПРОЕКТ «НОВАЯ ФОРМУЛА НАУКИ»:

Школа молодого автора

«Проблемы управления в науке» АНО ОИЦ «Con-Text»

22–29 августа 2004 г., г. Томск

Проект «Новая формула науки» представляет собой программу действий по развитию межрегиональной сети молодых ученых и преподавателей, аспирантов и студентов гуманитарных дисциплин.

Руководитель сетевого проекта – **Н.П. Рыжова**, старший преподаватель кафедры ЭиМО АмГУ, г. Благовещенск.

Проект финансируется Фондом Форда и частично РГНФ. Выполнение задач проекта проходит с мая 2004 по июнь 2005 г.

Цель проекта состоит в «формировании и развитии молодежной среды через поиск и применение эффективных механизмов управления и организации в науке». Его деятельность направлена на устранение институциональных проблем, с которыми сталкиваются молодые ученые, при помощи: 1) активизации горизонтальных связей молодых специалистов; 2) привития навыков управления; 3) обучения самопрезентации в академической среде.

Программа проекта «Новая формула науки» в 2004–2005 гг.:

- Создание образовательно-исследовательского центра АНО ОИЦ «Con-Text» (Н.Б. Галашова, Н.П. Рыжова, Н.В. Форрат, Н.А. Шиманская).
- Издание периодического альманаха «Евразийское пространство глазами молодых или Новое поколение о ...» (ред. – А.А. Космарский).
- Проведение сетевой Школы молодого автора «Проблемы управления в науке» (Н.Б. Галашова, Н.П. Рыжова, Н.В. Форрат, Н.А. Шиманская).
 - конкурс мини-грантов на выполнение региональных научно-образовательных проектов;
 - отчетная конференция «Модернизация науки в российских регионах».
- Проведение межрегионального социологического исследования способов формирования молодого поколения в российской гуманитарной науке (А.А. Космарский, Н.В. Форрат).

Проект ориентирован на поддержание и расширение уже действующей неформальной сети. В ее состав входят молодые специалисты – гуманитарии: историки, социологи, экономисты, географы, политологи, филологи и др. Ядро сети формируют выпускники 2002–2003 гг. серии школ молодого автора⁶, проведенных под руководством С.А. Панарина и В.И. Дятлова при поддержке Фонда Форда и Фонда им. Ф. Науманна.

Школа молодого автора (ШМА) – это выездные тренинги, направленные на обучение молодых ученых навыкам организации стилистического редактирования научного текста.

⁶ Более подробную информацию о ШМА см.: <http://www.eavest.ru/>

ШМА была создана ОИИЦ «Вестник Евразии»⁷ в 2002 г. В европейской части России руководителем ШМА является главный редактор журнала «Вестник Евразии», зав. отделом стран СНГ Института востоковедения РАН С.А. Панарин, а в сибирской части России – д.и.н., профессор кафедры мировой истории и международных отношений Иркутского государственного университета, зам. гловного редактора журнала «Дiasпоры» В.И. Дятлов.

АНО ОИЦ «Con-Text» – центр сетевого взаимодействия

Образовательно-исследовательский центр «Con-Text» был учрежден в г. Томске в декабре 2003 г. Его функциональная значимость – исполнять роль координатора сетевого взаимодействия и функционировать в качестве самостоятельного члена сети.

Сотрудники ОИЦ «Con-Text»:

директор – Н.Б. Галашова, аспирант исторического факультета Томского государственного университета, сотрудник Комиссии по правам человека Томской области;

административный директор – Н.В. Форрат, преподаватель философского факультета ТГУ;

координатор программ «Con-Text» – Н.А. Шиманская, преподаватель гуманитарного факультета Томского политехнического университета.

План мероприятий АНО ОИЦ «Con-Text» на 2004–2005 гг.:

- Презентация центра местному научному сообществу (сентябрь – октябрь 2004 г.).
- Создание информационной доски и электронной рассылки о научных мероприятиях и конкурсах.
- Разработка и чтение учебного курса «Жанры презентации результатов социологического исследования».
- Серия коротких семинаров по развитию навыков управления научной и образовательной деятельностью (ноябрь – декабрь 2004 г.).
- Выездная школа-семинар по развитию навыков управления научной и образовательной деятельностью (февраль – май 2005 г.).
- Школа-семинар «Самопрезентация в научном сообществе» для различных целевых групп (март – май 2005 г.).

Школа молодого автора «Проблемы управления в науке»

Школа молодого автора состоялась 22–30 августа 2004 г. в г. Томске под руководством ОИЦ «Con-Text». Ее цель заключалась в том, чтобы дать молодым специалистам навыки проектирования и управления в науке. Аудиторию школы составили преимущественно участники сети (всего 22 слушателя). В основном это аспиранты, молодые преподаватели и исследователи из городов: Барнаул, Горно-Алтайск, Иваново, Иркутск, Красноярск, Кызыл, Москва, Омск, Ростов-на-Дону, Томск, Тува, Улан-Удэ, Ульяновск, Хабаровск.

⁷ Образовательно-исследовательский и издательский центр «Вестник Евразии» создан в 2001 г. в Москве. Директор – С.А. Панарин. Подробнее о центре и журнале см.: <http://www.eavest.ru/>

Критерием отбора участников служила заявка на выполнение проекта, ориентированного на а) формирование исследовательских команд; б) проведение научно-образовательного мероприятия; в) разработку технологий и методов сетевого взаимодействия. По завершении работы школы участники предоставляют итоговые варианты проектов, которые выставляются на конкурс. По итогам экспертизы объявляются победители. Вознаграждение: мини-гранты в размере до 3000 долл. на реализацию заявки и поддержка проекта посредством обеспечения доступа к ресурсам сети.

Слушатели представляли проекты трех типов: 1) организация и приведение в действие образовательных программ: учебные курсы, практические семинары, школы; 2) формирование локальных исследовательских команд; 3) интернет-проекты: сайты, электронные библиотеки, электронная карта и др.

Программу школы молодого ученого можно условно разделить на три составные части: лекционные занятия, консультации и самостоятельная работа над проектами. Лекционные занятия и консультации проводили В.В. Радаев, И.В. Решта⁸, Н.П. Рыжова, В.Ю. Соколов⁹, М.А. Троицкий¹⁰.

В.В. Радаев прочитал лекции по темам: «Как создать свой проект: технологии проектирования» и «Заявка на финансирование проекта», содержание которых строилось на основе книги «75 простых правил...»¹¹, а также собственного опыта взаимодействия с фондами. В.В. Радаев рассказал о сути проектной деятельности, организационных навыках исследователя, структуре и основных элементах заявки на получения грантов. Были продемонстрированы конкретные схемы и типичные приемы реализации проектов на примере ЭКСОЦЕНТРа¹², электронного журнала «Экономическая социология», научно-образовательного семинара «Социология рынков» ГУ–ВШЭ.

И.В. Решта провела занятия по темам: «Взаимодействие с фондами и научными организациями», «Экспертная деятельность», рассказав о логике грантозаявителей, аспектах построения логической схемы проекта, мониторинге и экспертной оценке, основных принципах экспертизы проектов. Приводились соответствующие примеры из опыта работы фонда МОФ «Сибирский центр поддержки общественных инициатив» (СЦПОИ)¹³. По окончании лекций И.В. Решта провела деловую игру «Экспертный совет: модельные проекты», где часть слушателей выступила в роли экспертов и попыталась оценить конкретные заявки.

М.А. Троицкий сконцентрировал внимание участников школы на темах: «Сетевые проекты», «Модель управления проектом» и «Методы и приемы проведения круглого стола». Преподаватель представил слушателям опыт сетевой работы Форума по международным

⁸ Решта И.В. – специалист по информационным технологиям МОФ «Сибирский центр поддержки общественных инициатив» (СЦПОИ), член Международной сети оценки программ, член Рабочей группы по взаимодействию Всемирного Банка с некоммерческими организациями Европы и Азии.

⁹ Соколов В.Ю., к.и.н., доцент кафедры современной отечественной истории ТГУ.

¹⁰ Троицкий М.А., к.п.н., зам. директора Научно-образовательного форума по международным отношениям.

¹¹ Радаев В.В. Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ–ВШЭ, ИНФРА-М, 2001.

¹² Специализированный ресурсный центр экономической социологии. См.: www.ecsoc.ru

¹³ Подробнее о СЦПОИ см.: <http://cip.nsk.su/>

отношениям¹⁴ и форматы проведения научно-образовательных мероприятий: круглый стол, конференция и др.

Н.П. Рыжова рассказала о проекте «Новая формула науки» и создании сетевого центра «Con-Text», поделившись опытом составления заявки, работы с фондами, организации коллективной деятельности и нелегкого труда претворения в жизнь крупных проектов.

Томская ШМА стала первым шагом руководителей сетевого центра на пути реализации их проекта. Безусловно, не все проходило гладко. Однако эти мелочи не затмили главного: стремления создателей проекта «Con-Text» продолжать начатое дело. Следующие вопросы, связанные с деятельностью сети, не теряют своей значимости: кем и на каком уровне должны решаться институциональные проблемы науки? Откуда должны приходить менеджеры академических программ? Возможно и стоит ли возвращать менеджера и ученого в одном лице?

Контактная информация

ОИЦ «Con-Text»: con-text@list.ru

З.В. Котельникова

¹⁴ Научно-образовательный форум по международным отношениям (директор – А.Д. Богатуров). См.: <http://www.obraforum.ru/>

Учебные программы

СОЦИОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Чепуренко Александр Юльевич,

д.э.н., ГУ–ВШЭ

Москва, 2004 г.

Требования к студентам. Студенты, приступающие к изучению курса, должны иметь базовые знания в области экономической теории в объеме «Микроэкономика-2» и прослушать курсы «Институциональная экономика», «Сравнительный анализ экономических систем». Студенты должны также иметь представление об основных принципах и методах экономической статистики.

Аннотация

Настоящий курс предлагается студентам, обучающимся по направлениям и специальностям: Экономическая социология, Социальная аналитика, Прикладные методы социологического анализа, Государственное и муниципальное управление, Менеджмент, Экономическая теория, Мировая экономика 4-го года обучения, для которых он является обязательным / факультативным. Курс рассчитан на 28 часов лекций и 12 часов семинаров.

Курс в объеме 40 академических часов дает представление об основных чертах предпринимательства (включая малое предпринимательство) как специфической формы экономической активности и реализации человеческого и социального капитала акторов, особенностях его развития в условиях «ставшей» рыночной среды – например, и в социальном рыночном хозяйстве (Германия), с одной стороны, и в экономике переходного типа (на примере России), с другой. Курс имеет ярко выраженный междисциплинарный характер – в нем рассматриваются социокультурные, социопсихологические, институциональные и экономические характеристики предпринимательской деятельности, в том числе – особенности малого предпринимательства; кроме того, в рамках отведенных на его изучение часов студенты должны получить представление об особенностях статистического учета малого предпринимательства, социологических методах и практиках его изучения.

В ходе изучения данного курса широко используется монографическая литература на русском и иностранных языках, активно привлекаются ресурсы Интернета.

Данный курс удовлетворяет основным требованиям, предъявляемым ГОС к дисциплинам, которые изучаются студентами по специальностям Экономическая социология, Социальная аналитика, Прикладные методы социологического анализа, Государственное и муниципальное управление, Менеджмент, Экономическая теория, Мировая экономика (2-я и 3-я ступени, бакалавриат и магистратура).

Профессиональная направленность программного материала: поскольку он позволяет ознакомиться с основными системными ограничениями, фазами жизненного цикла и стратегиями предпринимателей, постольку данный материал может быть полезен в первую очередь тем студентам, которые рассматривают для себя возможность предпринимательского старта или работы в малых и средних фирмах в качестве наемных управляющих и

специалистов. Однако и для тех, кто намерен избрать роль «белых воротничков» в крупных фирмах или на государственной службе, данный курс представляет несомненный интерес, так как позволяет познакомиться с практиками, нормами и ценностями, формальными и неформальными институтами, господствующими в бизнес-среде и оказывающими влияние как на внутрифирменные отношения в частном секторе, так и на формы и характер взаимодействия частного сектора с некоммерческим и государственным секторами. Более того, без понимания особенностей функционирования предпринимательства невозможно понимание и таких явлений, как интрапренерство и политическое предпринимательство, все шире проникающих в непредпринимательские сектора.

Программа предусматривает проведение лекций со значительным элементом активного участия слушателей в учебном процессе, семинаров, а также нескольких дискуссий; возможно написание курсовых работ по проблематике курса, кроме того, желающим может быть предложено участие в НИР по проблематике предпринимательства, осуществляемых исследовательскими подразделениями ГУ–ВШЭ, а также Российским независимым институтом социальных и национальных проблем и Независимым институтом системных исследований проблем предпринимательства; в обязательную самостоятельную работу студента входит освоение теоретического материала (исчерпывающие ответы на вопросы для самопроверки предполагают освоение дополнительной информации, включая рекомендуемую литературу из списка дополнительной, а также использование ресурсов Интернета, деловой прессы и т.п.).

Данный курс имеет ярко выраженный авторский характер, поскольку – наряду с общедоступной монографической литературой и т.п. источниками – вводит в учебный оборот материалы ряда исследовательских проектов, выполненных под руководством и при участии автора курса в последние годы и не отраженных в публикациях для широкого читателя.

Апробация отдельных положений курса в ВШЭ проводилась в ходе магистерского семинара ВШЭ под руководством Е.Г. Ясина (декабрь 2002 г.), а также на одном из заседаний методологического семинара ВШЭ («Ясинские среды», май 2003 г.). Некоторые темы данного курса в несколько модифицированном виде использовались в курсе «Малое предпринимательство в рыночной среде», прочитанном на факультете менеджмента Международного университета (в Москве) в 2003 г., а также в курсе «Предпринимательство» в Московском гуманитарном университете в 2004 г. Кроме того, отдельные темы курса апробированы автором в ходе чтения гостевых лекций в университетах Берлина (Свободный университет), Виттена, Кёльна, Киля, Констанца, Марбурга (ФРГ), Св. Галлена (Швейцария) и ряда других европейских университетов в 1996–2003 гг.

Задачи: ознакомить студентов с основными понятийно-категориальными элементами дисциплины «Социология предпринимательства», ввести в учебный оборот данные и методы статистического и социологического наблюдения и анализа предпринимательства; дать основы знаний о формах интеракции предпринимательства и внешних субъектов – наемных работников, государства – в развитых и переходных социально-экономических системах; сформировать понимание процессов, тенденций и явлений, наблюдающихся в развитии предпринимательства как в странах с развитой рыночной экономикой, так и в России, – как обусловленных общим состоянием социетального развития.

Учебная задача курса: курс должен дать студентам представление об экономических, социальных, социокультурных особенностях предпринимательства как особой формы самодеятельности в экономике и института гражданского общества; показать специфические отличия предпринимательства в обществе переходного типа; раскрыть особенности современного этапа развития предпринимательства в российском обществе.

В результате изучения дисциплины студент должен:

- знать основные особенности предпринимательства как формы экономической самостоятельности и общественной практики, типологию его форм, а также важнейшие проблемы в экономиках переходного типа;
- уметь анализировать макропараметры развития сектора малого предпринимательства;
- понимать место предпринимательства в концепциях общественно-экономического развития, базирующихся на принципах либерализма;
- иметь представление об основных элементах и особенностях предпринимательской среды в странах со зрелой рыночной экономикой и в переходных обществах;
- обладать навыками применения методов социологического анализа различных аспектов развития предпринимательства.

Самостоятельная работа студентов

В ходе изучения настоящего курса значительное место отводится самостоятельной работе студентов, что диктуется как ограниченностью учебного времени (38 часов), так и обилием информации и вторичных источников (список литературы о малом предпринимательстве в России только на одном из специализированных сайтов насчитывает свыше 3000 названий). На лекциях и в ходе семинарских занятий будут рассмотрены только основные – важные в методологическом и теоретическом плане – вопросы, значительный объем учебного материала, в основном фактического характера, будет вынесен на внеаудиторное изучение. В данной связи по каждой теме лекционного и/или семинарского занятия предложена основная литература и – в отдельных случаях – дополнительные источники; прочая литература и ресурсы Интернета должны изучаться самостоятельно.

Рекомендуется знакомиться с предложенной литературой после каждого очередного лекционного занятия, с тем чтобы вопросы, которые, по мнению слушателей, отражены в ней неполно или противоречиво, могли быть прокомментированы преподавателем далее по ходу изучения курса.

Предположительно время самостоятельной работы с источниками после каждого занятия не должно превышать 1,5–2 академических часов, подготовка к контрольным работам – 2 академических часов, к итоговому зачету – 8–10 академических часов.

Формы контроля

В ходе обучения студенты пишут одно эссе и выполняют две контрольные работы (после прохождения тем 1–3 и 4–6 соответственно) по итогам письменного ответа на вопросы для самоконтроля к указанным темам.

Максимальная оценка каждого эссе и каждой контрольной работы – 100 баллов.

Студентам также выставляются оценки за работу на семинарских занятиях – по критериям посещаемости и активности (максимальная оценка – 100 баллов).

На устном зачете студенты должны показать знание основных теоретических и практических вопросов, которые были изучены в курсе. Максимальная оценка на устном зачете – 200 баллов.

Полученные студентами баллы суммируются (максимальная сумма – 500 баллов), итоговая оценка выставляется по 5-балльной шкале исходя из полученной суммы баллов:

- от 0 до 250 баллов – «неудовлетворительно»;
- от 251 до 325 баллов – «удовлетворительно»;
- от 326 до 400 баллов – «хорошо»;
- от 401 до 500 баллов – «отлично».

Тематический расчет часов

№ п/п	Наименование тем	Аудиторные часы			Самостоятельная работа	Итого часов
		Лекции	Семинары и практические занятия	Всего		
1.	Предпринимательство как социально-экономическое явление. Типология предпринимательства	6	–	6	3	9
2.	Предпринимательский потенциал российского общества	2	–	2	1	3
3.	Малое предпринимательство и его роль в реализации конституирующих признаков рыночного хозяйства	2	–	2	2	4
	Контрольная работа № 1				1	1
4.	Социально-трудовые отношения и «человеческий фактор» в малом предпринимательстве	2	2	4	3	7
5.	Финансовые проблемы и практики их решения в малом предпринимательстве	–	2	2	3	5
	Эссе № 1				2	2
6.	Предпринимательская среда и предпринимательские стратегии	4	2	6	3	9
	Контрольная работа № 2				1	1
7.	Предпринимательство и государство	6	2	8	3	11
8.	Предпринимательство и средний класс	–	2	2	2	4
9.	Некоторые проблемы развития малого предпринимательства в переходной экономике России на современном этапе	2	2	2	3	5
10.	Прикладной анализ развития предпринимательства: формы и методы	4	–	4	1	5
	Всего	28	12	40	28	68
	Итоговый зачет		8	8	10	18

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1. Предпринимательство как социально-экономическое явление. Типология предпринимательства

Предпринимательство: сущность, экономические и социальные функции. – Типология предпринимателей. – Классический социально-психологический портрет предпринимателя (Й. Шумпетер и др.) и современные российские предприниматели. – Типы предпринимательских структур. Малое предпринимательство. Семейное предпринимательство. Этническое предпринимательство. Квазипредпринимательство: самозанятость. – Волны становления предпринимательства в перестроечном СССР и постсоветской России. – Восприятие предпринимательства в общественном сознании россиян.

Основная литература

- Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 153–159.
- Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 45–49, 82–103.
- Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Ясин Е.Г., Чепуренко А.Ю., Буев В.В. М.: Либеральная миссия, 2003. Гл. 1.
- Средний класс в современном российском обществе / Рос. независимый ин-т соц. и нац. проблем; Под. общ. ред. М.К. Горшкова и др. М.: РОССПЭН, 1999.
- Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1998. Разд. 3.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 169–195.

Дополнительная литература

- Бунин И.М. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М.: ОКО, 1994.
- Бунин И.М. Социальный портрет мелкого и среднего предпринимательства в России // Полис. 1993. № 3.
- Бусыгин А.В. Предпринимательство. М.: Независ. ин-т росс. предпринимательства, 1992. Гл. 1, 2.
- Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 61–106, 136–207.
- Возьмитель А.А. Способы бизнеса и способы жизни российских предпринимателей. М.: Ин-т социологии РАН, 1997.
- Гимпельсон В. Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегии социального действия // МЭМО. 1993. № 6. С. 31–42.
- Радаев В.В. Этническое предпринимательство: Россия и мировой опыт // Полис. 1993. № 5. С. 79–87.
- Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000. Гл. 1, 2, 7.
- Чирикова А. Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. М.: Ин-т социологии РАН, 1997.

Тема 2. Предпринимательский потенциал российского общества

Предпринимательский потенциал общества: основные понятия. Пирамида предпринимательского потенциала. – Социально-демографические и психологические характеристики потенциальных предпринимателей в России. – Типология потенциальных предпринимателей. – Латентные предприниматели. – Стартовое предпринимательство, его особенности и институциональные ограничения.

Основная литература

- Малое предпринимательство в Российской Федерации: прошлое, настоящее и будущее / Ясин Е.Г., Чепуренко А.Ю., Буев В.В. М.: Либеральная миссия, 2003. Гл.2.

Дополнительная литература

- Радаев В. Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики. 1993. № 9. С. 3–14.
- Тихонова Н.Е., Чепуренко А.Ю. Предпринимательский потенциал российского общества // Мир России, 2004. № 1 (в печати).

Тема 3. Малое предпринимательство и его роль в реализации конституирующих признаков рыночного хозяйства

Малое предпринимательство как исходная форма предпринимательской активности, ее социокультурные, организационные, управленческие особенности. – Частная собственность и малое предпринимательство как его гарант в концепции немецкого ордолиберализма (Вальтер Ойкен, Вильгельм Рёпке и др.). – Социальная ответственность предпринимательства в свободном обществе.

Основная литература

- Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Ясин Е.Г., Чепуренко А.Ю., Буев В.В. М.: Либер. миссия, 2003. Гл. 1.
- Ойкен В. Основные принципы экономической политики / Пер. с нем. под общ. ред. Л.И. Цедилина, К. Херман-Пиллата. М.: Прогресс, 1995.
- Ойкен В. Основы национальной экономики / Пер. с нем. под общ. ред. В.С. Автономова, В.П. Гутника, К. Херрман-Пиллата. М.: Экономика, 1996.
- Рёпке В. Малое и среднее предприятие в народном хозяйстве // Концепция хозяйственного порядка. Учение ордолиберализма / Под общ. ред. К. Херман-Пиллата. М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1997. С. 224–239.

Дополнительная литература

- Автономов В., Гутник В. Немецкая экономическая мысль и феномен Ойкена // МЭМО. 1997. № 8.
- Ватрин Х. Социальная рыночная экономика – основные идеи и их влияние на экономическую политику Германии // Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. СПб.: Экономич. школа, 1999. С. 18–32.
- Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. М.: Магистр, 1998. С. 328–340.
- Романюк В.Я. Мы из малого бизнеса: Очерки о лидерах рыночных преобразований на малых предприятиях России. М.: Бизнес для всех, 2000.

Тема 4. Социально-трудовые отношения и «человеческий фактор» в малом предпринимательстве

Виды стратегий управления человеческими ресурсами фирмы. – Практики найма увольнения на российских предприятиях. – Трудовые договоры: формальные и реальные стороны трудовых контрактов в российских условиях. – Заработная плата и неадекватные формы мотивации и принуждения к труду. – Условия труда и социальный климат. – Социальная ответственность сторон трудовых отношений.

Основная литература

- Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Под ред. А.С. Пелиха. М., Ростов н/Д.: МарТ, 2003. Гл. 9.
- Чепуренко А.Ю., Обыденнова Т.Б. Трудовые отношения на российских малых предприятиях (по материалам социологических обследований) // Вопросы экономики. 2001. № 4. С. 110–122.

Дополнительная литература

- Занятость, малый бизнес и рынки труда в России и Молдове / Отв. ред. А.Ю. Чепуренко. М.: РНИСиНП, 2000. С. 106–134.
- Радаев В.В. Контроль над трудовым процессом: стратегии управляющих // Российский экономический журнал. 1995. № 7. С. 62–69.
- Радаев В.В. Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 149–157.
- Российское обозрение малых и средних предприятий. М.: 2002. С. 106–134.

Семинарское занятие¹

Вопросы для обсуждения

1. По каким каналам чаще всего осуществляется найм работников на малые предприятия?
2. Трудовые договоры: практики соблюдения и нарушения законодательства.
3. Заработная плата на малых предприятиях: формы и методы установления и регулирования.

Тема 5. Финансовые проблемы и практики их решения в малом предпринимательстве

Финансовые рынки и основные источники финансирования малых предприятий. – Неформальный рынок кредитных ресурсов и его роль в институционализации теневых практик хозяйствования. – Сравнительная эффективность легальных и нелегальных практик финансирования для малого предпринимательства.

Основная литература

- Авилова А.В., Бухвальд Е.М., Обыденнова Т.Б., Чепуренко А.Ю. Малый бизнес после августа 1998 г.: проблемы, тенденции, адаптационные возможности // Осенний кризис 1998 года: российское общество до и после / Горшков М., Чепуренко А., Шереги Ф. М.: РНИСиНП, РОССПЭН, 1998. С. 101–183.
- Малое предпринимательство в Российской Федерации: прошлое, настоящее и будущее / Ясин Е.Г., Чепуренко А.Ю., Буев В.В. М.: Либеральная миссия, 2003. С. 107–112.

¹ При подготовке к семинарскому занятию студенты используют материалы полевых исследований по проблемам социально-трудовых отношений (данные опросов, кейсы), предоставленные преподавателем.

Дополнительная литература

Неформальный сектор в российской экономике / ИСАРП. М.: ИСАРП, 1998.

Российское обозрение малых и средних предприятий – 2001. М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2002. С. 135–165, 320–344.

Вопросы для обсуждения

1. Структура источников финансирования малых предприятий – какова она и чем обусловлена?
2. Основные практики привлечения внешних финансовых ресурсов малыми фирмами.
3. Ростовщический капитал: институциональная ловушка или благо для малых фирм?

Тема 6. Предпринимательская среда и предпринимательские стратегии

Предпринимательская среда: факторы формирования и элементы. – Формальные институты предпринимательской среды (права собственности, правила корпоративного управления, правила обмена). – Неформальные институты предпринимательской среды (доверие, обычаи делового оборота, деловая этика). – Практики формализации неформальных институтов (конвенции, лоббизм и др.).

Основная литература:

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 5–8.

Дополнительная литература

Вельтер Ф., Каутонен К., Мальева Е., Чепуренко А. Структуры управления сетевыми сообществами малых предприятий и роль доверия: германо-российское сопоставление // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 13–36.

Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. М.: Магистр, 1998. Гл. 11.

Пригожин А.И. Деловая культура: сравнительный анализ // Социологические исследования. 1995. № 9.

Радаев В.В. Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. № 3. С. 57–90.

Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 72–82.

Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 35–60.

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.

Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / Г.Б. Клейнер, Н.Е. Егорова, Ш.Р. Агеев и др.; Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2002. Гл. 4.

Семинарское занятие²

Вопросы для обсуждения

1. Является ли доверие формой «просчитанного риска» или иррациональным элементом предпринимательского поведения? Приведите аргументы в пользу той и другой точки зрения.
2. Существует ли зависимость между уровнем личного, коллективного и институционального доверия?
3. Приведите примеры явных, на Ваш взгляд, проявлений особенностей доверия в зависимости от возраста, отрасли и региона расположения фирмы

Тема 7. Предпринимательство и государство

Государство и его роль в формировании предпринимательской среды. – Формальные институты воздействия государства на предпринимательство (налоги, администрирование текущей хозяйственной деятельности, арбитражная практика). – Государство в роли «творца» предпринимательства: приватизация. – Поведенческие реакции предпринимательства на государственное регулирование (лояльность, конфронтация, уход в «тень»). – Коррупция и административные барьеры как результат формирования «плохих институтов». – Спрос на право со стороны предпринимателей и политика государства. – Консолидация предпринимательских групп интересов для противодействия коррупции и административным барьерам и «проблема безбилетника».

Основная литература

- Малое предпринимательство в Российской Федерации: прошлое, настоящее и будущее. М.: Либеральная миссия, 2003. Гл. 3, 4.
- Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 7, 8, 12, 13.

Дополнительная литература

- Игнатьева С.В. Государство и предпринимательство в России. СПб.: С.-Петербург. юрид. ин-т МВД России, 1996.
- Колесникова Л.А. Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике. М.: УРСС, 2001.
- Олейник А. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 4–25.
- Олсон М. Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция и социальный склероз / Пер. с англ. Новосибирск: ЭКОР, 1998. С. 39–66, 388–428.
- Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России (препринт). М.: ГУ–ВШЭ, 2003:
http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2004_01.htm; Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 14–33 (начало); 2004. Т. 5. № 1. С. 16–44 (окончание).

² При подготовке к семинарскому занятию студенты получают у преподавателя материалы интервью с предпринимателями относительно роли доверия в практиках контрактных отношений.

Семинарское занятие³

Вопросы для обсуждения

1. Какую роль сыграла приватизация в создании новых прав собственности и институтов рынка в России?
2. Что должно сделать государство, чтобы легитимизировать итоги приватизации в глазах общества?
3. Что должно сделать предпринимательское сообщество, чтобы добиться легитимности прав собственности в глазах общества?

Тема 8. Предпринимательство и средний класс

Подходы к определению структурообразующих признаков среднего класса. – Какой подход к выделению среднего класса лучше подходит к условиям переходного российского общества? – Социально-профессиональный состав российского среднего класса. Как представлены в нем предпринимательские слои? – Специфика трудовой деятельности среднего класса. – Стратегии управленческого поведения среднего класса. – Роль предпринимательской деятельности в экономических стратегиях среднего класса.

Основная литература

Средний класс в современном российском обществе / Рос. независимый ин-т соц. и нац. проблем; Под. общ. ред. М.К. Горшкова и др. М.: РОССПЭН, 1999.

Дополнительная литература

Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования. 1995. № 3. С. 3–12.

Средние классы в России: Экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 397–399.

Стиль жизни среднего класса // Эксперт. 2003. № 23. 23 июня.

Тема 9. Некоторые проблемы развития малого предпринимательства в переходной экономике России на современном этапе

Проблемы «силового предпринимательства» и безопасности малого бизнеса. – Проблемы создания эффективного корпоративного управления. – Проблема защиты прав собственности и роль института банкротства.

Основная литература

Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Ясин Е.Г., Чепуренко А.Ю. и др. М.: Либеральная миссия, 2003. Гл. 3, 4.

³ При подготовке к семинарскому занятию студенты получают от преподавателя данные ряда обследований об отношении общества к результатам приватизации в России.

Дополнительная литература

Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования. 1999. № 1. С. 56–65.

Олейник А.Н. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 4–25.

Российское обозрение малых и средних предприятий 2001 / Ресурсный центр малого предпринимательства. М., 2002. С. 147–166.

Семинарское занятие

Вопросы для обсуждения

1. Отличия бизнеса «по правилам» от бизнеса «по понятиям».
2. «Крыша» в бизнесе, причины ее возникновения и институциональная роль.
3. Роль банкротства как механизма защиты интересов кредиторов и как механизма перераспределения собственности в российской практике.

Тема 10. Прикладной анализ развития предпринимательства: формы и методы

Цели и задачи обследований состояния и развития малого предпринимательства. – Основные методы, используемые при проведении прикладных исследований, их организация и сферы применения результатов. – Конъюнктурные опросы предпринимателей: виды, результаты, возможности анализа. – Проекты INTERRSTRATOS и «Global Entrepreneurial Monitor» как примеры использования эмпирической социологии в компаративных исследованиях.

Литература

Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung. Handbuch der ifo-Umfragen: 40 Jahre Unternehmensbefragungen des ifo-Institut für Wirtschaftsforschung. München / Karl Heinrich Oppenländer, Poser, Günter. Berlin: Duncker & Humblot, 1989.

Mittelstandsmonitor (2003), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen. Herausgegeben von Creditreform, IfM Bonn, ZEW, DtA, Die Mittelstandsbank und der KfW Bankengruppe.

ТЕМЫ ЭССЕ

- Всегда ли в рыночной экономике справедлив тезис о том, что «малое прекрасно»?
- Если бы директором был я: программа-минимум по выводу малого предпринимательства в России из состояния стагнации.

ЛИТЕРАТУРА ПО ТЕМЕ КУРСА

Учебно-методическая литература

- Иванов Н.Ю. Социально-экономические функции малого бизнеса в российской экономике. М.: Высш. школа, 2003.
- Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1998.
- Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.
- Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. М.: Наука, 2004 (в печати).

Рекомендуемая дополнительная научно-монографическая и специальная литература

Научные монографии

- Бабаева Л.В., Лапина Г.П. Малый бизнес в России в эпоху экономических реформ. М.: Институт социологии РАН, 1997.
- Бунин И.М. и др. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М.: ОКО, 1994.
- Бусыгин А.В. Предпринимательство. М.: Независ. ин-т рос. предпринимательства, 1992.
- Возьмитель А.А. Способы бизнеса и способы жизни российских предпринимателей. М.: Ин-т социологии РАН, 1997.
- Горшечников В.П. Анализ рынков малого предпринимательства. М.: Международные отношения, 2001.
- Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело ЛТД, 1995.
- Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. М.: Магистр, 1998.
- Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994.
- Игнатьева С.В. Государство и предпринимательство в России. СПб.: С.-Петербур. юрид. ин-т МВД России, 1996.
- Колесникова Л.А. Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике. М.: УРСС, 2001.
- Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта / Чепуренко А.Ю. М.: РНИСиНП, 1995.
- Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина – вторая половина 1990-х гг.) / Чепуренко А.Ю., Авилова А.В. М.: РНИСиНП, 1998.
- Малый бизнес в России. М.: КОНСЕКО, 1998.
- Неформальный сектор в российской экономике / ИСАРП. М.: ИСАРП, 1998.
- Ойкен В. Основные принципы экономической политики / Пер. с нем. под общ. ред. Л.И. Цедилина, К. Херман-Пиллата. М.: Прогресс, 1995.
- Ойкен В. Основы национальной экономики / Пер. с нем. под общ. ред. В.С. Автономова, В.П. Гутника, К. Херрман-Пиллата. М.: Экономика, 1996.
- Олсон М. Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция и социальный склероз / Пер. с англ. Новосибирск: ЭКОР, 1998.

- Павлюк Н.Я. Свободное предпринимательство в России: социология становления. СПб.: Политехника, 1998.
- Предпринимательство в конце XX века / А.А. Дынкин и др. М.: Наука, 1992.
- Радаев В.В. Становление нового российского предпринимательства. М., 1993.
- Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
- Романюк В.Я. Мы из малого бизнеса: Очерки о лидерах рыночных преобразований на малых предприятиях России. М.: Бизнес для всех, 2000.
- Российское обозрение малых и средних предприятий. М.: 2002.
- Рубе В.А. Малый бизнес: История, теория, практика. М.: МГУ – ТЕИС, 2000.
- Система статистического наблюдения за развитием частного сектора. Аналитический доклад. М.: ИСАРП, 1997.
- Слуцкий Л.Э. Развитие малого предпринимательства в российской экономике. М.: Финансы и статистика, 2000.
- Социальная рыночная экономика в Германии и экономическая трансформация в России / Х.-Х. Хёманн. Кёльн, М.: Инфра-М, 1996.
- Средние классы в России: Экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003.
- Средний класс в современном российском обществе / Рос. независимый ин-т соц. и нац. проблем; Под. общ. ред. М.К. Горшкова и др. М.: РОССПЭН, 1999.
- Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / Г.Б. Клейнер, Н.Е. Егорова, Ш.Р. Агеев и др.; Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2002.
- Халиков В.Ф., Лисиненко И.В. Социология предпринимательства. М., Рязань: Луч, Фонд 900-летия Рязани, 1996.
- Частный и малый бизнес России на рынке труда / Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. М.: Бизнес-Тезаурус, 1998.
- Чирикова А. Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. М.: Ин-т социологии РАН, 1997.
- Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. М.: ТЕИС, 1996.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
- Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России (препринт). М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2004_01.htm; Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 14–33 (начало); 2004. Т. 5. № 1. С. 16–44 (окончание).

Статьи в научных и публицистических периодических изданиях и главы в монографиях

- Авилова А.В., Бухвальд Е.М., Обыденнова Т.Б., Чепуренко А.Ю. Малый бизнес после августа 1998 г.: проблемы, тенденции, адаптационные возможности // Осенний кризис 1998 года: российское общество до и после / Горшков М., Чепуренко А., Шереги Ф. М.: РНИСиНП, РОССПЭН, 1998. С. 101–183.
- Авилова А.В. Формы организации сотрудничества между крупными и малыми предприятиями (зарубежный опыт в контексте российских проблем) // Предпринимательство в России. 1998. № 3. С. 65–78.

- Авилова А., Голикова В. Государственная поддержка малого бизнеса на региональном уровне // Предпринимательство в России / Институт стратег. анализа и развития предпринимательства. 1997. № 3 (10). С. 15–23.
- Автономов В.С., Гутник В.П. Немецкая экономическая мысль и феномен Ойкена // МЭМО. 1997. № 8.
- Алимова Т., Буев В., Голикова В., Долгопятова Т., Евсеева И. Малый бизнес в России. Адаптация к переходным условиям // Вопросы статистики. 1995. № 9. С. 19–68.
- Андреев В., Василенко Е., Раскутина Т. Об организации и некоторых результатах обследования социальных процессов в малом предпринимательстве // Вопросы статистики. 1997. № 6. С. 49–58.
- Белоконная Л., Плышевский Б. Развитие малых предприятий в России // Вопросы статистики. 1995. № 9. С. 3–13.
- Браславский Д. Большая поддержка малого бизнеса: Опыт Дании // Бизнес. 1995. № 1.
- Бунин И.М. Социальный портрет мелкого и среднего предпринимательства в России // Полис. 1993. № 3.
- Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Развитие и поддержка малого бизнеса (опыт Венгрии и уроки для России) // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 109–118.
- Ватрин Х. Социальная рыночная экономика – основные идеи и их влияние на экономическую политику Германии // Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. СПб.: Экономич. школа, 1999.
- Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 61–106, 136–207.
- Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 153–159.
- Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования. 1999. № 1. С. 56–65.
- Гимпельсон В.Е. Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегии социального действия // МЭМО. 1993. № 6. С. 31–42.
- Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования. 1995. № 3. С. 3–12.
- Зудин А. Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при В. Путине) // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 4. С. 171–198.
- Клейнер Г.Б. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия // Российский экономический журнал. 2001. № 11–12. С. 63–68.
- Куприянова З. Малые частные предприятия на рынке труда // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1995. № 2. С. 41–46.
- Обыденнова Т.Б. Малый бизнес и проблемы занятости // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина – вторая половина 1990-х гг.). М.: РНИСиНП, РОССПЭН, 1998. С. 37–62.
- Олейник А.Н. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 4–25.
- Пригожин А.И. Деловая культура: сравнительный анализ // Социологические исследования. 1995. № 9.

- Радаев В.В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. 1994. № 7.
- Радаев В.В. Контроль над трудовым процессом: стратегии управляющих // Российский экономический журнал. 1995. № 7. С. 62–69.
- Радаев В.В. Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. № 3. С. 57–90.
- Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 72–82.
- Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 35–60.
- Радаев В.В. Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики. 1993. № 9. С. 3–14.
- Радаев В. Четыре способа утверждения авторитета внутри фирмы // Социологический журнал. 1994. № 2. С. 149–157.
- Радаев В.В. Этническое предпринимательство: Россия и мировой опыт // Полис. 1993. № 5. С. 79–87.
- Рёпке В. Малое и среднее предприятие в народном хозяйстве // Концепция хозяйственного порядка. Учение ордолиберализма / Под общ. ред. К. Херман-Пиллата. М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1997. С. 224–239.
- Савченко П., Жигулина Ю. Социальные аспекты малого бизнеса // Человек и труд. 1994. № 9. С. 123–126.
- Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24.
- Тихонова Н.Е., Чепуренко А.Ю. Предпринимательский потенциал российского общества // Мир России. 2004. № 1 (в печати).
- Хепшнер Г., Миленбуш Х. Малые и средние предприятия в экономике Германии // Проблемы теории и практики управления. 1993. № 5. С. 98–106.
- Цыганов А. Предприниматель и власть: проблемы взаимодействия // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 97–103.
- Чепуренко А. Государственная политика в отношении малого предпринимательства // Механизм регулирования экономики в Германии: как он функционирует и чему учит? / Под ред. В.П. Гутника. М.: ВладДар, 1995. С. 97–109.
- Чепуренко А.Ю., Обыдённова Т.Б. Отношения в малом предпринимательстве и проблемы работающих женщин // Общественные науки и современность. 2000. № 4. С. 41–50.
- Чепуренко А.Ю. Каков тип рациональности поведения российских малых предпринимателей? // Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России / Под ред. Е.Г. Ясина. Кн. 2. М.: ГУ–ВШЭ, 2001. С. 121–130.
- Чепуренко А.Ю., Обыдённова Т.Б. Трудовые отношения на российских малых предприятиях // Вопросы экономики. 2001. № 4. С. 110–122.
- Чепуренко А.Ю. и др. Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечению населения в малый бизнес. <http://www.nisse.ru/analitics.html?id=potential>

Работы на иностранных языках

- Alchian A.A., Demsetz H. The Property Right Paradigm // *The Journal of Economic History*. 1973. Vol. 33. March. P. 16–28.
- The Art and Science of Entrepreneurship* / D. Sexton, R. Smilor (eds.) Cambridge: Ballinger Publishing Company, 1986.
- Bachmann R. Trust, Power and Control in Trans-Organizational Relations // *Organization Studies* / R. Bachmann, D. Knights, J. Sydow (eds.). 2001. Vol. 22. Special Issue on: Trust and Control in Organizational Relations. P. 337–365.
- Bateman M. *Business Cultures in Central and Eastern Europe*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 1997.
- Bradach J.L., Eccles R.G. Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms // *Annual Review of Sociology*. 1989. Vol. 15. P. 97–118.
- Cummings L.L., Bromiley P. The Organizational Trust Inventory (OTI): Development and Validation // *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research* / R.M. Kramer, T. Tyler. L.: Sage, 1996. P. 302–325.
- Curran J., Blackburn R. *Paths of Enterprise: The Future of the Small Business*. L.: Routledge, 1991.
- Developing Relationships in Business Networks* / H. Håkansson, I. Snehota (eds.) L.: Routledge, 1995.
- Encyclopaedia of Entrepreneurship* / C.A. Kent et al. (eds.). Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1982.
- Entrepreneurship and Small Business Research in Europe: an ECSB survey* / H. Landström, H. Frank, J.M. Veciana (eds.). Aldershot, Brookfield: Avebury, 1997.
- Ernst M., Alexeev M., Marer P. *Transforming the Core: Restructuring Industrial Enterprises in Russia and Central Europe*. Boulder: Westview Press, 1996.
- The European Observatory for SMEs. 3rd annual report. European Network for SME Research. 1995.
- Frontiers of Entrepreneurship Research* / R. Ronstadt et al. (eds.) Welesley: Babson College, 1986.
- Fukuyama F. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. N.Y.: The Free Press, 1995.
- Gambetta D. Can We Trust Trust? // D. Gambetta. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. N.Y., Oxford: Basil Blackwell, 1988. P. 213–237.
- Gimpelson V. New Russian Entrepreneurship: Sources of Formation and Strategy of Social Action // *Problems of Economic Transition*. 1994. No. 4. P. 24–41.
- Granovetter M. Business Groups // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453–475.
- Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. P. 481–509.
- Greve A. Networks and Entrepreneurship – An Analysis of Social Relations, Occupational Background, and Use of Contacts During the Establishment Process // *Scandinavian Journal of Management*. 1995. Vol. 11. P. 1–24.
- Hebert R., Link A.N. *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*. N.Y.: Praeger, 1988.
- Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung. *Handbuch der ifo-Umfragen: 40 Jahre Unternehmensbefragungen des ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München* / Karl Heinrich Oppenländer, Poser, Günter. Berlin: Duncker & Humblot, 1989.

- Leibenstein H. *Entrepreneurship and Development // The Collected Works of H. Leibenstein / K. Button (ed.)*. Vol. 1. Hants: Edward Elgar, 1989. P. 247–258.
- Luhmann N. *Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. 4. Aufl. Stuttgart: Lucius und Lucius, 2000.
- Lyons B.R., Mehta J. *Contracts, Opportunism and Trust: Self-Interest and Social Orientation // Cambridge Journal of Economics*. 1997. Vol. 21. P. 239–257.
- Mittelstandsmonitor. *Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen*. Herausgegeben von Creditreform, IfM Bonn, ZEW, DtA, Die Mittelstandsbank und der KfW Bankengruppe, 2003.
- North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Nuissl H., A. Schwarz, Thomas M. *Vertrauen – Kooperation – Netzwerkbildung: Unternehmerische Handlungsressourcen in prekären regionalen Kontexten*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 2002.
- Panther S. *Historisches Erbe und Transformation: «Lateinische» Gewinner – «Orthodoxe» Verlierer? // Formelle und informelle Institutionen: Genese, Interaktion und Wandel / G. Wegener & J. Wieland (eds.)*. Institutionelle und Evolutorische Ökonomik. 1998. Vol. 6. Marburg: Metropolis. S. 211–251.
- Perrow C. *Small Firms Networks // Explorations in Economic Sociology / R. Swedberg (ed.)*. N.Y.: Russell Sage Found., 1993. P. 377–402.
- Radaev V. *Emerging Russian Capitalists as Viewed by the Experts // Economic and Industrial Democracy*. Suppl. to 1993. Vol. 14. No. 4. P. 55–77.
- Radaev V. *Practicing and Potential Entrepreneurs in Russia // International Journal of Sociology*. 1997. Vol. 27. No. 3. P. 15–21.
- Raiser M. *Trust in Transition // EBRD Working Paper*. 1999. Vol. 39.
- Rose-Ackerman S. *Trust and Honesty in Post-Socialist Societies // Kyklos*. 2001. Vol. 54. P. 415–444.
- Scase R., Coffee R. *The Entrepreneurial Middle Class*. L.: Croom Helm, 1982.
- Shaw E., Conway S. *Networking and the Small Firm // Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy / S. Carter, D. Jones-Evans (eds.)*. Harlow: Pearson Education, 2000. P. 367–383.
- Simon H. *Rational Decision Making in Business Organizations // American Economic Review*. 1979. Vol. 69. No. 4. P. 493–513.
- Small Business in Europe / P. Burns, I. Deuhurst (eds.)*. Basingstoke, L.: Macmillan, 1986.
- Staber U., Bogenhold D. *The Decline and Rise of Self-Employment // Work, Employment and Society*. 1991. Vol. 5. No. 2. P. 223–239.
- Stanworth J., Curran J. *Growth and the Small Firm – an Alternative View // Journal of Management Studies*. 1976. Vol. 13. P. 95–110.
- Sztompka P. *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Storey D. *Entrepreneurship and the New Firm*. L.: Routledge & Kegan Paul, 1988.
- Vogt J. *Vertrauen und Kontrolle in Transaktionen: Eine institutionenökonomische Analyse*. Wiesbaden: Gabler, 1997.

- Waldinger R., Aldrich H., Ward R. Ethnic Entrepreneurs // Entrepreneurship. An Interdisciplinary Perspective / R. Swedberg (ed.). Oxford: Oxford University Press, 2000. P. 356–388.
- Welter F., Smallbone D. Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective // Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader / D. Kirby, A. Watson (eds.). Aldershot: Ashgate, 2003. P. 95–114.
- Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y.: The Free Press, 1985.
- Williamson O.E. Calculativeness, Trust and Economic Organization // Journal of Law and Economics. 1993. Vol. 36. P. 453–486.
- Williamson O.E. The Mechanisms of Governance. Oxford: Oxford University Press, 1996.
- Zak P.J., Knack S. Trust and Growth // Center for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS) Working Paper. 1997. No. 219. IRIS, University of Maryland.
- Zucker L.G. Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920 // Research in Organizational Behavior. 1986. Vol. 8. P. 53–111.

Интернет-источники

- www.ecsoc.ru – ЭКСОЦЕНТР, виртуальный центр экономической социологии;
- www.opora.ru – сайт общественной организации объединений предпринимателей ОПОРА РОССИИ;
- www.siora.ru – сайт Российского агентства поддержки малого предпринимательства;
- www.rcsme.ru – сайт Ресурсного центра по малому предпринимательству (содержит специальный раздел «Библиотека по малому предпринимательству»);
- www.nisse.ru – сайт Независимого института системных исследований проблем предпринимательства (содержит отчеты, аналитику, мнения экспертов по проблемам развития частного предпринимательства в России);
- www.binec.ru – сайт Московского центра деловой информации о малом предпринимательстве Москвы и инфраструктуре его поддержки;
- www.allmedia.ru – Российский деловой портал «Альянс Медиа».

ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ, КУРСОВЫХ РАБОТ

Для студентов экономических специальностей

1. Капиталист, предприниматель, бизнесмен – общее и особенное в трактовке понятий в научной литературе.
2. Малое и крупное предпринимательство – социально-экономические преимущества и слабые места двух различных типов фирм.
3. Структурные особенности российского малого предпринимательства.
4. Основные институциональные проблемы развития малого предпринимательства в России на современном этапе.

5. Стартовое предпринимательство и административные барьеры на входе на рынок.
6. Механизмы финансирования в российском малом предпринимательстве.
7. Особенности социально-трудовых отношений в малом предпринимательстве России.
8. «Теневая» активность малого предпринимательства: причины, основные формы и методы.
9. Формы налогообложения малого предпринимательства в России: преимущества и недостатки специальных налоговых режимов.
10. Государственная политика в отношении малого предпринимательства в России: принципы, методы, механизмы реализации.
11. Особенности малого предпринимательства в США (Великобритании, Германии, Италии, Японии – по выбору).

Для студентов-юристов

12. Организационно-правовые формы малых предприятий по российскому законодательству: сравнительный анализ преимуществ и недостатков с точки зрения возможностей развития бизнеса.
13. Арбитражная практика как источник анализа основных проблем и правовых коллизий в малом предпринимательстве.
14. Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и Налоговый кодекс РФ: противоречия в федеральном законодательстве и возможные пути их разрешения.
15. Предметы ведения и механизм разграничения полномочий федерации и субъектов Российской Федерации в сфере поддержки малого предпринимательства.
16. Семейный бизнес и проблемы наследования: правовая регламентация в российском законодательстве.
17. Правовые механизмы защиты интеллектуальной собственности в Российской Федерации как фактор институционального обеспечения развития инновационного малого бизнеса.
18. Особенности правового регулирования трудовых отношений в малом предпринимательстве и их отражение в российском законодательстве.
19. Третейский суд как форма досудебного разрешения конфликтов в малом бизнесе (на примере конкретных случаев).
20. Силовое предпринимательство как форма неправового разрешения конфликтов в российском малом предпринимательстве.
21. Правовая культура российских малых предпринимателей: факторы, влияющие на ее формирование и развитие.

Для студентов-журналистов

22. Образ малого предпринимателя в центральной российской печати (контент-анализ одного из общественно-политических изданий).
23. Образ малого предпринимателя в региональной печати (на примере газет общественно-политического содержания).
24. Малый бизнес и власть: отражение взаимоотношений в официальных органах субъектов федерации и бизнес-изданиях (на примере одного из российских регионов).

25. Основные сюжеты в освещении проблем малого предпринимательства: обзор деловой печати одного из российских регионов.
26. Российский малый бизнес в Интернете: обзор содержания и архитектуры основных сайтов о малом предпринимательстве.
27. Газета «Бизнес для всех»: портрет издания.
28. Письма читателей как источник управленческих решений: обзор и анализ одного из деловых изданий.
29. Очерк, репортаж, интервью как средства формирования общественного мнения по одной из актуальных проблем развития малого предпринимательства (анализ одного или нескольких российских изданий).
30. Программа ТВЦ «Деловая Москва»: сквозные темы развития малого бизнеса и их отражение в телесюжетах.
31. Публикация данных социологических опросов как фактор формирования общественного мнения о проблемах российского малого предпринимательства.

ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ

1. Предпринимательство – сущность, экономические и социальные функции.
2. Типология предпринимателей.
3. Классический социально-психологический портрет предпринимателя (Й. Шумпетер и др.) и современные российские предприниматели.
4. Типы предпринимательских структур. Малое предпринимательство. Семейное предпринимательство. Этническое предпринимательство. Квазипредпринимательство: самозанятость.
5. Волны становления предпринимательства в перестроечном СССР и постсоветской России.
6. Восприятие предпринимательства в общественном сознании россиян.
7. Предпринимательский потенциал общества: основные понятия. Пирамида предпринимательского потенциала.
8. Социально-демографические и психологические характеристики потенциальных предпринимателей в России. Типология потенциальных предпринимателей. Латентные предприниматели.
9. Стартовое предпринимательство, его особенности и институциональные ограничения.
10. Малое предпринимательство как исходная форма предпринимательской активности, ее социокультурные, организационные и управленческие особенности.
11. Частная собственность и малое предпринимательство как его гарант в концепции немецкого ордолиберализма (Вальтер Ойкен, Вильгельм Рёпке и др.).
12. Социальная ответственность предпринимательства в свободном обществе.
13. Виды стратегий управления человеческими ресурсами фирмы.
14. Практики найма и увольнения на российских предприятиях.
15. Трудовые договоры: формальные и реальные стороны трудовых контрактов в российских условиях.

16. Заработная плата и неденежные формы мотивации и принуждения к труду.
17. Условия труда как фактор социального климата.
18. Социальная ответственность сторон трудовых отношений.
19. Финансовые рынки и основные источники финансирования малых предприятий.
20. Неформальный рынок кредитных ресурсов и его роль в институционализации теневых практик хозяйствования.
21. Сравнительная эффективность легальных и нелегальных практик финансирования для малого предпринимательства.
22. Предпринимательская среда: факторы формирования и элементы.
23. Формальные институты предпринимательской среды (права собственности, правила корпоративного управления, правила обмена).
24. Неформальные институты предпринимательской среды (доверие, обычаи делового оборота, деловая этика).
25. Практики формализации неформальных институтов (конвенции, лоббизм и др.)
26. Государство и его роль в формировании предпринимательской среды.
27. Формальные институты воздействия государства на предпринимательство (налоги, администрирование текущей хозяйственной деятельности, арбитражная практика).
28. Государство в роли «творца» предпринимательства: приватизация.
29. Поведенческие реакции предпринимательства на государственное регулирование (лояльность, конфронтация, уход в «тень»).
30. Коррупция и административные барьеры как результат формирования «плохих институтов».
31. Спрос на право со стороны предпринимателей и политика государства.
32. Консолидация предпринимательских групп интересов для противодействия коррупции и административным барьерам и «проблема безбилетника».
33. Подходы к определению структурообразующих признаков среднего класса в зарубежной и отечественной социологической литературе.
34. Социально-профессиональный состав российского среднего класса и предпринимательские слои. Роль предпринимательской деятельности в экономических стратегиях среднего класса.
35. Специфика трудовой деятельности среднего класса. Стратегии управленческого поведения среднего класса.
36. Проблемы «силового предпринимательства» и безопасность бизнеса.
37. Проблемы эффективности корпоративного управления в российском предпринимательстве.
38. Проблема защиты прав собственности и роль института банкротства в современной России.
39. Цели и задачи исследований состояния и развития малого предпринимательства. Основные методы, используемые при проведении прикладных исследований, их организация и сферы применения результатов. Конъюнктурные опросы предпринимателей – виды, результаты, возможности анализа.
40. Проект «Global Entrepreneurial Monitor» как пример использования эмпирической социологии в компаративных исследованиях.

Конференции

Международная конференция «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

Университет Крита (Рефимно), Греция

8–10 сентября 2004 г.

Очень неплохая мысль – провести конференцию по экономической социологии на о. Крит в сентябре (если кому-то не приходила в голову подобная мысль – рекомендуем). А если при этом еще и организовать достойную программу, да заполучить Марка Грановеттера, которому пришлось сделать три перелета из Калифорнии, то можно считать, что успех гарантирован.

Это была промежуточная конференция европейской исследовательской сети «Экономическая социология» (Interim Conference), которая организуется в тот самый год, когда нет ни Всемирного, ни Европейского социологических конгрессов. Напомним, что предыдущая Interim Conference «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» проводилась нами в Москве в январе 2004 г. (кстати, многие участники вспоминали ее добрым словом за чаркой белого критского вина).

Осталось сказать, что организовал конференцию на базе Университета Крита нынешний сопредседатель нашей европейской сети Сократис Кониордос. Слава героям Эллады!

Programme

September 8, 2004

Session 1. Chair: Sokratis Koniordos

Welcome Speeches

Keynote Speakers

- *Granovetter, Mark* (Professor of Sociology & Department Chair, Dept. of Sociology, Stanford University, USA)
“Beyond Embeddedness: An Agenda for 21st Century Economic Sociology”
- *Trigilia, Carlo* (Professor, Dept. of Political Science and Sociology, University of Florence, Italy)
“Unbalanced Growth: Why is Economic Sociology Stronger in Theory Than in Policies?”

Session 2. Chair: Søren Jagd

- *Mingione, Enzo* (Professor of Sociology, University of Milano-Bicocca, Italy)
“Embeddedness, Path dependency and Social Institutions: An Economic Sociology Approach to Interpret Convergence and Differences in European Societies”
- *Kaldis, Byron* (Associate Professor, Faculty of Humanities, Hellenic Open University, Greece)
“Economic Sociology: Lessons in the Philosophy of Social Sciences”

Session 3. Chair: Vadim Radaev

- *Barbera, Filippo* (PhD, Dept. of Social Sciences, University of Turin, Italy)
“Does Economic Sociology Need Microfoundations?”
- *Furseth, Peder Inge* (Associate Professor, Dept. of Innovation and Economic Organization, Norwegian School of Management BI, Norway)
“Research Strategies in Economic Sociology”
- *Chajewski, Leszek* (Assistant Professor, Institute for Political Studies of the Polish Academy of Sciences and Department of Sociology, Collegium Civitas, Poland)
“Agency Theory in Economic Sociology”
- *Aspers, Patrik* (Assistant Professor, Dept. of Sociology, Stockholm University, Sweden)
“Social Relations in the Economic Sphere”

Session 4. Chair: Maria Kousis

- *Kyrtsis, Alexandros* (Associate Professor, Dept. of Economics, University of Athens, Greece)
“Social Choices and the Discursive Embeddedness of Economic Decisions”
- *Smith, James & Rosiello Alesandro* (PhD, INNOGEN Centre, University of Edinburgh, Scotland, UK)
“A Sociological Economy of HIV/AIDS Vaccine Partnerships in Africa and India”
- *Koniordos, Sokratis* (Assistant Professor, Dept. of Sociology, University of Crete, Greece)
“Creating Markets: Bioethanol as a Liquid Fuel”

September 9, 2004

Session 1. Chair: Anne Kovalainen

- *Jagd, Søren* (Associate Professor, Dept. of Social Sciences, Roskilde University, Denmark)
“French Economics of Convention Tradition and European Economic Sociology”
- *Graça, João Carlos* (Professor, SOCIUS, Institute of Economics and Business Administration, Technical University of Lisbon, Portugal)
“Finally, What’s Really the New Economic Sociology?”
- *Fevre, Ralph* (Professor of Social Research, Cardiff School of Social Sciences, Cardiff University, UK)
“Learning On and Off the Job: Why Economic Sociology Fails to Understand Processes of Skill Acquisition”

Session 2. Chair: Roy Panagiotopoulou

- *Mikl-Horke, Gertraude* (Univ.-Prof. Dr., Dept. of General and Economic Sociology, Vienna University of Economics and Business Administration, Austria)
“An Old Idea of ‘Human Economy’ Facing the New Global Finance Capitalism”
- *Glebovskaya, Natalia* (PhD candidate, Institute for Science and Technology Studies, University of Bielefeld, Germany)
“Knowledge and Technology Transfer: Tensions between the Social and the Economic”
- *Kessler, Oliver* (Post-Doc Fellow, Institute for World Society Studies, University of Bielefeld, Germany)
“Risk, Memory, and Performativity in Global Finance”

- *Renault, Michael* (PhD, CREM, Faculté des Sciences Economiques, Université de Rennes I, France)
“Communication, Cognition and Socio-Economic Analysis of Organizations: A Pragmatic Framework”

Session 3. Chair: Gertraude Mikl-Horke

- *Kovalainen, Anne* (Professor, Turku School of Economics and Business Administration, University of Turku, Finland)
“Is ‘Economic’ Equivalent to ‘Business’ in Economic Sociology and if so, Why?”
- *Zambarloukou, Stella* (Assistant Professor, Dept. of Sociology, University of Crete, Greece)
“Collective Bargaining and Social Pacts in Greece: Social Actors’ Responses to Change”
- *Cavounidis, Jennifer* (PhD, Athens University of Economics and Business, Athens, Greece)
“Networks and Labour Market Opportunities: Female Migrant Experiences in Greece”

Session 4. Chair: Eleni Nina-Pazarzi

- *Giannopoulos, Andreas & Pasmazoglou, Vassilis* (respectively Assistant and Associate Professor, Dept. of Economics, University of Crete, Greece)
“The Theorisation of European Integration: An overview leading to a modelling incorporating ideological factors and fuzziness”
- *Ivashinenko, Nina N.* (Senior Lecturer, Faculty of Social Sciences, Nizhni Novgorod State University, Russia)
“Transformation of the Sphere of Financial Services Consumption”
- *Arnoldi, Jakob* (Assistant Professor, Dept. of Sociology, University of Copenhagen, Denmark)
“Derivatives – Tools for the Future”

September 10, 2004

Session 1. Chair: Enzo Mingione

- *Langer, Josef* (Professor & Department Chair, Dept. of Sociology, Institute of Sociology, University of Klagenfurt, Austria)
“How Will Globalization Shape Democracy? – Learning from the Experience of the European Union”
- *Maman, Daniel* (PhD, Dept. of Behavioral Sciences, Ben-Gurion University of the Negev, Israel)
“The Global Materializes via the Local: The Controversy of Business Groups in the Israel New Corporate Law”
- *Radaev, Vadim* (Chair of Economic Sociology, First Vice-Rector, The State University-Higher School of Economics, Moscow, Russia)
“The Winner Takes It All? A Clash of Foreign and Domestic Retailing Chains in Russia”

Session 2. Chair: Minas Samatas

- *Darr, Assaf* (Senior Lecturer/Organization Studies, Dept. of Sociology and Anthropology, University of Haifa, Israel)
“The Mutual Weaving of Obligation Networks as the Foundation of Industrial Markets”

- *Marques, Rafael* (Assistant Professor, SOCIUS, Institute of Economics and Business Administration, Technical University of Lisbon, Portugal)
“Dual Regulatory and Legitimizing Mechanisms in Advanced Societies: Industry Creation as a Social Stabilizer”
- *Nawojczyk, Maria* (PhD, Institute of Sociology, Nicholas Copernicus University, Poland)
“Entrepreneurship: Individual or Team Creativity”
- *Rosdahl, Andres* (Senior Research Fellow, The Danish National Institute of Social Research, Copenhagen, Denmark)
“The Social Responsibility of Firms”

Session 3. *Open Stream*. Chair: Rafael Marques

- *Kaniadakis, Antonios* (PhD candidate, Institute for Studies of Science, Technology and Innovation, The University of Edinburgh, Scotland),
“Reorganization Projects as Social Spaces for Shaping of Technology and Work Organization: The case of a Greek bank”
- *Sardzoska Elisaveta* (Assistant Professor, University ‘St. Cyrilus and Methodius’ Skopje, FYROM)
“The Impact of the Work Organisational Ownership and Activity under Transition on Employees’ Behaviour”
- *Eleni Nina-Pazarzi* (Associate Professor, University of Piraeus)
“Business Social Responsibility: Challenges in the 21st Century”
- *Bannink, Duco & Hoogenboom, Marcel* (PhD, Department of Sociology, University of Twente, The Netherlands)
“The Type-4-ification of Welfare States”
- *Michalis Pazarzis* (Assistant Professor, University of Piraeus)
“Legal Obligations of Firms, and Social Responsibility: The Case of Maritime Enterprises”

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 5. № 4. Сентябрь 2004

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО НА РЫНКЕ ТРУДА В РОССИИ

Антонченкова Светлана Валентиновна

Государственный университет – Высшая школа экономики

Приложение

График 3. Изменение отраслевой сегрегации в 1994–2001 гг. (SR) (по данным табл. 5)

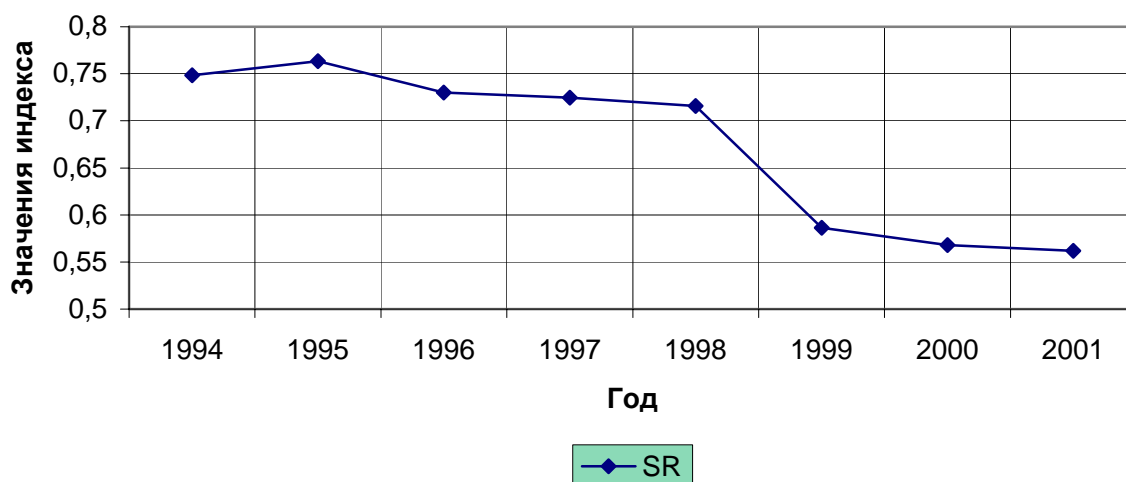


График 4. Изменение отраслевой сегрегации в 1994–2001 гг. (ID, WE и MM) (по данным табл. 5)

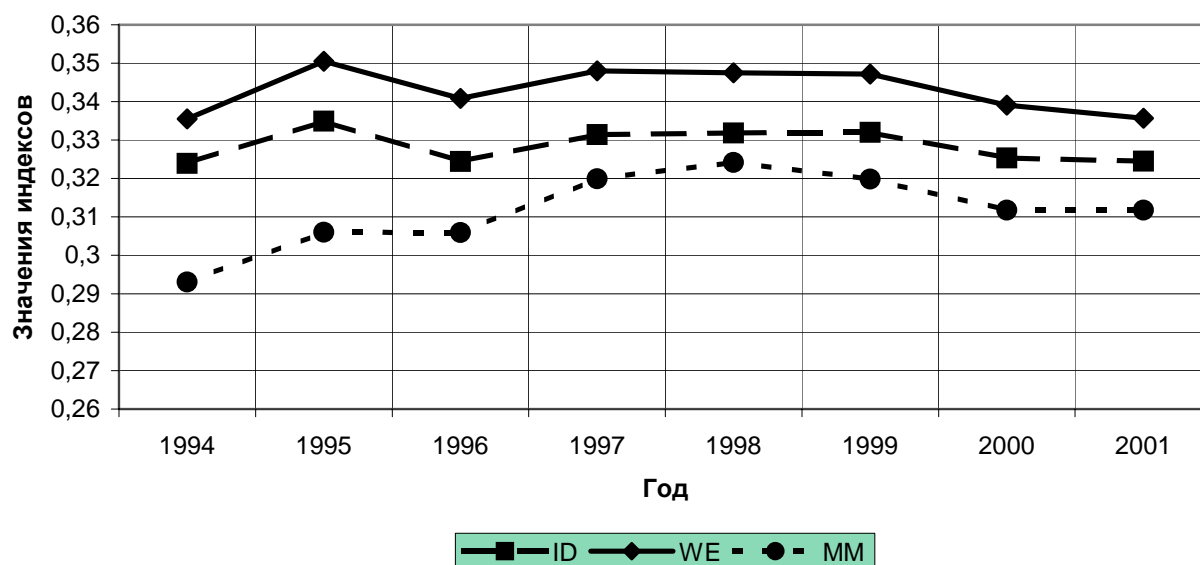


График 5. Изменение профессиональной сегрегации в 1997–2001 гг. (SR)
(по данным табл. 8)

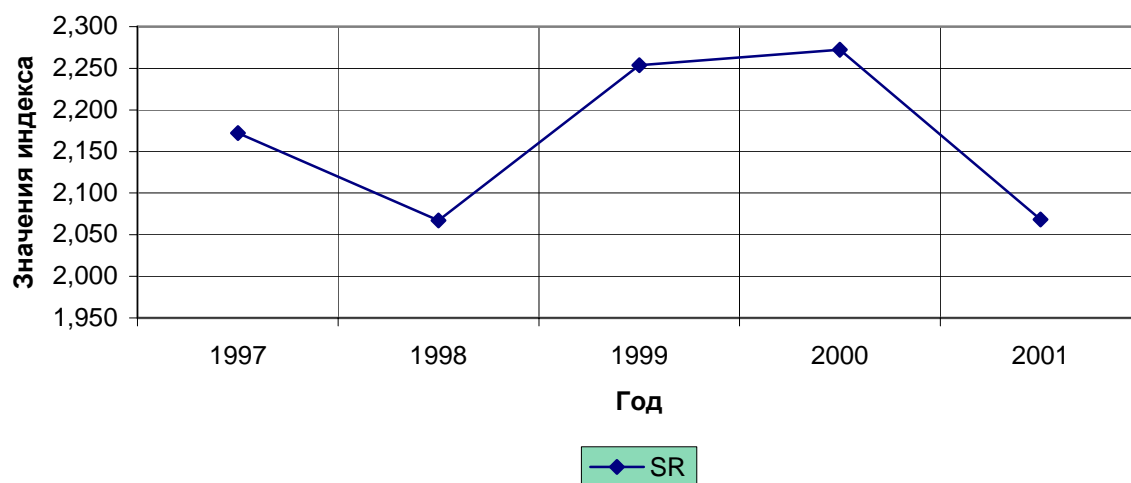


График 6. Изменение профессиональной сегрегации в 1994–2001 гг. (ID, WE и MM)
(по данным табл. 8)

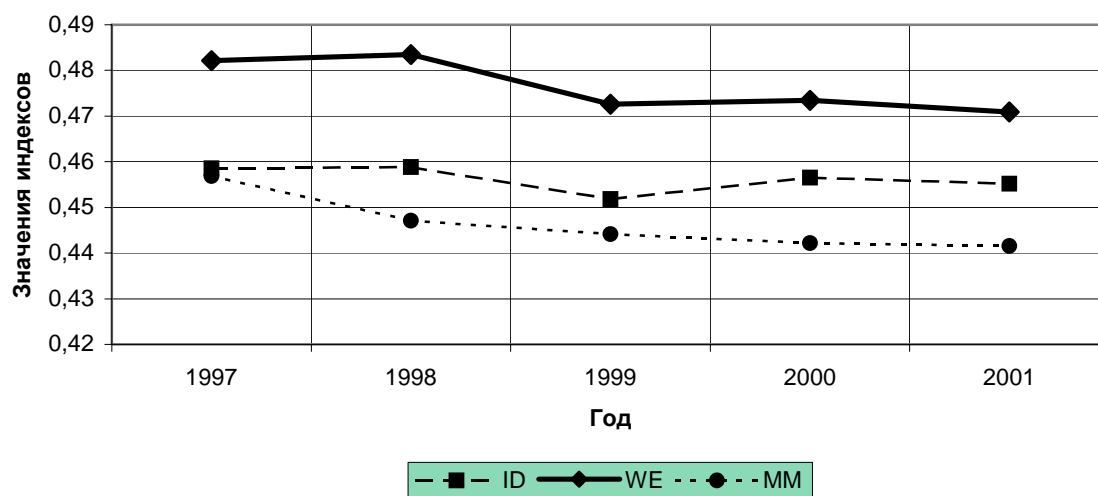


График 7. Динамика средней заработной платы мужчин и женщин в 1994–2001 гг.
(по данным табл. 12)

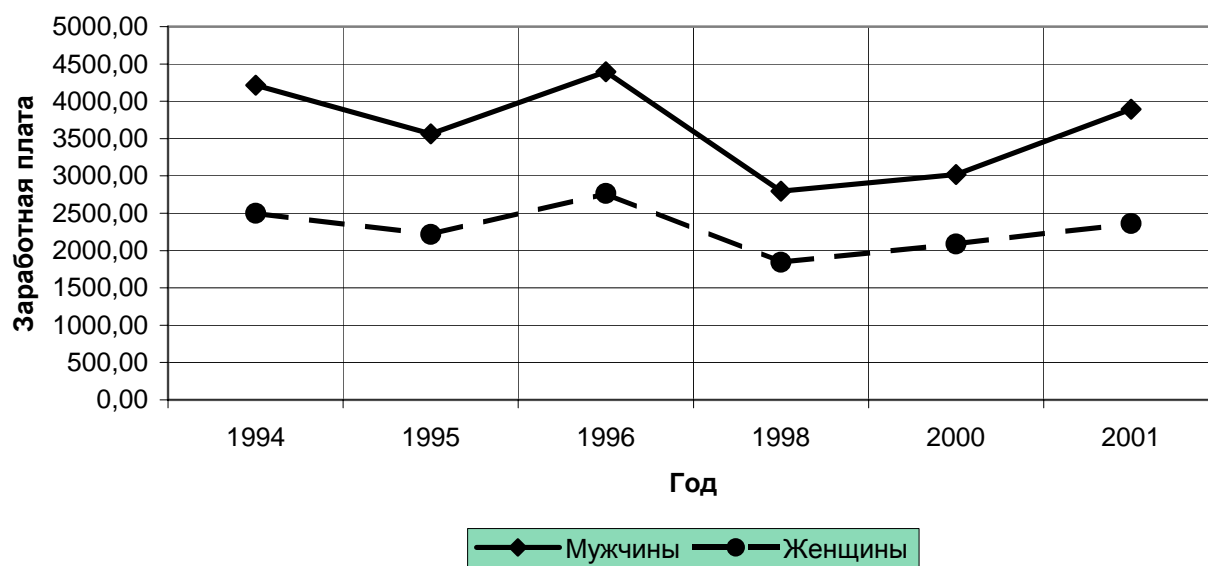


График 8. Динамика относительных различий в оплате труда мужчин и женщин, связанных с гендером

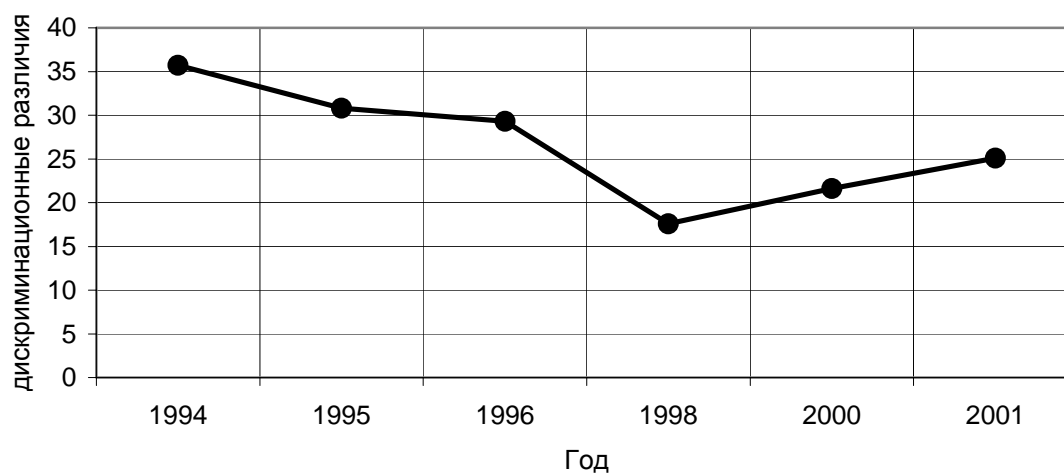


График 9. Гендерные различия в отдачах от инвестиций в образование

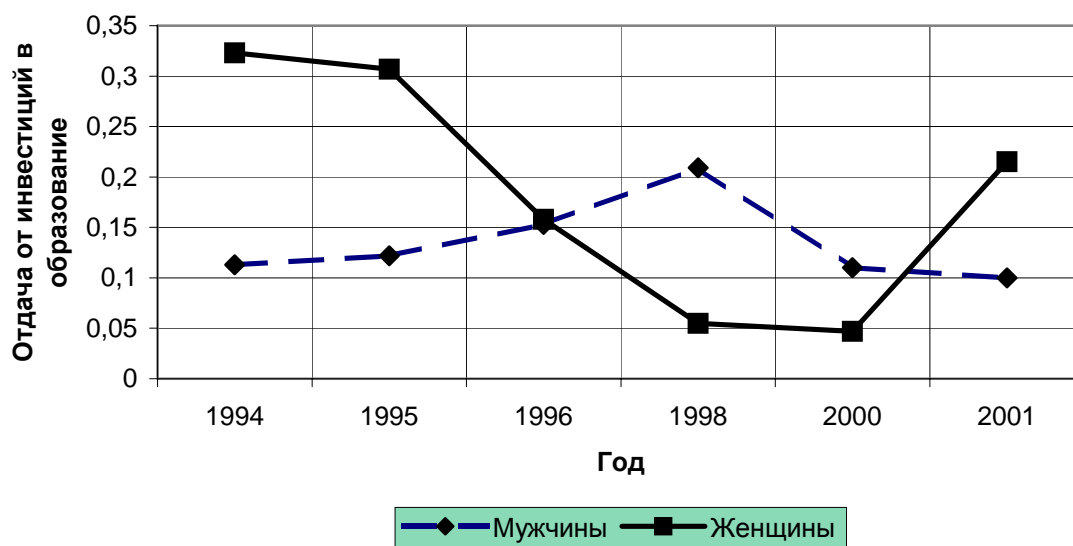


График 10. Доля мужчин и женщин, ранее имевших работу и уволенных руководством предприятий, 1994–2001 гг. (по данным табл. 13)

