

## Экономическая социология

электронный журнал

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

**Том 4. № 1. Январь 2003**

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

E-mail: [radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru)

Редактор журнала – **Добрякова Мария Сергеевна**, к. социол. н., зам. директора образовательного портала ГУ–ВШЭ по экономике, социологии, менеджменту.

E-mail: [mdobryakova@hse.ru](mailto:mdobryakova@hse.ru)

Администратор сайта – **Лукьянчук Михаил Борисович**, аспирант ГУ–ВШЭ, младший научный сотрудник Института информационного развития ГУ–ВШЭ.

E-mail: [lukyanchuk@hse.ru](mailto:lukyanchuk@hse.ru)

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

E-mail: [neg@msses.ru](mailto:neg@msses.ru)

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.

## Содержание

Вступительное слово главного редактора	4
<u>Интервью</u>	
<b>Уолтер Пауэлл</b> ( <i>перевод М.С. Добряковой</i> )	6
<u>Новые тексты</u>	
<b>Рощина Я.М.</b> Формальные и неформальные издержки поступления в вуз: сколько мы готовы платить?	13
<b>Волков В.В.</b> Силовое предпринимательство. Глава 7	21
<u>Новые переводы</u>	
<b>Флигстин Н.</b> Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам ( <i>перевод М.С. Добряковой</i> )	45
<u>Взгляд из регионов</u>	
<b>Петрова Л.Е.</b> Объединения работодателей: потенциал в социальном партнерстве	64
<u>Дебютные работы</u>	
<b>Куракин А.А.</b> Анализ понятия социально-экономического уклада	81
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Введение в скандинавские исследования организаций ( <i>перевод М.С. Добряковой</i> )	105
<u>Новые книги</u>	
<b>Синюгин М.В.</b> Институциональный подход в экономической социологии ( <i>В.В. Радаев</i> )	126
<u>Исследовательские проекты</u>	
<b>Карлинский И.З.</b> Анализ социального и правового положения бездомных в современной России	128
<b>Хоткина З.А.</b> По ту сторону прав и законов: гендерная сегрегация занятости в неформальной экономике	132
<u>Учебные программы</u>	
<b>Абрамова С.Б.</b> Социология денег	135

## Конференции

- Конференция Российской экономической школы «Экономическая наука и экономика переходного периода» (О.В. Сиявская) 144
- Как проходила перепись населения в 2002 г.: наблюдения участников (Т.Р. Калимуллин) 147

## *VR Вступительное слово главного редактора*

Накануне Нового года мы сделали себе два подарка. Сначала мы приобрели ISSN для нашего журнала, который теперь красуется на его главной странице.

Наш ISSN – 1726-3247.

Вскоре мы регистрируемся в Минпечати, и бренд «Экономическая социология» станет нашей официальной «торговой маркой».

А прямо перед новогодними торжествами мы сдали Государственной комиссии новый масштабный проект – специализированного образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту. Сейчас он открыт: <http://www.ecsocman.edu.ru>

Разумеется, это не означает, что работа над порталом завершена даже в первой начальной стадии. Однако доделывать и развивать его теперь придется «по-живому». В портале есть виртуальное окно по экономической социологии, основу которого составили ресурсы нашего профессионального сайта – ЭКСОЦЕНТРА (<http://www.ecsoc.ru>). Но помимо экономической социологии там вы найдете множество ресурсов по другим отраслям социологии, заботливо собранных и представленных лучшими специалистами в этих отраслях.

Но возвращаемся к журналу. Новый год для нас означает новый том и новый номер.

По традиции номер открывается рубрикой наших специальных **интервью**. В этом номере содержится интервью с профессором **Уолтером (Вуди) Пауэллом** – одним из лидеров сетевого и одновременно нового институционального анализа в экономической социологии. В настоящее время мы готовим перевод его весьма содержательного обзора работ в области сетевого подхода для нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Текст данного перевода появится в одном из ближайших номеров журнала.

В рубрике «**Новые тексты**» опубликована статья *Я.М. Роциной*, посвященная формальным и неформальным издержкам, связанным с получением высшего образования в России. Это первая работа Роциной в текстовой рубрике нашего журнала. Во многих других рубриках она уже поучаствовала.

Мы также предлагаем седьмую главу из новой книги *В.В. Волкова* «Силовое предпринимательство». Перед Новым годом появился российский вариант этой книги, изданный в Санкт-Петербурге «Летним садом». Тем не менее, мы планируем завершить публикацию ее полного текста. Тем более, что эта книга пока мало доступна для заинтересованного читателя.

В рубрике «**Новые переводы**» предлагается основная часть лучшей, на наш взгляд, теоретической статьи Н. Флигстина, выполненной в духе нового институционального подхода в экономической социологии. Перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Другая работа Флигстина уже публиковалась в нашем журнале ([Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений](#), 2001. Том 2. № 4. С. 28–55). Полный текст см. также в книге: Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» нас ожидает статья *Л.Е. Петровой* о предпринимательских объединениях и социальном партнерстве. Нельзя сказать, что мы испытываем особую симпатию к концепции социального партнерства. Но проблематика деятельности новых деловых ассоциаций кажется нам весьма актуальной.

Размещаемый в рубрике «**Дебюты**» текст *А.А. Куракина* подготовлен на основе его дипломной работы на социологическом факультете ГУ–ВШЭ. Он посвящен проблематике социально-экономических укладов.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» мы публикуем обзор, переведенный из ньюслеттера Скандинавского консорциума исследований организаций (SCANCOR). Консорциум объединяет исследователей из Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции и действует на двух площадках – в Скандинавии и Стенфорде. Его директор – Уолтер Пауэлл, интервью с которым открывается данный номер. Подробнее см. на сайтах [Консорциума](#) и [ЭКСОЦЕНТРа](#). Обзор написан в 1995 г., однако, как нам кажется, представленная в нем информация полезна и сейчас. Перевод выполнен М.С. Добряковой.

В рубрике «**Новые книги**» приводятся критические размышления *В.В. Радаева* в связи с выходом в Санкт-Петербурге новой книги «Институциональный подход в экономической социологии».

В данном номере в рубрике «**Исследовательские проекты**» мы представляем очередные проекты, победившие в конкурсе индивидуальных исследовательских грантов Фонда Дж. и К. Макартуров. Первый проект посвящен изучению социально-экономического положения бездомных (автор – *И.З. Карлинский*, Санкт-Петербург), второй – гендерной сегрегации на рынке труда (автор – *З.А. Хоткина*, Москва).

В рубрике «**Учебные программы**» нами предлагается программа спецкурса *С.Б. Абрамовой* (Екатеринбург) «Социология денег». Нам кажется, что программа пока не вполне доработана. К тому же, в ней напрочь отсутствуют какие-либо западные источники. Но основа программы – хорошая. А тема многого стоит. Добавим, что к этой теме мы, несомненно, будем обращаться вновь.

В заключение в рубрике «**Конференции**» обзор конференции, посвященной 10-летию Российской экономической школы, – одного из крупных событий в научной жизни прошедшего года. Обзор подготовлен *О.В. Синявской*.

Завершают номер материалы семинара «Как проходила перепись населения 2002 г.: наблюдения участников», прошедшего на факультете социологии ГУ–ВШЭ в декабре 2002 г. На тему о том, как формировались первичные данные переписи и что можно будет ожидать от них в будущем, выступали преподаватели и студенты, принявшие участие в переписи. Их выступления комментировали лучшие российские специалисты-демографы. Вашему вниманию предлагается сокращенный отредактированный вариант стенограммы семинара. Мы намеренно не внесли существенных правок в текст, чтобы донести до читателя атмосферу дискуссии.

\* \* \*

Многие из нас к выходу номера за множеством дел уже успеют забыть про новогодние праздники. Но надеемся где-то внутри сохранить новогоднее настроение и пронести его через весь 2003-й.

## **Интервью**

*VR* По традиции номер открывается рубрикой наших специальных интервью. В этом номере – интервью с профессором Уолтером (Вуди) Пауэллом – одним из лидеров сетевого и одновременно нового институционального анализа в экономической социологии. В настоящее время мы готовим перевод его весьма содержательного обзора работ в области сетевого подхода для нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Текст данного перевода появится в одном из ближайших номеров журнала.

---

**Уолтер Пауэлл [Walter Powell]. 18 сентября 2001 г.<sup>1</sup>**

С профессором Уолтером Пауэллом мы встретились в его рабочем кабинете в Стенфорде. Пауэлл оказался весьма общительным и приятным человеком. Все называют его не иначе как Вуди (и он сам называет себя исключительно так). В процессе разговора он сказал, что у него есть аспирантка из России, занимающаяся экономической социологией. Мою фамилию, по словам Вуди, она не знала. Было немного обидно. Впрочем, ее фамилию Вуди тоже не вспомнил. Видимо, у нас, экономсоциологов, какие-то проблемы с памятью. Позднее Вуди интересовался, нет ли для него в России какого-то интересного объекта исследования (он занимается сетевыми связями в анклавах биотехнологической промышленности). Я рассказал о существовании подмосковного Пушкино. Но, по рассказам, состояние там тяжелое, и вряд ли его ныне рассматривают как всемирно значимое «кубло» биотека. Может, в будущем Пушкино возродится. И тогда, не сомневаюсь, Вуди неумолимо повлечет в Россию.

\* \* \*

*– Вы, без сомнения, – один из ведущих исследователей в области теории организаций и экономической социологии. Скажите, считаете ли Вы себя экономсоциологом?*

*– В значительной степени – да, я считаю себя экономсоциологом. Причем в большей степени, чем исследователем организаций. Коллеги порою затрудняются, пытаясь отнести мою работу к тому или иному направлению – хотя бы потому, что в организационной теории я, видимо, институционалист, а в экономической социологии занимаюсь изучением сетей. Кому-то такое сочетание кажется противоречивым, как будто я в результате пытаюсь объединить соперничающие между собой логики объяснения. Однако я вовсе так не думаю – скорее, они представляют различные уровни анализа, различные аналитические схемы.*

*– Как Вам кажется, есть ли какие-то трения между сетевой теорией и новым институционализмом?*

*– Мне кажется, это вещи, которые нуждаются в объяснении. Но я не вижу здесь особенных трений. Например, в последние десять лет моя работа в значительной степени была направлена на понимание развития и распространение коммерческой сферы в науках о живом. Это сфера, которая проросла через связи, сети и сотрудничество. И в одной из наших недавних работ, в которой сравниваются Соединенные Штаты и Европа, мы показали, что существуют своего рода каналы, через которые развиваются сети. А эти каналы определяются институциональными моделями – национальными системами инноваций, ставками финансирования, правительствами, культурообусловленным пониманием того, что университетские преподаватели должны делать, а чего не должны. Так что существуют*

---

<sup>1</sup> Перевод М.С. Добряковой.

совершенно реальные различия, которые, как мне кажется, играют важную роль в процессе формирования институтов посредством сетей. И в формировании самих сетей тоже.

Мне кажется, сети и институты сопоставимы – несмотря на то, что работ, в которых они соединены, прямо скажем, немного. Однако если вспомнить классическую статью Марка Грановеттера [Mark Granovetter] об укорененности<sup>2</sup> – ведь в ней он так и не дал точного объяснения того, что есть укорененность [embeddedness]. Он говорит об укорененности в социальной структуре, в структуре отношений (т.е. относительно членов своей группы), об укорененности в структуре родства, в семейной структуре, укорененности в бизнес-институтах. Так что главное впечатление, которое складывается в результате этих рассуждений, состоит в том, что укорененность – многоуровневое явление [multilevel phenomenon].

– *Вопрос по поводу современной экономической социологии. Как бы Вы охарактеризовали ее основные исследовательские направления и методологические подходы? Вы уже упомянули два из них...*

– Давайте начнем с вопроса о подходах. Мне кажется, в экономической социологии происходят две вещи. Есть направление работы, которое представлено практически исключительно структуралистскими понятиями [types] – такими, как сетевые позиции. Например, утверждается, что сети играют детерминирующую роль; они рассматриваются как некая сила, которая стоит за значительной частью хозяйственной деятельности.

Другая группа авторов – в отличие от исследователей сетей – гораздо больше внимания уделяет вопросам политики. Здесь развитие порою движется довольно странными путями. Сюда относятся такие люди, как Майкл Шварц [Michael Schwartz], Майк Юсим [Mike Useem]. В некоторых своих ранних работах они писали о роли банков в экономике США – их действительно интересовала политическая сторона экономической социологии<sup>3</sup>.

– *Вопросы власти [power dimension]?*

– Да, вопросы власти. В сфере властных отношений сети играют решающую роль. Однако в некоторых случаях сети все больше изображают (и об этом писал А. Стинчкомб [Arthur Stinchcombe]) геометрию социальных отношений, структуру пространства, зависящую от обстоятельств и не имеющую содержательного наполнения. Так что есть исследователи, проводящие такую сильную структуралистскую линию. И тому есть причина. Неплохо иметь удобное объяснение, особенно если так много можно получить только лишь из утверждения о том, что позиция в социальной структуре объясняет нечто, – это немало. Однако мне кажется, здесь не всегда понятно, что эта позиция означает в более широком смысле. За этим вопросом скрывается еще одна непростая, так и не разрешенная проблема экономической социологии (правда, Сведберг [Richard Swedberg] лучше рассказал бы об этом, и Вы наверняка спрашивали его): кто-то считает экономическую социологию конкурентом

---

<sup>2</sup> Granovetter, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* (November 1985). Vol. 91, No. 3. P. 481–510. См. также перевод: Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // [Экономическая социология](#). 2002. Том. 3. №3. С. 44–58.

<sup>3</sup> Mintz, Beth, and Michael Schwartz. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

Useem, Michael. *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, Michael. *Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993.

Useem, Michael. *Investor Capitalism: How Money Managers are Changing the Face of Corporate America*. N.Y.: Basic Books, 1996.

неоклассической экономической теории, а кто-то считает их взаимодополняющими течениями.

Мне кажется, вокруг этих вопросов остается много напряжения. Есть люди, которые принципиально не хотят иметь дело с кем бы то ни было из экономистов и считают, что они предлагают принципиально иные способы объяснения, объясняют иные вещи и объясняют хозяйственные явления лучше, чем экономисты. И есть другие люди, которые стремятся найти общее, выстроить связи с экономистами. Это и моя собственная позиция – я писал работы с экономистами, я чувствую себя комфортно с эволюционными экономистами [evolutionary economists], некоторыми новыми институциональными экономистами. Я сотрудничаю даже с некоторыми сторонниками эволюционной теории игр [evolutionary game theorists]. Так что я отнюдь не стремлюсь разделить экономическую социологию и основное направление [mainstream] экономической теории – отчасти потому, что, как мне кажется, этот мейнстрим сейчас претерпевает некоторые (хотя я бы сказал, что существенные) изменения.

– Да, это так. И все-таки многие говорят, что границы очерчены здесь достаточно четко, даже в случае Уильямсона [Oliver Williamson] и Норта [Douglass North].

– Да, конечно. По поводу Уильямсона – я бы согласился, что границы либо четко очерчены, либо носят империалистский характер... Знаете, есть мнение, что у социологов есть хорошие темы, но совершенно неподходящие методы. А у экономистов методы лучше. Так что, говорят, позвольте социологам открывать проблемы, а их разрешение предоставьте экономистам. Некоторые весьма умные люди – Оли Уильямсон, Боб Гиббонс [Bob Gibbons] – в какой-то степени придерживаются этого мнения – что у социологов есть интересные проблемы, но их роль сводится к тому, чтобы идти в поле, собирать данные – а уж экономисты будут предлагать объяснения. Это один вариант. Но есть и области, в которых связи начинают выстраиваться в обоих направлениях. Знаете, если Вы будете разговаривать с Дагом Нортом сегодня – он где-то здесь, в Стенфорде (он на пенсии, но я часто его здесь вижу) – так вот Даг Норт 2001 г. – совершенно иной, чем Даг Норт 1990 г. – его исследовательские методы совершенно изменились.

– Да, он иногда говорит, как настоящий социолог.

– Верно, акценты существенно сместились. Или если взять, например, Ричарда Нельсона [Richard Nelson] – он никогда не принадлежал к строгим сторонникам неоклассической экономической теории, и сейчас он формально даже не работает на экономическом факультете. А в Дании недавно прошла эта конференция – через двадцать лет после выхода их знаменитой книги с Уинтером [Sidney Winter]<sup>4</sup>. В ней участвовали представители самых разных дисциплин.

Знаете, наша работа гораздо в большей степени ориентирована на историю, гораздо больше интересуется институтами. Мне совсем не кажется, что здесь есть какие-то жесткие границы. Но я все чаще вижу – и это одновременно радует меня и отчасти пугает, – что многие экономисты начинают учиться сетевому анализу. Им действительно интересно попробовать новые способы изучения сетей.

– Вы знаете, возможно, дело не в жестких методологических границах, а в том, что многие экономисты не признают того, что было сделано в этой области до них. Они просто не особенно интересуются социальными науками.

---

<sup>4</sup> Nelson, Richard R., and Sidney G. Winter. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1982. См. также перевод: Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.

– Мне кажется, границы можно воспринимать трояким образом. Думаю, Вы согласитесь, что с точки зрения содержания, предметного наполнения границы уже не столь четкие и люди занимаются исследованием очень схожих проблем. По-прежнему есть существенные различия в исходных посылах [ordering assumptions]. И это зачастую связано с отношением к методологическому индивидуализму, способности акторов к калькуляции и накоплению знания [calculability or knowability of actors]. Так что есть различия в исходных посылах. Но я признаю, что существуют... «перебежчики» – слишком сильное слово, но все-таки с обеих сторон есть такие перебежчики. Со стороны социологии есть такие люди, как Виктор Ни и Мэри Бринтон [Victor Nee, Mary Brinton]. В представленной в их книге версии нового институционализма актор действует очень рационально<sup>5</sup>...

– *Виктор Ни входит в общество, основанное Рональдом Коузом [ISNIE], работает там весьма активно.*

– Да, это один из моментов, которые я хотел подчеркнуть. Кто-то из социологов переходит в другой лагерь, и оттуда, наоборот, некоторые – например, Норт и Нельсон – приходят к социологам. Вы затронули важный вопрос: сколько люди должны знать о работе друг друга. И мне кажется, ответ здесь не очевиден. Например, Боб Гиббонс. Я восхищаюсь его работой, но он один из тех, кто говорит: «Социологи находят интересные проблемы, которые я могу решить». И он читает очень много работ по социологии, поскольку его интересуют эти проблемы. Другие авторы по сути ближе к социологии, но практически не знают, что в ней происходит. Так что мне кажется, это интересная область, в которой ведется междисциплинарная работа, и здесь еще многое предстоит сделать. Когда я говорю о проблеме труда или политической науке, или когда антрополог рассуждает о труде и социологии, мы обычно отстаем лет на пять. Так что даже лучшие намерения оказываются нереализованными.

– *А какие книги и статьи Вы считаете наиболее интересными, важными, озадачивающими, новаторскими для экономической социологии за последние несколько лет – например, два-три-четыре года, т.е. не если не брать классику?*

– Например, совсем недавно по итогам конференции в Фонде «Russel Sage» вышла книга «Рынки и сети»<sup>6</sup>. Это нацеленная попытка свести эти проблемы воедино: за работой экономиста здесь следует работа социолога, за работой социолога – работа экономиста. Поднимаются очень важные вопросы, затрагивающие состояние всей дисциплины. И можно понять, что же волнует мир, – это одна из лучших книг, отвечающих на подобные вопросы. Мне кажется, это одна из немногих книг общего характера, написанных на теоретическом уровне, – здесь говорится об исходных посылах, основополагающих механизмах. Практически все прочие заинтересовавшие меня работы выходили в журналах, но мы их оставим. Что же касается книг, то во многих из них поднимаются вопросы, касающиеся сферы действия. Есть работы о здравоохранении. Работы о природе товарных рынков и рынков ценных бумаг. Это если говорить о крупных, сложных по составу работах. Когда я преподаю экономическую социологию, я пользуюсь новыми книгами, среди них, например, книга Мишеля Каллона «Законы рынков»<sup>7</sup>. Другое дело, когда мы смотрим на рынок интеллектуальных продуктов, финансовые рынки, примитивные формы торговли – здесь предстоит еще много работы. Одна из книг, которая определенно будет способствовать

---

<sup>5</sup> Brinton, Mary C., and Victor Nee (eds.) *The New Institutionalism in Sociology*. Stanford: Stanford University Press, 2001.

<sup>6</sup> Rauch, James E., and Alessandra Casella (eds.) *Networks and Markets*. N.Y.: Russel Sage, 2001.

<sup>7</sup> Callon, Michel (ed.) *The Laws of the Markets*. Oxford, Maiden, MA: Blackwell Publishers, 1998.

дальнейшему развитию экономической социологии, – это книга Нила Флигстина «Архитектура рынков»<sup>8</sup>.

– *Согласен. А как Вам кажется, какие предметные области и темы в экономической социологии будут в ближайшее время развиваться наиболее активно?*

– Вообще-то я могу говорить только о своей работе... Но мне кажется, одним из таких направлений может стать исследование торговли и сферы услуг, торговли и знаний, торговли и товаров, которые нельзя сходу расписать по графам «доход-расход» и посмотреть, что именно было обменено. В своей преподавательской работе я часто цитирую фразу Бернарда Шоу, она звучит примерно так: «У меня есть яблоко, и у тебя есть яблоко. Если я дам тебе яблоко, у тебя будет два яблока, а у меня – ни одного. Но если вместо яблока обмениваться идеями, то в результате у каждого из нас будет две идеи». Так что типы обмена изменились. Видно, что все больше людей пытаются понять сущность врожденных качеств [natural property], возможности навыков [skills], то, как происходит торговля ими. Мне это кажется очень интересной проблемой. Одним из исходных положений макроэкономики могло бы быть то, что, наряду с конвергенцией обществ на уровне хозяйственной деятельности и ее результатов, мы видим все больше разнообразия и специализации. Развивается сфера услуг. Понять это – серьезная задача. А экономическая теория роста пытается ее решить. Но то же происходит и в социологии: здесь исследуются схемы, модели, формы сотрудничества, различные типы деятельности. Люди пытаются понять, каким образом происходит обмен идеями. Это – несомненно – одна из основных областей.

– *Десять лет назад в вашей с Полем Димаджио книге «Институциональный анализ»<sup>9</sup> Вы отметили, что новый институционализм занимается преимущественно изучением некоммерческой деятельности, общественным сектором. Прошло десять лет – что-нибудь изменилось в этом отношении? Есть ли здесь какие-то крупные сдвиги?*

– Я бы не сказал, что они «крупные». Но значительные. Можно заметить, что теперь гораздо больше внимания уделяется основным сферам хозяйства – рынкам труда, сфере здравоохранения, финансовым рынкам. Пожалуй, эти три области изучаются наиболее активно. Много внимания уделяется роли права, тому, как закон формирует рынок, общественный сектор и совершаемые в нем действия, как связаны изменения в правовой сфере и изменения природы бизнес-практик. В этой связи можно упомянуть работы Фрэнка Доббина [Frank Dobbin]: в них рассматривается, как конструируются и трактуются правила рынка, анализируются такие явления, как доверие.

Произошло весьма и весьма заметное смещение от простого изучения общественного сектора и функционирования отдельных университетов к анализу более фундаментальных, ключевых экономических единиц. То есть теперь занимаются не автомобильной или сталелитейной промышленностью, люди обратились к изучению сферы финансовых услуг. И здесь много хороших работ. Но мне кажется, нам нужно пойти дальше, не просто рассуждать о том, как практики будут распространяться от отрасли к сектору, и далее к фирме и о различных путях распространения этих практик. Появляется все больше ценных работ, которые посвящены не просто диффузии [diffusion], а восприимчивости [susceptibility] к новым практикам; рассматриваются вопросы о том, является ли происходящее лишь поверхностной адаптацией или же изменения затрагивают ключевые элементы организаций.

---

<sup>8</sup> Fligstein, Neil. *The Architecture Of Markets: An Economic Sociology Of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001.

<sup>9</sup> Powell, Walter W., and Paul J. DiMaggio (eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

Книга Дага Гатри «Дракон в тройке»<sup>10</sup> – хорошая работа о том, как все китайские фирмы на поверхностном уровне усваивают западные практики ведения бизнеса, чтобы лучше вести торговлю и мобилизовать ресурсы западных фирм. При этом все говорят об усвоении их таким образом, что даже несмотря на то, что в Китае и соответственно у вас нет никаких гражданских прав, как работник вы эти права имеете – поскольку фирма усвоила западные практики ведения бизнеса. В работе показано, как эти западные способы ведения бизнеса неравномерно проникают в китайские фирмы. Мне кажется, это и есть те направления, где институциональный анализ особенно преуспел, где он позволил ближе подойти к решению проблемы. Именно здесь развиваются связи между организационной теорией и экономической социологией.

– Но они по-прежнему существуют порознь.

– Да. Знаете, если говорить цинично, то мы не слишком погрели бы против истины, сказав, что организационная теория переместилась в бизнес-школы, а экономическая социология обосновалась на факультетах социологии. Но мне не хотелось бы здесь преувеличивать.

– Экономическая социология выросла из организационной теории – по крайней мере, здесь, в США – и осталась здесь, в сфере социологии.

– Да, она осталась здесь. А организационная теория ушла. Мой коллега Дик Скофф [Dich Scoff] говорит, что молодых социологов, исследующих организации, уже просто нет. Все, кто занимается социологией рынков, работают в бизнес-школах. Я вовсе не говорю, что работа в бизнес-школе портит людей. Однако же одно важное следствие работы там все-таки есть. Работая в бизнес-школе, вы сосредоточены прежде всего на фирмах – а не на организациях в целом. А экономсоциологов интересуют хозяйственные явления, наблюдаемые и в частных клубах, и в бизнес-фирмах, и в государстве, и в международных организациях – в разного рода местах. Многие из этих вопросов совершенно выпадают из поля зрения американских бизнес-школ. То же касается и Европы, хотя общественный сектор играет там гораздо большую роль в хозяйственной жизни.

– Большое спасибо.

---

## Избранная библиография работ У. Пауэлла

Powell, Walter W., Kenneth W. Koput, James I. Bowie, Laurel Smith-Doerr. The spatial clustering of science and capital: Accounting for biotech firm-venture capital relationships, *Regional Studies* (May 2002).

Powell, Walter W. The little bookshop around the corner isn't there anymore, *Contemporary Sociology* (March 1999). Vol. 28, No. 2. P. 135–138.

Powell, Walter W. Learning from collaboration: Knowledge and networks in the biotechnology and pharmaceutical industries, *California Management Review* (Spring 1998).

Powell, Walter W., and Jason Owen-Smith. Universities and the market for intellectual property in the life sciences, *Journal of Policy Analysis and Management* (Spring 1998).

Powell, Walter W., and Elisabeth S. Clemens (eds.) *Private Action and the Public Good*. New Haven, CT : Yale University Press, 1998.

---

<sup>10</sup> Guthrie, Doug. [\*Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China\*](#). Princeton: Princeton University Press, 1999.

- Powell, Walter W., Kenneth W. Koput, and Laurel Smith-Doerr. Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology, *Administrative Science Quarterly* (March 1996).
- Baum, Joel A.C., and Walter W. Powell. Cultivating an Institutional Ecology of Organizations: Comment on Hannan, Carroll, Dundon, and Torres, *American Sociological Review* (August 1995). Vol. 60, No. 4. P. 529–538.
- Powell, Walter W., and Laurel Smith-Doerr. Networks and Economic Life, in: Smelser, Neil J., and Richard Swedberg (eds.) *Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Powell, Walter W. and Paul J. DiMaggio (eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1991.
- Powell, Walter W. (ed.) *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven: Yale University Press, 1987.
- Powell, Walter W. Hybrid Organizational Arrangements: New Form Or Transitiona, *California Management Review* (Fall 1987). Vol. 30, No. 1. P. 67–88.
- Coser, Lewis A., Charles Kadushin, Walter W. Powell *Books: The Culture and Commerce of Publishing*. Chicago: University of Chicago Press, 1985 (1982).
- Powell, Walter W. *Getting into Print: The Decision-Making Process in Scholarly Publishing*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- Powell, Walter W., and Richard Robbins (eds.) *Conflict and Consensus: A Festschrift in Honor of Lewis A. Coser*. N.Y.: Free Press; L.: Collier Macmillan, 1984.
- DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review* (April 1983). Vol. 48, No. 2. P. 147–160.

## Новые тексты

### **ФОРМАЛЬНЫЕ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИЗДЕЖКИ ПОСТУПЛЕНИЯ В ВУЗ: СКОЛЬКО МЫ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ?**

**Рощина Яна Михайловна**

ГУ–ВШЭ

E-mail: [roshchin@aha.ru](mailto:roshchin@aha.ru)

В течение последнего десятилетия, после некоторого падения в начале 1990-х гг., в России наблюдается постоянный рост спроса на высшее образование. Количество студентов и высших учебных заведений увеличивается из года в год, растет также доля тех, кто платит за обучение в вузе. Почему, несмотря на достаточно невысокие доходы, люди часто готовы оплачивать образование своих детей, или, во всяком случае, содержать их материально в это время?

Согласно экономической теории<sup>1</sup>, обучаясь в вузе, люди фактически делают инвестиции в собственный человеческий капитал (или родители делают инвестиции в человеческий капитал детей). Эти инвестиции в будущем дают отдачу, реализуемую в виде роста производительности и доходов, – значительное число эмпирических исследований подтверждают зависимость заработков от уровня полученного образования. Выбор объема инвестиций происходит на основе сравнения: ожидаемая отдача должна быть выше ожидаемых инвестиций, или издержек (прямых и альтернативных). Прямыми издержками называют оплату за само обучение и поступление, альтернативными – «неполученные» за период обучения доходы. Чаще всего большинство таких издержек несут родители: оплачивают подготовку своего ребенка к поступлению в вуз, обучение в вузе, если это необходимо, и содержат ребенка во время учебы до устройства на работу.

Если школьник не собирается поступать в вуз или другое учебное заведение и сразу после школы идет работать, то издержки, связанные с получением высшего образования, отсутствуют. Если поступает (или собирается поступать) – издержки могут различаться по составу (видам) и величине. Эти издержки представляют собой инвестиции в человеческий капитал, и согласно теории существует зависимость их структуры и величины от объемов семейного капитала (ресурсов): материального (доходы), человеческого (образование родителей и детей), социального (внутрисемейные и внешние связи), культурного<sup>2</sup>.

Какие виды прямых издержек (инвестиций) можно выделить? До поступления – это прежде всего оплата подготовки (занятий на курсах и с преподавателями), а также обучения в школе. Во время поступления – это расходы на транспорт и проживание (в случае поступления в другом городе), а также на взятки (если они есть). После поступления – оплата обучения (в случае платного отделения или вуза), проживания в другом городе, текущих расходов. Большинство из этих издержек являются формальными и легальными, неформальный нелегальный характер имеют взятки, неформальный легальный характер – оплата частных преподавателей.

---

<sup>1</sup> Becker, G.S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1964.

<sup>2</sup> Coleman, J. Social Capital in the Creation of the Human Capital, *American Journal of Sociology* (1988). Vol. 94. P. 95–120.

В настоящей работе мы попробуем выяснить, чем объясняется выбор соотношения между величиной различных издержек, а также установить, альтернативны эти виды издержек друг другу или, напротив, являются взаимодополняемыми. Можно предположить, что взятки и блат должны компенсировать недостаток других инвестиций в человеческий капитал детей, т.е. формальные и неформальные издержки должны выступать альтернативой друг другу. Блат и взятки могут как дополнять друг друга (необходимо знать, кому можно заплатить), так и заменять (близкие знакомые и родственники, работающие в вузе, не нуждаются в оплате). Расходы на подготовку к поступлению повышают шансы поступления на бесплатное отделение и могут быть альтернативой платного образования, но неочевидно, что такая взаимосвязь будет значимой.

Второй вопрос, на который мы попытаемся ответить, – чем объясняется объем издержек по разным видам, какие факторы, помимо дохода, влияют на их формирование. Вероятно, объемы формальных инвестиций должны зависеть от человеческого капитала родителей и быть связаны с их желанием трансформировать свой капитал в капитал детей (гипотеза Дж. Коулмена). Объемы неформальных инвестиций могли бы компенсировать недостаток человеческого капитала родителей. Блат представляет собой социальный внешний социальный капитал семьи, и можно ожидать, что у родителей без высшего образования возможностей блата меньше.

Настоящая работа базируется на *данных специального опроса*<sup>3</sup>, проведенного в апреле и сентябре 2001 г. в четырех регионах России: московском, псковском, ростовском и пермском (в каждом регионе – в областном центре и 3–5 городах). Опрос построен на квотной выборке по типу собственности школы (государственная или частная) и ее специализации (обычная, специализированная, гимназия и пр.). Всего было опрошено 1 520 школьников выпускных классов из 95 школ и столько же родителей. Мы будем опираться на ответы только тех семей, чьи дети *собирались* поступать в вуз в год окончания школы (1 274 школьника, т.е. 84,1% опрошенных).

Данные нашего опроса позволяют получить только оценки *намерений*, касающихся взяток, блата и оплаты обучения в вузе, так как основной опрос проводился накануне окончания школы. В ответах о подготовке к поступлению в вузы, напротив, представлены фактические расходы семей. Кроме того, мы располагаем данными о том, поступили ли наши респонденты в вуз в год окончания школы (данные за сентябрь).

## Эмпирические результаты

Прежде всего отметим очень высокую ориентированность школьников на получение высшего образования: в год окончания школы собирались поступать 84% опрошенных, и еще около 10% предполагали получить высшее образование позже. Реально поступили в вузы 70% школьников (большинство из них весной отмечали, что собираются поступать в вуз). Среди тех, кто сдавал экзамены, доля поступивших составила почти 91%. Оценки регрессионных моделей показали, что на вероятность поступления в вуз наличие связей и готовность дать взятку не влияет.

Начнем с вопроса о том, *считают ли дети и родители необходимость взяток и связей препятствием для поступления в вуз*. Надо признать, что такое мнение достаточно распространено. Так, среди школьников, вообще не собирающихся получать высшее образование (76 чел., или около 5%), 40% видят препятствие к поступлению в том, что у них нет

---

<sup>3</sup> Проект выполнен при поддержке программы «Социальная политика: реалии XXI века» Независимого института социальной политики, грант №SP-01-2-01, участники проекта – Я. Рощина, М. Другов.

связей (среди их родителей – 23%). Особенно часто эту причину отмечают в Ростове (50%), наиболее редко – в Пскове (14%). Отсутствие средств на взятку видится менее важным – это отмечают 15% детей и 20% родителей. Более важным препятствием является сложность экзаменов (52%) и недостаток средств на подготовку к поступлению (42%). Для тех, кто собирается поступать в вузы, наибольшую проблему представляет высокий конкурс (около 80% ответов). В то же время 45% детей и 37% родителей считают, что трудности при поступлении будут вызваны необходимостью связей, а 27% и детей, и родителей уверены, что эти сложности будут связаны с необходимостью давать взятку. Особенно распространены представления о необходимости блата и взяток в Ростове и Ростовской области.

В целом очевидно, что связи признаются более важным и более дефицитным ресурсом, т.е. недостаток социального капитала восполнить труднее, чем недостаток материального капитала. Тем не менее ни взятки, ни блат не являются решающим препятствием к поступлению. Они выступают как неправовой механизм преодоления главного препятствия – высокого конкурса и, следовательно, требований хорошей подготовки (для которых нужен человеческий капитал родителей, человеческий капитал детей, полученный в школе, а также материальный капитал – для оплаты подготовки).

### **Насколько допустимыми считаются нелегальные практики?**

Наиболее приемлемым для респондентов является использование связей: только 31% родителей и 24% детей считают блат недопустимым; 56% родителей и 50% детей полагают, что им лично не придется пользоваться связями при поступлении. Наиболее высока доля ориентирующихся на связи в Ростове. [См. табл. 1–8.]<sup>4</sup>

Не вызывает всеобщего осуждения и использование шпаргалки. Ее считают недопустимой 40% родителей и 28% детей, а 46% родителей и 39% детей полагают, что им не придется ее использовать (здесь высока доля затрудняющихся с ответом). Региональные различия несущественны.

Взятку оценивают как недопустимую практику 47% родителей и 43% детей, хотя примерно 61% детей и родителей считают, что им не придется использовать этот способ. Каждый десятый абитуриент считал, что при поступлении будет необходимо дать взятку. Больше всего уверенных в этом Ростове, Ростовской и Псковской областях.

По мнению респондентов, самая недопустимая практика – списывание у других абитуриентов. Ее осуждают 65% родителей и 57% детей, и 65% детей и родителей считают, что им не придется пользоваться этим методом во время вступительных экзаменов.

Интересно, что мнения родителей и детей по всем вопросам очень близки, хотя дети несколько чаще считают, что использование нелегальных практик допустимо. Но в обоих случаях ориентации на использование неправовых методов очень высоки.

*Другая плоскость этого вопроса – доступность нелегальных практик.* Если мнение о возможности и необходимости взяток и блата столь распространено, значит ли это, что многие будут поступать в вуз именно таким образом? Действительно, 25% семей (по оценкам детей – 38%) потенциальных абитуриентов могут рассчитывать на некоторую помощь при поступлении в вуз, а для 2,5% эта помощь может быть значительной. Особенно высок расчет на связи в Ростове и Ростовской области [табл. 9].

---

<sup>4</sup> Все таблицы и диаграммы вынесены в Приложение к данному номеру журнала. *Прим. ред.*

Можно ли полагать, что отсутствие связей в вузе (которые не так легко установить) родители готовы компенсировать неформальной платой за поступление? При чрезвычайно высокой степени готовности родителей пойти на такой способ облегчить для своего ребенка путь в высшую школу взятку готовы дать 57% родителей (даже среди тех, кто вообще считает взятку недопустимой, согласны заплатить 42%) – взятка и блат выступают скорее как взаимодополняющие элементы [табл. 10]. Иными словами, те, кто рассчитывают на помощь при поступлении, чаще готовы дать взятку. Это означает, во-первых, что связи предполагают еще и оплату предоставляемой помощи, а во-вторых – что для того, чтобы дать взятку, нужно найти нужного человека, т.е. установить такие связи. Взятка не представляет собой и альтернативы занятиям к поступлению с преподавателем или на курсах. Если школьник занимается подготовкой к поступлению, в его семье скорее согласятся дать взятку (60%), чем в семьях незанимающихся (53%). Наблюдается такая же зависимость от оплаты за обучение в школе.

На основе парных взаимосвязей различных характеристик школьника и его семьи, а также готовности дать взятку при поступлении, можно заключить, что чаще согласны на неформальную мзду в более обеспеченных семьях – и это неудивительно. Существует также общая ориентация семей на трансформацию материального капитала в человеческий капитал детей: 71% семей, которые согласились бы оплачивать обучение ребенка в вузе, готовы дать взятку при поступлении. Среди тех, кто не согласился бы на платное образование, таких 34%. Чаще готовы неформально заплатить за поступление в тех семьях, которые ориентируются на платную форму обучения в случае непоступления на бесплатные места, а также в которых ребенок уже учится в платной школе. Видимо, взятка рассматривается просто как одна из форм издержек, связанных с образованием ребенка: формально платить за учебу или неформально – за поступление на бесплатное отделение.

Влияние материального фактора наблюдается также через косвенные характеристики: готовность на неформальные издержки выше в семьях, где отец имеет работу, и в тех, где мать – домохозяйка, а также в случае, если один из родителей занимает должность руководителя предприятия или является самозанятым. В этих семьях, как можно ожидать, доходы будут более высокими – незанятость матери часто свидетельствует о достаточности доходов отца для обеспечения семьи.

Региональный фактор также немаловажен: жители Ростова и Ростовской области наиболее ориентированы на нелегальные практики при поступлении в вуз.

Можно было ожидать, что для родителей юношей неформальная плата за поступление будет одним из приемлемых вариантов обеспечить отсрочку от армии, однако оказалось, что родители девушек чаще готовы на такой путь. Трудно сказать, связано ли это с более высокими шансами юношей при поступлении без неофициальной подстраховки.

Согласие семьи дать взятку слабо зависит от успеваемости школьника и не зависит от наличия у родителей высшего образования, т.е. нельзя сказать, что семьи надеются компенсировать невысокий уровень человеческого капитала материальными затратами. Но взаимосвязь со специализацией школы все же свидетельствует о влиянии уровня подготовки детей на ориентацию на неформальные практики: она выше в тех семьях, где дети обучаются в школах и классах без специализации по каким-либо школьным предметам, что, как правило, предполагает более низкое качество подготовки. В случае специализированных школ родители учеников физико-математических школ менее готовы дать взятку по сравнению с родителями, чьи дети учатся в языковых школах. Это отражает две тенденции: во-первых, несколько более высокие доходы в семьях последних и, во-вторых, высокий спрос и уровень платности за обучение на гуманитарных факультетах. В среднем учащиеся специализированных школ чаще ориентируются на поступление на профильные специальности.

Интересен вопрос о влиянии готовности дать взятку на шансы поступления ребенка в вуз. Конечно, мы не знаем, использовалась ли эта практика какими-либо семьями реально. Тем не менее можно предположить возможность противоположных тенденций: с одной стороны, чаще могут поступать дети из семей, ориентированных на взятки, – если семьи смогли реализовать такую возможность. С другой стороны, на такие практики могут быть ориентированы родители, чьи дети имеют меньшие шансы на поступление. Фактическое распределение вероятностей не подтверждает ни одну из гипотез: доля тех, кто согласился бы дать взятку, одинакова для поступивших в вуз и для провалившихся.

### **Регрессионная модель зависимости готовности дать взятку от параметров семьи**

Чтобы проанализировать влияние комплекса переменных на вероятность согласия семьи дать взятку, были оценены модели probit [табл. 17]. В первую модель в качестве детерминант были включены некоторые переменные, коррелирующие с величиной дохода семьи: на какую форму обучения (платную, бесплатную) собирается поступать школьник, согласится ли семья оплачивать обучение в вузе, сумма расходов на подготовку, сумма оплаты за обучение в школе. Тест на мультиколлинеарность показал допустимость сохранения всех этих переменных в модели; во второй модели эти переменные были исключены. Результаты оценки первой модели показали, что потенциальное согласие семьи дать взятку за поступление в вуз зависит от уровня дохода, величины почти всех расходов (потенциальных и реальных) на поступление или обучение, региона, а также некоторых других характеристик, связанных с доходами: работающий отец и неработающая мать, наличие дома компьютера. Характер взаимосвязи с другими издержками позволяет сделать вывод о том, что согласие на оплату обучения в вузе и наличие связей не альтернативны стратегии «взятка», а дополняют ее. Расходы на подготовку к поступлению – независимая стратегия, а вот оплата школы, так же как и учеба ребенка в специализированной школе – альтернативные практики, связанные с издержками получения хорошего образования (т.е. человеческого капитала детей) в школе.

При исключении характеристик потенциальных и реальных издержек во второй модели становятся значимыми переменные успеваемости в школе (чем она выше, тем меньше вероятность взятки) и пол ребенка (за девочек чаще готовы платить).

Таким образом, гипотеза альтернативности легальных (оплата обучения) и нелегальных (взятки и блат) практик не подтвердилась. Вероятно, существует единая стратегия «готовность платить за обучение ребенка в вузе», и семья согласится на издержки как в форме взятки, так и в форме оплаты обучения, а блат играет роль дополняющего условия, позволяющего найти человека, за неформальную мзду оказывающего помощь при поступлении. Расходы на подготовку никак не связаны с согласием на неформальную оплату поступления и представляют собой независимую стратегию, так как в любом случае необходимо сдавать экзамены.

### **Какую сумму родители готовы заплатить неформально, и чем определяется ее величина?**

Суммы, которые семьи готовы дать в качестве взятки, значительно ниже тех, которые требуются в действительности (поступление в престижный московский вуз может стоить более 10 тыс. долл.). Правда, в Москве средняя сумма потенциальной взятки значительно выше, чем в регионах: 35% заплатили бы 1000 долл. и больше (среди тех, кто согласен платить, эта доля составляет почти 60%). В регионах большинство семей согласилось бы всего на 200 долл. в качестве взятки; это немного, но отражает реальный уровень оплаты обучения в вузе в провинции [табл. 10, диаграмма 1]. Несмотря на незначительную величину сумм, названных

отдельными семьями, вместе они представляют собой существенный спрос на платное (или частично платное) образование, поскольку, как мы видели выше, потенциально выбор между взяткой и оплатой за обучение для родителей равноценен, и собственно выбор связан, скорее, с тем, какой путь дает более высокие шансы на поступление и влечет за собой более низкие затраты.

Для анализа влияния параметров семьи на потенциальный размер взятки были оценены две модели tobit [табл. 18] с детерминантами, аналогичными рассмотренным выше. Очевидно, что на размер неформальной оплаты влияют те же факторы, что и на согласие так платить вообще. Эластичность величины потенциальной взятки от дохода семьи достаточно высока, и во второй модели (не включающей другие издержки) эта эластичность значительно выше, чем в первой модели.

### **Легальные (неформальные и формальные) расходы на подготовку к поступлению в вуз**

Хотя очень большая доля семей готова на неформальные и нелегальные издержки в виде взятки, неочевидно, что этот потенциал реализуется для большинства из них. А вот оплата подготовки к поступлению, т.е. оплата занятий по экзаменационным предметам на курсах или с частным преподавателем, представляет собой самый распространенный и «узаконенный» способ оплатить поступление. С одной стороны, такие занятия, конечно, повышают знания будущих абитуриентов, т.е. представляют собой реальные вложения в их интеллектуальный капитал, с другой – иногда выступают как скрытая форма взятки, если курсы проводятся же вузом, куда собирается поступать выпускник, или если в этом вузе работает его/ее репетитор. Такая практика также повышает дискриминацию в отношении иногородних студентов, не имеющих возможности заниматься с преподавателями или на курсах данного вуза.

Занимается на курсах или берет уроки у репетиторов (а часто и то, и другое) около 70% будущих абитуриентов (в Москве и Перми несколько больше, в Ростове и особенно Пскове – меньше). Больше всего распространена формальная практика, связанная к тому же с меньшими затратами, – посещение подготовительных курсов (более половины занимающихся). Неформальный, но легальный путь – занятия с частным преподавателем – также достаточно популярен: около трети проходят подготовку индивидуально, примерно десятая часть – в группе. Чаще всего занимаются математикой, русским языком и литературой, иностранным языком.

Самые высокие расходы на подготовку к поступлению – в Москве, самые низкие – в Пскове. Во всех регионах, кроме Москвы, более половины семей платят в месяц менее 500 руб., в Москве 30% семей приходится платить от 500 до 1000 руб. и еще 30% – более 2 тыс. руб. в месяц [табл. 11].

Оценка модели tobit [табл. 19] позволяет выявить зависимость величины расходов на подготовку от параметров семьи. Очевидны региональные различия – все регионы платят намного меньше, чем Москва. И хотя в Москве, скорее всего, выше уровень школьной подготовки, сложность поступления в московские вузы не сравнима с другими городами. Интересный результат представляет незначимость в модели уровня дохода семьи и, напротив, влияние показателей человеческого капитала как детей, так и родителей. Наличие высшего образования у отца и работы у матери, а также разнообразие домашней библиотеки повышают уровень расходов на подготовку. Больше платят также за тех детей, которые лучше учатся (видимо, дополнительная подготовка существенно повышает их шансы на поступление, а для плохо успевающих такие занятия не компенсируют низкие знания). Сумма расходов на подготовку не зависит от наличия связей в вузе, но связана с ориентациями на платность обучения в вузе. Влияние параметров школы противоречиво – сумма оплаты обучения в школе и наличие специализации имеют отрицательное влияние (так как в этих школах хорошее качество обучения, и объем дополнительных занятий может быть меньше). А наличие компьютерных классов и количество уроков иностранного языка, хотя и являются

свидетельством более качественного школьного образования, влияют на размер затрат положительно.

Гипотеза Г. Беккера об отрицательном влиянии на инвестиции в образование (в данном случае в виде расходов на подготовку) количества детей в семье не подтвердилась, также как и гипотеза Дж. Коулмена о влиянии социального капитала, т.е. семейных отношений и связей семьи.

### **Спрос на платное высшее образование**

Около половины собирающихся поступать в вуз ориентируются только на бесплатное обучение (в Пермской области эта доля меньше – 41%), в среднем около 10% собираются поступать сразу на платное отделение (в Москве и области – 14%, в Пермской и Псковской областях – 6–7%). Остальные будут поступать на бесплатное отделение, но в случае непоступления готовы платить [табл. 13]. Таким образом, значительная часть семей будущих абитуриентов (по оценкам школьников) готовы на прямые издержки, связанные с получением высшего образования: более половины в Пермской области, чуть меньше половины в остальных регионах.

Родители будущих абитуриентов выражали готовность при тех или иных условиях (непоступления на бесплатное отделение, умеренной оплаты за обучение, стабильности доходов семьи) платить за образование детей даже чаще: в среднем почти 70% (менее 60% только в Псковской области). Однако оценки семей своей способности оплачивать обучение значительно ниже – только около 48% семей сказали, что имеют такую возможность, а 20% семей согласились бы оплачивать образование за счет сокращения других расходов. Очевидно, что приоритетность затрат на образование детей очень высока.

Однако дифференциация семей в оценке максимальной суммы, которую они готовы были бы заплатить за год обучения ребенка в вузе, достаточно велика: от 100 долл. до 7 тыс. долл. В среднем (только среди тех, кто согласен платить) для Москвы и области она составляет чуть больше 800 долл. за год, для Пермского региона – почти 400 долл., Ростовской и Псковской областей – более 300 долл. Безусловно, такая дифференциация отражает разницу в доходах по этим регионам, но также и уровень цен на обучение в вузе [табл. 15].

Кроме того, родителям предлагалось оценить «разумную», на их взгляд, цену за год обучения в вузе (самом предпочтительном для их ребенка). В среднем эта величина составляет около 400 долл. (оценка недостаточно точна, так как ответы были даны в интервальной шкале), что меньше экспертных оценок сегодняшней средней стоимости обучения (примерно 600 долл.). Однако очевидно, что значительная часть семей смогла бы хотя бы частично оплачивать обучение [табл. 14].

Оценка модели tobit [табл. 19] потенциальной суммы расходов на оплату образования показала наличие влияния уровня дохода семьи, обладания домашним компьютером (которое подтверждает материальное благополучие) и величины расходов на подготовку к поступлению. Примечательно, что региональные факторы, по сравнению с Москвой, имеют положительный знак, хотя в Москве готовность платить гораздо выше. Но в данном случае уровень дохода работает как контрольная переменная: расчет средних показывает, что в Москве, в отличие от регионов, семьи, имеющие очень низкий доход, вообще не согласны платить за высшее образование. Очевидно, это связано с более высоким прожиточным минимумом в столице, не позволяющим сокращать низкий бюджет ради образования. Влияние демографических параметров и типа школы достаточно слабо.

## **Выводы**

Наши исследования показали, что существуют две независимые стратегии издержек на высшее образование: первая связана с оплатой обучения или поступления, вторая – с оплатой подготовки к поступлению. В рамках первой стратегии формальные и неформальные издержки рассматриваются как взаимозаменяемые. Наиболее влиятельным фактором, определяющим размеры издержек как первого, так и второго вида, выступает доход семьи; остальные переменные часто являются сопряженными с размером дохода. Кроме того, объемы разных видов семейного капитала достаточно взаимосвязаны, что затрудняет компенсацию одного вида капитала другим (например, человеческого капитала материальным).

*VR* Мы предлагаем очередную, седьмую главу из новой книги *В.В. Волкова* «Силовое предпринимательство». Перед Новым годом появился российский вариант этой книги, изданный в Санкт-Петербурге «Летним садом». Тем не менее, мы планируем завершить публикацию ее полного текста. Тем более, что эта книга пока мало доступна для заинтересованного читателя.

## Глава 7

### ПРИВАТИЗАЦИЯ СИЛОВЫХ ВЕДОМСТВ

**Волков Вадим Викторович**

ГУ–ВШЭ, Европейский университет в Санкт-Петербурге

E-mail: [volkov@eu.spb.ru](mailto:volkov@eu.spb.ru)

До сих пор мы практически не включали в анализ государство. В некоторой степени это объяснялось необходимостью сконцентрироваться на логике взаимодействия неформальных силовых структур и институтов, которые образовались в результате этих взаимодействий. Россию начала 1990-х гг. можно рассматривать как «естественное состояние» (по Гоббсу) или же как систему, аналогичную «анархической» системе государств на международной арене постольку, поскольку российское государство оказалось не в состоянии упорядочивать экономические отношения, обеспечивать правовую защиту и безопасность субъектов хозяйственной деятельности. В результате, и экономические субъекты, и силовые структуры действовали в слабо структурированной институциональной среде и в гораздо большей степени зависели от институтов и правил, созданных в результате их взаимодействий, чем от существующего законодательства. Множество мелких частных силовых структур, создавших небольшие территориальные или экономические монополии, сосуществовали с государственными организациями. В таких условиях силовой потенциал экономических предприятий, равно как и экономический потенциал силовых структур, приобретают первостепенное значение. Как и в любой другой системе, где выживание каждого зависит от него самого и где ограничения на применяемые средства достижения целей слабы, организованная сила стала ценным ресурсом, и различия в доступе к нему стали определять различия в показателях экономической деятельности предприятий (в том, что называется *economic performance*). Целый ряд институтов и групп, ранее никак не связанных с управлением экономикой, однако имевших навыки использования силы и принуждения, поставляли кадры для новых неформальных силовых организаций, которые активно занялись частной охраной и контролем за исполнением контрактных обязательств и, соответственно, перераспределением дохода экономических предприятий.

Но правомерно ли было оставить без внимания государство, когда речь идет о стране, в которой оно играло ключевую роль в течение нескольких сотен лет? Учитывая размеры и силу государства в советский период и ранее, отрицание его роли в переходный постсоветский период может показаться ошибкой. Государство не могло исчезнуть в одночасье, даже после радикальных реформ 1992 г. Принимая во внимание ряд влиятельных исследований, убедительно доказавших важность государственных структур в революционных изменениях, любой подход, в котором государство отсутствует и согласно которому социальный порядок

возникает сам по себе, должен представляться сомнительным<sup>1</sup>. Наследие советского государства должно было проявить себя и в переходный период. И все же выявить формы влияния государства не так легко. Его роль часто рассматривается учеными как негативная в связи с коррумпированностью и стремлением получать ренту за счет использования административного капитала. Оппортунистическое поведение чиновников различного уровня и произвольные действия администрации лишь еще раз подчеркивали ослабление роли государства как общественного института контроля и управления.

В настоящей главе рассматривается важный, но до сих пор не изученный аспект действенного наследия советского государства. Загадка влияния практически исчезнувшего государства, на наш взгляд, может быть частично разрешена путем исследования «тихого» преобразования крупных сегментов государственных силовых ведомств в индустрию частных охранных услуг. Мощный аппарат принуждения бывшего Советского Союза, ставший ненужным в результате произошедших внешних и внутренних перемен, вряд ли мог бесследно исчезнуть. Он лишь изменил свою организационную форму. Преобразование государственных институтов принуждения и сбора информации в институты рыночной экономики требовало новых форм организации, которые были бы конкурентоспособными в меняющейся экономической системе, в которой государство уже не является основным собственником экономических активов. Таким образом появились частные компании, занимающиеся охраной и информационным обеспечением, укомплектованные бывшими сотрудниками органов государственной безопасности и милиции. Появление тысяч таких предприятий пришлось на 1993-96 гг. До настоящего момента мы говорили, в основном, о незаконных силовых предпринимателях и практически не касались этих новых важнейших участников рыночных отношений. Теперь их необходимо включить в рассмотрение и понять причины их возникновения, специфику деятельности, отношения с другими силовыми структурами и дальнейшую эволюцию.

Создание легальной индустрии частных охранных услуг не входило в планы разработчиков российских экономических реформ. К быстрому формированию этого нового сектора привело сочетание краткосрочных политических решений, нацеленных на ослабление прежних институтов безопасности советского государства, стремление сотрудников органов государственной безопасности и милиции адаптироваться к последствиям этих решений, а также институциональных потребностей формирующихся рынков. В отличие от приватизации экономики, которая с самого начала была ключевым моментом реформ, приватизация силовых организаций и, соответственно, функций охраны и контроля за соблюдением обязательств стала незапланированным и неоднозначным элементом перехода к рынку. Соответственно, при изучении этого явления мы можем увидеть действие механизма непреднамеренных последствий и еще раз убедиться в том, что действительный ход постсоветских изменений имел очень мало общего с осознанной политикой реформ.

## **От государственной безопасности к частной**

### *Советские «силовые министерства»*

Как и в большинстве современных государств, в Советском Союзе политическое руководство осуществляло четкое централизованное управление организациями, составляющими основу государства, – вооруженными силами, службой безопасности и органами внутренних дел или

---

<sup>1</sup> См., например: Skocpol, Theda. *State and Social Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979; Polanyi, Karl. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press, 1965.

милиции. Однако в отличие от некоторых западных стран, где правительство и аппарат принуждения подотчетны классу владельцев собственности и, в некоторой степени, более широким массам граждан, советское государство было свободно от непосредственного контроля со стороны гражданского общества. Начиная с 1930-х гг. национальная экономика находилась в собственности и управлении государства, в то время как консолидированная однопартийная система предоставляла политическому руководству фактически безграничные властные полномочия. Государственный контроль над экономикой и обществом, однопартийная система и международная ситуация до и после Второй мировой войны явились основными факторами, определившими масштаб и политическое влияние советских силовых структур.

Народный комиссариат внутренних дел (НКВД, предшественник МВД) был учрежден 8 ноября 1917 г. сразу после Октябрьской революции. Одновременно была создана «рабоче-крестьянская» милиция, которая стала основным полицейским органом и остается им до сегодняшнего дня. Начиная с 1918 г. милиция находилась одновременно в подчинении НКВД и местной администрации. С тех пор конфликты между центральным и местным руководством вызвали периодические реорганизации в пользу первого или второго начала. В 1931 г. период двойного подчинения закончился, и милиция перешла в ведение центрального руководства, однако в 1960 г. центральное министерство, в то время уже МВД, было упразднено, и приоритет получили республиканские управления. В 1962 г. на волне хрущевских реформ республиканские МВД были переименованы в Министерства охраны общественного порядка. После смещения Хрущева новое руководство свернуло многие его начинания и в 1968 г. восстановило союзное МВД в своем прежнем виде.

История КГБ началась 20 декабря 1917 г. с создания Чрезвычайного Комитета по борьбе с контрреволюцией и саботажем, ВЧК. В 1922 г. ВЧК вошел в состав НКВД и стал его Государственным политическим управлением (ГПУ). С тех пор история органов государственной безопасности и их внутреннего руководства определялась периодическими слияниями и разделением двух силовых министерств в зависимости от воли партийного руководства. Каждый раз, когда глава государства хотел укрепить свою власть, он объединял обе организации в одно мощное министерство – как это сделали Иосиф Сталин в 1934–41 гг., Лаврентий Берия в 1953 г. сразу после смерти Сталина и Борис Ельцин (неудачно) в 1991–92 гг. С 1954 г. Министерство безопасности, переименованное впоследствии в Комитет государственной безопасности (КГБ), оставалось независимым от МВД в организационном и оперативном плане. Как и МВД, оно формально подчинялось Совету министров. В действительности же все силовые министерства находились под жестким контролем партийного руководства.

На позднем этапе существования Советского Союза Министерство обороны, МВД, КГБ и Министерство иностранных дел получили неофициальное название «силовые министерства». Это название приобрело полуофициальный статус в России после распада СССР. В новой постсоветской идиоматике принято сокращать «силовые министерства» до «силовики». В течение всей истории Советского Союза управление силовыми министерствами являлось первостепенной задачей партийных руководителей, поскольку они оставались ключевым инструментом для осуществления политической власти, и потеря такого рычага управления несла риск потери власти. Такое же положение сохранилось и в постсоветский переходный период. Участие ключевых силовых министерств и их руководителей в неудачной попытке смещения Михаила Горбачева в августе 1991 г. еще раз показало, что утрата контроля над «силовиками» может привести к попытке открытого политического переворота. Повышенное внимание постсоветского руководства к силовым министерствам выразилось в постоянных

перестановках и периодических реорганизациях, подрывавших их единство и оперативные возможности.

### **Реформы органов государственной безопасности**

22 августа 1991 г. после неудавшегося государственного переворота статуя Дзержинского была свалена толпой перед центральным зданием КГБ на Лубянке в Москве. Это событие стало кульминацией спонтанного протеста населения против партийно-государственного режима. Акция была глубоко символична: КГБ воплощал силу и власть государства, и открытое насилие против «железного Феликса» должно было символизировать крах системы и полное освобождение от нее. В массовом сознании государство и его силовые органы представляли собой основное препятствие на пути к либеральным реформам, и теперь это препятствие было символически уничтожено.

За этим последовало реформирование органов государственной безопасности. Целью данных реформ, согласно откровенному признанию Вадима Бакатина, назначенного Ельциным главой КГБ, было дробление и децентрализация структур государственной безопасности с целью ослабления их влияния<sup>2</sup>. После неудачной попытки объединить оба силовых министерства под своим контролем (в январе 1992 г. это решение было признано Конституционным Судом незаконным) Ельцин применил известный принцип «разделяй и властвуй». В течение трех лет после распада Советского Союза КГБ было реорганизовано и переименовано три раза, каждый раз при новом руководителе. Несколько прежних управлений КГБ были преобразованы в отдельные структуры, находящиеся в федеральном подчинении или подчинении непосредственно самого президента. К концу 1993 г. бывшая единая организация была разделена на пять отдельных структур: Службу внешней разведки (СВР), Федеральное агентство правительственной связи и информации (ФАПСИ), Федеральную службу контрразведки (ФСК), Главное управление охраны, в которое вошла Служба безопасности президента (СБП), и Главное управление пограничной службы. В 1995 г. ФСК была переименована в Федеральную службу безопасности (ФСБ)<sup>3</sup>.

Эта реорганизация способствовала фрагментации силовых и разведывательных служб государства. В рамках нового федерального закона, принятого 12 августа 1995 г., все вышеперечисленные органы, за исключением ФАПСИ, а также МВД, Налоговая полиция и Федеральная таможенная служба имели право на оперативно-розыскную деятельность и могли иметь собственные военизированные формирования. По сравнению с советским временем, количество органов, предназначенных для выполнения этих функций, увеличилось с трех до семи. К середине 1995 г. в России было уже четырнадцать государственных правоохранительных структур и органов безопасности и разведки<sup>4</sup>. Сферы влияния и юрисдикции новых организаций были определены нечетко; эти организации конкурировали между собой и дублировали деятельность друг друга, что приводило к общей потере координации и эффективности. Например, и ФСБ, и МВД в настоящий момент имеют

---

<sup>2</sup> Бакатин В. Избавление от КГБ. М.: Новости, 1992. С. 77.

<sup>3</sup> Коровин В. История отечественных органов безопасности. М.: Норма, 1998. С. 80–86.

<sup>4</sup> Waller, Michael, and Victor Yasmann, *Russia's Great Criminal Revolution: The Role of the Security Services*, in: Ryan, Patrick, and Georges Rush (eds.) *Understanding Organized Crime in Global Perspective: A Reader*. L.: Sage, 1997. P. 198.

управления по борьбе с организованной преступностью и экономическими преступлениями, и все эти четыре подразделения нацелены на решение одних и тех же задач.

Реструктуризация органов государственной безопасности сопровождалась сокращением штата сотрудников. Негативное общественное мнение способствовало снижению престижа этой профессии, в то время как сокращение государственного бюджета и инфляция привели к снижению зарплат. Все это вынуждало сотрудников госбезопасности искать другую работу. Более двадцати тысяч сотрудников КГБ уволились или были уволены в период с сентября 1991 г. по июнь 1992 г. Значительное число сотрудников ушло с работы после кризиса в октябре 1993 г., в том числе и члены специальных элитных формирований по борьбе с терроризмом «Альфа» и «Вымпел». В 1992 г. Ельцин подписал указ о сокращении 137-тысячного центрального аппарата бывшего КГБ до 75 тыс. (т.е. на 46%) в ходе реструктуризации. В 1992–1993 гг. значительная часть бывшего состава центрального аппарата была переведена в новообразованные органы (СВР, ФАСПИ и т.д.) и в региональные управления ФСБ, а 11 тыс. человек были уволены из рядов государственной безопасности<sup>5</sup>. К 1995 г. количество оперативников с профессиональным стажем от 7 до 15 лет сократилось в пять раз<sup>6</sup>.

По мнению экспертов, кроме этих очевидных факторов, спровоцировавших уход сотрудников из органов государственной безопасности и их переход в частный сектор, существовали также и другие, оперативные соображения более тонкого свойства, работавшие в том же направлении. Новые задачи, поставленные перед структурами госбезопасности, включали борьбу с организованной преступностью и защиту государственных интересов в условиях быстрой приватизации экономики. Одним из способов получения информации, необходимой для выполнения этих задач, было прямое внедрение в частный бизнес [11, 12]. Таким образом, если аналитически еще можно провести границу между поиском нового места трудоустройства бывшими сотрудниками госбезопасности и их новыми оперативными заданиями, эмпирическое различие между этими двумя явлениями провести практически невозможно.

Формально структура МВД не подверглась таким радикальным изменениям, как структура КГБ. Предвидя общественные беспорядки, советское руководство усилило специальные подразделения и войска МВД. Уже в 1987 г. для подавления возможных массовых выступлений был создан отряд милиции особого назначения (ОМОН). Спустя два года он был введен в действие в столицах нескольких союзных республик. В 1992 г., в ответ на рост организованной преступности, МВД создало отдельную систему региональных управлений по борьбе с организованной преступностью (РУБОП). В то же время сокращение бюджета центральных министерств привело к постепенному ослаблению контроля за региональными и областными органами внутренних дел и росту влияния региональных и областных администраций. С этого момента постоянные заявления министров внутренних дел о твердом намерении восстановить централизованное управление не имели серьезных последствий. Но кроме всего прочего, к 1990-ым гг. стало постепенно рушиться само основание системы, состоящее из опытных офицерских кадров. Низкие зарплаты и падение моральных устоев в МВД привели к еще большему оттоку квалифицированных кадров, чем в КГБ. В 1989 г. 83,5 тыс. сотрудников МВД были уволены, в том числе 37 тыс. офицеров. Более 30 тыс. оставили службу в 1990 г.<sup>7</sup> Но эти цифры, скорее, отражают крайне высокую текучесть кадров, а не общее сокращение штата, поскольку прежние

---

<sup>5</sup> Альбац Е. Рапорт об отставке // Известия, 1994, 2 марта.

<sup>6</sup> Белая книга российских спецслужб. М.: Обозреватель, 1996. С. 76.

<sup>7</sup> Shelley, Louise I. *Policing Soviet Society: The Evolution of State Control*. N.Y.: Routledge, 1996. P. 56.

сотрудники были вскоре заменены новыми. Согласно приблизительным подсчетам, в 1991–1996 гг. до 200 тыс. человек уходило из МВД ежегодно, причем четверть из них увольняли за должностные нарушения или уголовные преступления<sup>8</sup>.

### **Контрмеры и адаптация**

Первым организационным решением, своего рода ответным ходом, давшим ФСБ возможность решать возникшие проблемы – сокращение штатов, ухудшение материального благополучия и необходимость внедрения в рыночный сектор, – было создание института так называемых «прикомандированных сотрудников». Статья 15 Федерального закона «Об Органах Федеральной службы безопасности» давала действующим сотрудникам органов госбезопасности возможность быть прикомандированными к предприятиям независимо от формы собственности с согласия их руководителей<sup>9</sup>. Данное положение позволило тысячам действующих офицеров госбезопасности работать в частных предприятиях и банках в качестве «юридических консультантов», как скромно называлась эта должность. Используя свои связи в государственных структурах, а также информационные ресурсы ФСБ, они стали выполнять функции, которые были известны как «крышные»: защиту от вымогательства и мошенничества со стороны преступных группировок и помощь во взаимоотношениях с государственной бюрократией. Согласно оценкам экспертов, до 20% сотрудников ФСБ задействованы в деятельности «крыш» в качестве «прикомандированных»<sup>10</sup>.

Долгосрочное решение проблемы коммерческого использования кадров и информационных и технических ресурсов КГБ и МВД было найдено в легализации частной охранной и детективной деятельности. Законодательная база этой деятельности была обеспечена федеральным законом «О частной детективной и охранной деятельности», принятым 11 марта 1992 г., и специальным постановлением правительства от 14 августа 1992 г., определявшим некоторые аспекты его применения. Одновременно МВД приняло «Постановление о вневедомственной охране», которое позволяло управлениям внутренних дел на местах учреждать специальные охранные подразделения и группы быстрого реагирования, работающие на коммерческой основе. Данное решение обеспечило местные органы МВД надежным источником внебюджетного финансирования и дало им еще большую независимость от центральных властей.

Согласно новому закону, частные охранные предприятия имели право «защищать законные права и интересы своих клиентов» на коммерческой основе. Закон разрешил агентствам заниматься многими видами деятельности: обеспечивать физическую защиту граждан и их собственности, консультировать по вопросам безопасности, собирать материалы по судебным делам, проводить исследования рынка, собирать информацию о ненадежных деловых партнерах, защищать коммерческие тайны и торговые марки, разыскивать людей, пропавших без вести, возвращать утраченную собственность и проводить расследования биографий сотрудников компаний своих клиентов.

Получить лицензию на учреждение частного охранного агентства относительно легко: Управление по лицензионно-разрешительной работе, открытое в каждом региональном

---

<sup>8</sup> Преступность: статистика, закон / Под ред. А. Долговой. М.: Криминологическая ассоциация, 1997. С. 48.

<sup>9</sup> ФСБ России. М., 1995. С. 18.

<sup>10</sup> Львов А. ФСБ на вольных хлебах // Новая газета. 1998. 13–19 июля. С. 6.

управлении МВД, требует от всех потенциальных руководителей охранного агентства наличие диплома о высшем образовании и подтверждения факта прохождения специальной подготовки или трех-четырёх лет профессионального опыта работы в правоохранительных органах или органах госбезопасности. Такая процедура упрощает создание частных предприятий и служб безопасности бывшими сотрудниками госбезопасности и милиции.

Наиболее цитируемыми данными о профессиональном прошлом глав частных охранных агентств являются цифры, предоставленные в 1995 г. исполнительным директором по безопасности Ассоциации российских банков В. Сидоровым (бывшим заместителем министра внутренних дел). Согласно его данным, половина начальников частных охранных агентств – бывшие офицеры КГБ, четверть – сотрудники МВД, а оставшаяся часть – работники ГРУ (Главное разведывательное управление вооруженных сил) и других организаций<sup>11</sup>. Эти приблизительные цифры, скорее всего, относятся к московскому банковскому сектору. Точные цифры по всему частному охранному сектору на 1 июля 1998 г. были следующие: из всех 156 169 лицензированных сотрудников частных охранных предприятий и служб безопасности в России, 35 351 (22,6%) пришли из МВД, 12 414 (7,9%) из КГБ–ФСБ и 1 223 (0,8%) из других органов правопорядка и безопасности<sup>12</sup>. По мнению одного эксперта ФСБ, эти показатели значительно изменятся, когда новообразованные специальные курсы и школы начнут готовить новые кадры для растущей индустрии охранных услуг<sup>13</sup>. В целом, частные охранные агентства приняли на работу около 50 тыс. бывших офицеров из государственных силовых структур, что составляет более 30% от общего числа лицензированных сотрудников. Их влияние трудно преувеличить, так как большинство из них, особенно бывшие работники КГБ, занимают ключевые руководящие посты в частном охранном секторе. Вторичное устройство на работу сотрудников госбезопасности было частично осуществлено профессиональной ассоциацией «Бизнес и личная безопасность», созданной бывшими сотрудниками ФСБ в 1992 г. В период с 1992 по 1994 гг. ассоциация способствовала проведению переподготовки и трудоустройству более четырех тысяч бывших сотрудников госбезопасности, половина которых стала возглавлять частные охранные агентства<sup>14</sup>.

### *Частные охранные агентства*

Закон определяет процедуры лицензирования для трех типов охранных агентств и их сотрудников: частные детективные агентства, частные службы безопасности и частные охранные предприятия. Детективные агентства, как правило, выполняют узкие и специализированные задачи, в основном по запросу частных лиц для их личных целей. Вследствие этого, количество независимых частных агентств ограничено (всего немногим более сотни на всю страну), а их услуги очень дорогостоящи. Здесь они не рассматриваются<sup>15</sup>.

---

<sup>11</sup> *Жагель И.* Какие люди и все в охране // Известия. 1995. 26 января.

<sup>12</sup> Бизнес и безопасность в России. 1999. №2. С. 34.

<sup>13</sup> Александров М. Участие органов ФСБ России в консультативной деятельности и подготовке кадров для негосударственных структур безопасности // Мир безопасности. 1999. №6. С. 23.

<sup>14</sup> «Клиенты нами довольны». Интервью с Игорем Борисовым и Юрием Рудаковским // Секьюрити. 1995. №2. С. 5.

<sup>15</sup> В некоторых случаях частные детективные агентства являются подразделениями крупных частных охранных предприятий. Это снижает стоимость и дает компаниям дополнительные законные права для проведения наблюдения.

## Частные службы безопасности

Все предприятия, независимо от размера или формы собственности, получили право на организацию специального подразделения, частной службы безопасности (ЧСБ). Они открывались в большом количестве крупными предприятиями и финансовыми институтами с целью обеспечения физической и экономической защиты, сбора и анализа информации. Крупные банки и компании, особенно те, которые были уполномочены заниматься государственными финансовыми активами или стратегическими ресурсами, организовывались и укомплектовывались бывшими высокопоставленными офицерами госбезопасности. В качестве примера можно указать, что В. Зайцев, один из бывших командиров «Альфы», возглавил отдел безопасности Столичного банка; Михаил Горбунов, ранее служивший в ГРУ, стал начальником по безопасности в Инкомбанке; в прошлом заместитель председателя КГБ Филипп Бобков теперь руководит корпоративной службой безопасности финансовой группы «Мост»<sup>16</sup>. Во главе самой крупной ЧСБ, обслуживающей «Газпром», в состав которой входят тринадцать тысяч сотрудников и сорок одно подразделение по всей стране, стоит бывший полковник КГБ Виктор Марущенко<sup>17</sup>. Однако большинство ЧСБ значительно меньше. Многие из них были созданы для защиты разовой сделки или для легализации вооруженных телохранителей главы компании и продолжают существовать только на бумаге.

## Частные охранные предприятия

В отличие от ЧСБ, частные охранные предприятия (ЧОП) автономны от своих клиентов и действуют как независимые рыночные агенты, предоставляющие услуги на договорной основе. Первые ЧОП (такие, как «Алекс» в Москве или «Защита» в Петербурге) появились еще до 1992 г., т.е. до появления соответствующего закона. Первоначально многие будущие ЧОП начинали как неформальные службы безопасности для конкретных деловых проектов. Например, ЧОП «Северная Пальмира», возглавляемое бывшим полковником военной контрразведки Евгением Костиным, сначала было основано как служба безопасности петербургского городского рынка строительных материалов «Муравейник». Позже оно превратилось в независимого поставщика охранных услуг для ряда строительных компаний, таких, как «Бизнес Линк Девелопмент», «Ком энд Ком», а также для официального дилера «Пежо» в Петербурге, «Авто-Франс»<sup>18</sup>. Этот случай иллюстрирует типичную модель развития ЧОП: первоначально связанное с определенным клиентом, предприятие постепенно становится автономным рыночным поставщиком услуг безопасности.

Принцип корпоративной идентичности, свойственный государственным силовым ведомствам, прослеживается и в сфере частной безопасности. Многие ЧОП были основаны сплоченными сообществами бывших офицеров из подразделений специального назначения, стремившимися превратить свои навыки и репутацию в рыночный актив. Не последнюю роль в уходе офицеров

---

<sup>16</sup> Крыштановская О. Нелегальные структуры в России // Социологические исследования. 1995. №8. С. 96.

<sup>17</sup> Служба безопасности РАО «Газпром»: состояние и перспективы развития // Бизнес и безопасность в России. 1997. №2. С. 6.

<sup>18</sup> Костин Е. «Я не вижу себя в другом качестве». Личности Петербурга // Безопасность. 1998. №1. С. 36.

из спецподразделений и их стремлении найти новое место работы сыграли и попытки центрального руководства использовать эти подразделения в качестве инструментов для внутривластной борьбы во время кризисов августа 1991 г. и октября 1993 г.<sup>19</sup> Например, бывшие командиры специального антитеррористического формирования КГБ «Альфа» И. Орехов и М. Головатов оставили службу, чтобы открыть сеть охранных предприятий, названия которых четко указывают на изначальное место работы сотрудников: «Альфа-А», «Альфа-Б», «Альфа-7» и «Альфа-Твердь»<sup>20</sup>. «Альфа» в данном случае стала коммерческой торговой маркой.

После отказа участвовать в штурме Белого дома во время кризиса октября 1993 г. антитеррористическое подразделение КГБ «Вымпел» было переведено в подчинение МВД. В результате 215 человек перешли на службу в ФСБ и другие органы госбезопасности, а 135 сотрудников ушло работать в сферу частного охранного бизнеса<sup>21</sup>. Многие из них перешли в ЧОП «Аргус», основанный одним из бывших командиров «Вымпела» Юрием Левицким. Сейчас «Аргус» является одним из крупнейших частных предприятий безопасности в Московской области. Другие командиры учредили ЧОП, используя оригинальное название спецподразделения как торговую марку: «Вымпел-Честь». Крупнейшее в Санкт-Петербурге ЧОП «Защита» было основано бывшими сотрудниками МВД и известно тем, что активно принимает на работу бывших сотрудников РУБОПа. Группа бывших офицеров-десантников, служивших в Афганистане, организовала предприятие «Алекс-Запад», которое является одним из ведущих поставщиков охранных услуг в Северо-Западном регионе. Первый московский «Алекс» был создан сотрудниками милиции; его петербургское отделение стало полностью независимым в 1992 г. и перешло к служащим вооруженных сил. В интервью с автором Борис Маркаров, директор «Алекс-Запад», рассказал об общем принципе приема на работу, признавшись, что «сейчас в «Алексе» нет людей из МВД». И пояснил: «Мы им особо не доверяем, нам ближе армейский дух» [15]. Таким образом, наиболее крупные ЧОП стремятся сохранить свою корпоративную идентичность и, по сути, представляют собой приватизированные сегменты государственных силовых министерств. Руководители ЧОП открыто признаются в том, что они называют «взаимно выгодным сотрудничеством» с государственными органами, подразумевая под этим обмен ценной информацией в обмен на деньги или оборудование. Позднее неформальные отношения между государственными и частными органами безопасности обрели организационную форму в виде Консультативного совета при ФСБ, состоящего из сотрудников управления экономической контрразведки и глав крупнейших ЧОП<sup>22</sup>.

---

<sup>19</sup> Zhdanov, Vladimir, and James Hughes, Russia's Alpha Group Changes with the Times, *Transition* (March 1996). No. 8. P. 28–31.

<sup>20</sup> «Все проблемы решаются мирно с помощью «Альфы»», интервью с И.В.Ореховым и М.В.Головатовым // Бизнес и безопасность в России. 1998. №9-10. С. 28-29.

<sup>21</sup> Яков В. Высокие чины оценили «Вымпел» только после его развала // Известия. 1994. 3 марта.

<sup>22</sup> Смирнов В. Опыт работы ФСБ с негосударственными структурами безопасности // Бизнес и безопасность в России. 1999. №2. С. 22.

### Структурная динамика

Вскоре после принятия закона о частной охранной деятельности новый сектор экономики начал развиваться беспрецедентными темпами, особенно в Москве и Петербурге. Закон был принят в 1992 г.; официальная регистрация предприятий началась в начале 1993 г.; к концу года в России существовало уже больше 4 тыс. частных охранных агентств. Затем к 1996 г. число охранных агентств удвоилось, достигнув 8 тыс. После 1996 г. рост продолжался, однако его темпы несколько снизились (см. табл. 3 и график 3). К концу 1999 г. число частных охранных агентств достигло 11 652, в том числе 6 775 ЧОП и 4 612 ЧСБ, в то время как численность лицензированного персонала (т.е. имеющего разрешение на ношение огнестрельного оружия) составляла 196 266 (общее число сотрудников превышает 850 000). Количество огнестрельного оружия, которым к этому времени обзавелись частные агентства, составляет около 71 400 единиц<sup>23</sup>. В 1998 г. в Москве действовало 3 125 частных охранных агентств, в Петербурге их было 816, что составляло, соответственно, 29% и 7,6% от их общего числа по стране в том же году. До сих пор не существует систематизированных данных о географии частного охранного бизнеса. Города с меньшей деловой активностью, как правило, имеют меньше частных охранных агентств, хотя в этой связи могут играть роль и другие факторы, особенно политика местных властей. Например, в 1997 г. в Челябинске насчитывалось 150 частных охранных агентств, а в Новгороде более 50<sup>24</sup>. Пока не опубликовано никаких данных о размере доходов и обороте частных охранных агентств. Сообщается лишь, что ежегодный оборот крупных охранных предприятий составляет от 500 тыс. до 1 млн. долл. США<sup>25</sup>. В целом, преобладают небольшие охранные предприятия; во всей стране существует не более восьмидесяти крупных и очень влиятельных агентств.

**Таблица 3. Динамика частного охранного сектора**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Общее число агентств	0	4540	6605	7987	9863	10487	10804	11652
Частные охранные предприятия	0	1237	1586	3247	4434	5280	5995	6775
Частные службы безопасности	0	2356	2931	4591	5247	5005	4580	4612
Агентства, лишённые лицензии			73	640	622	978	1364	1277

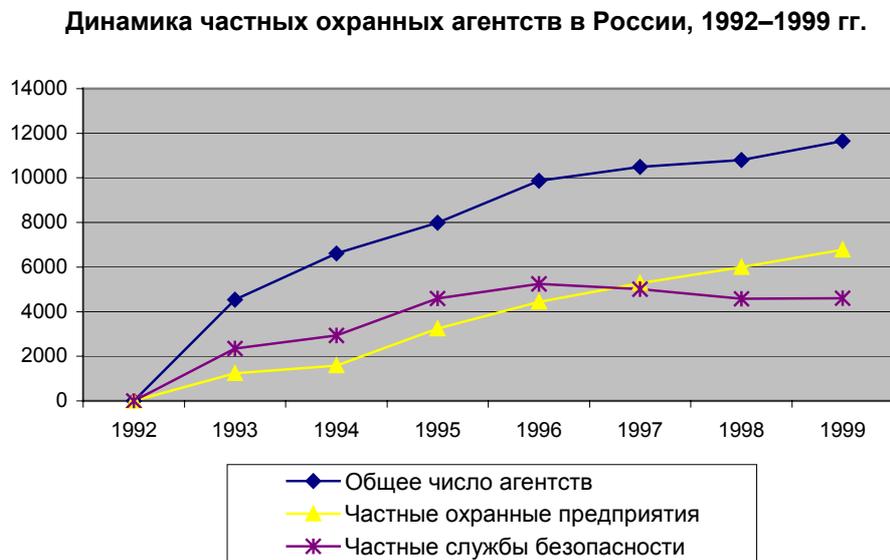
Источники: Мир безопасности. 1997. №2 и 2000. №3; Бизнес и безопасность. 1999. № 2.

<sup>23</sup> Данные, обнародованные Иваном Маяцким, главой Главного Управления по регистрации и лицензированию МВД // Бизнес и безопасность в России. 1999. №2. С. 20.

<sup>24</sup> Захарченко И. Охрана в уездном городе N // Оперативное прикрытие. 1997. №4–5. С. 61.

<sup>25</sup> Эксперт. 1996. №2. С. 2.

График 3. Динамика частных охранных агентств в России, 1992–1999 гг.



На снижение темпов роста числа агентств в 1996 г. повлияло несколько факторов. Во-первых, приостановились реорганизация и кадровые перестановки в системе госбезопасности, способствовавшие оттоку профессионалов. Во-вторых, первичный рыночный спрос был удовлетворен, и возможности экстенсивного роста исчерпались. В-третьих, руководящие органы МВД ужесточили меры по контролю и проверкам частных охранных агентств, с 1995 г. ежегодно закрывая более 600 агентств за различные нарушения. В мае 1995 г. правительство Москвы издало постановление об усилении контроля за деятельностью частных охранных агентств на территории города и о введении электронной счетной и идентификационной системы. Примерно в это же время аналогичные меры были приняты и в Петербурге.

График 3 также отражает структурную тенденцию: за последние три года рост индустрии частных охранных услуг проходил за счет роста ЧОП, в то время как число ЧСБ постепенно снизилось. Иван Маяцкий, глава Управления МВД по лицензионно-разрешительной работе, предложил два объяснения данной тенденции. Во-первых, многие ЧСБ были созданы банками в период быстрого увеличения их числа в начале 1990-х гг. Когда многие банки впоследствии обанкротились, их охранные службы также перестали существовать. Во-вторых, вскоре стало понятно, что для банков или компаний содержать свою ЧСБ дороже, чем нанять независимое ЧОП, и постепенно многие выбрали экономичное решение<sup>26</sup>.

Второй фактор указывает на важную тенденцию: если вначале компании и банки стремились возложить задачи физической и экономической безопасности на внутренние службы, то позднее многие стали отдавать предпочтение внешним источникам. В результате экономии на масштабах и лучшего технического оснащения частному бизнесу стало выгоднее работать с крупными ЧОП. ЧСБ, правда, обладают другим существенным преимуществом. Как подразделение компании или банка она находится в подчинении двух различных инстанций –

<sup>26</sup> *Маяцкий И.* «Так о чем же мы плакали в прошлом году: похлебка пуста или жемчуг мелок? // Мир безопасности. 1999. №1. С. 2.

государственных органов, регулирующих эту деятельность, и личных распоряжений генерального директора или владельца компании. Последняя инстанция, естественно, сильнее, и в случае возникновения противоречий ЧСБ скорее обойдет формальные правила. ЧОП как автономные поставщики охранных услуг, как правило, не зависят от своих клиентов (не считая случаев, когда они были ими учреждены). Поскольку они производят услуги на продажу, а не для внутреннего потребления, то они ограничены правилами рынка. Согласно публичным заявлениям их руководителей, ЧОП предпочитают вести деятельность на основе официальных контрактов и в соответствии с законом. Это, однако, может оказаться и просто эффективной рыночной тактикой. Вне зависимости от реальной практики степень автономности ЧОП по сравнению с ЧСП выше по определению. Рост числа ЧОП и уменьшение количества ЧСП после 1996 г., возможно, указывает на тот факт, что для заказчиков соображения экономии становятся более важными, чем возможность непосредственного распоряжения силовыми ресурсами. Если это действительно так, тогда результатом данного положения дел может стать растущая дифференциация экономических («обычных») и охранных предприятий.

### **«Крыша»**

С переходом кадров КГБ и МВД в рыночную экономику в качестве частных предпринимателей «крышный» бизнес достиг своего расцвета. «Крыша» являлась ключевым термином в деловом лексиконе 1990-х гг. Этот термин относится к частному силовому партеру, не важно, легальному или преступному, и означает комплекс услуг, предоставляемых клиентам для обеспечения их физической безопасности и снижения степени риска деятельности их предприятий. В отличие от других терминов делового лексикона, ставших популярными в последние годы, выражение «крыша» пришло не из уголовного жаргона, а из профессиональной лексики разведчиков, в которой оно обозначало официальное «прикрытие» разведчика – должность дипломата, журналиста и т.п. Тем не менее, термин был быстро взят на вооружение рэкетирами и приобрел криминальный оттенок. Постоянное использование термина способствовало дальнейшим лингвистическим инновациям, образованию новых глаголов из этого существительного, служащих для обозначения самой деятельности: «делать крышу» или просто «крышевать». Использование этих понятий отражает не только факт влияния спецслужб, но и некоторое изменение в понимании отношений между экономическими и охранными предприятиями. Раньше в преступной среде данный тип отношений обозначался словом «получать», которое ассоциировалось с односторонним изъятием средств, даже если в действительности в обмен предоставлялись реальные услуги. Понятие «крыши», напротив, подчеркивает ценность охранных услуг и служит оправданием платежей, полученных от клиентов.

### **Функции**

В предыдущих главах речь шла о силовом предпринимательстве. ЧОП были не первыми, кто открыл для себя эту коммерческую нишу. С появлением первых кооперативных предприятий в конце 1980-х г. бригады вымогателей начали активно собирать с них охранную дань. Охранный рэкет стал основным бизнесом, на котором выросли ОПГ. С ростом частного сектора и увеличением объема сделок ОПГ перешли к более сложным видам деятельности, таким, как возврат долгов, контроль за соблюдением контрактов, разрешение конфликтов, переговоры с властями по вопросам регистрации, экспортных лицензий, освобождение от налогов и т.п. Вне зависимости от причин, породивших спрос на эти услуги, их предоставление было

необходимым условием выживания и развития частного сектора экономики. Поэтому мы рассматривали их как нечто отличное рэкета – как «силовое партнерство». Каждый конкретный силовой партнер выполняет некоторый набор деловых функций для ряда работающих с ним экономических субъектов. Общим результатом деятельности силовых партнеров становится создание определенного набора ограничений, влияющих на поведение участников экономического обмена. Иными словами, по отношению к экономической сфере функция (в социологическом смысле) силового партнерства состояла в создании и поддержании институциональной среды, обеспечившей некоторую степень порядка. Хотя силовые партнеры, как правило, осознают свою бизнес-функцию, их институциональная роль остается за пределами их понимания.

«Крыша» – это описательное или жаргонное выражение, по сути обозначающее силовое партнерство. «Крышевание» следует отличать от простой физической охраны. Физическая охрана, предоставляемая ЧОП в лице частных охранников и специального оборудования на контрактной основе, не является первостепенной задачей этих структур. В деятельность успешного ЧОП, прежде всего, входит сбор и анализ информации о деловых партнерах, контроль за исполнением контрактов, и, самое важное, неофициальные переговоры с другими предприятиями и их силовыми партнерами в случае физического или имущественного ущерба, угроз, расторжения договора или невозможности выплатить долг. К примеру, в 1992 г. ЧОП «Комкон», связанное с ФСБ, добилось возвращения крупного долга петербургскому филиалу Сбербанка России, после чего стало его постоянным партнером<sup>27</sup>. Именно способность к неформальному «решению вопросов» путем переговоров с другими силовыми партнерами очень высоко ценилась в деловых кругах и составляла основу репутации силовой структуры, будь то ЧОП или ОПГ. Из интервью с директором ЧОП «Алекс-Запад»:

*В: Вы считаете себя «крышей»?*

*О: Да, считаем. «Крышные» услуги оговариваются отдельно и оплачиваются конкретно в каждом случае. Оплата определяется конкретными условиями. Какими? Размер компании, степень риска, сложность ситуации. Стандартной величины нет. А охранные услуги – по стандартным тарифам, 6 долл. в час за человека. Те, кого мы охраняем, ставятся на абонентское обслуживание, для этого у нас есть специальная выездная группа.*

*В: А что входит в ваши задачи как «крыши»?*

*О: Решение вопросов. У нас обычный российский бизнес: кидок, долг, проблема. Возникает много липовых фирм. По нашим данным, в Петербурге было около 70 тыс. липовых фирм. Они снимали помещение на 2–3 дня, завозили оборудование, сажали персонал и создавали впечатление надежной фирмы. Заключали контракты на поставку дефицитных или коммерчески выгодных товаров (сахар, водка, продукты) с несколькими фирмами с предоплатой. Потом, естественно, за ночь исчезали. Даже если «крыша» находит директора такой компании, то легально решить проблему возврата денег нельзя. Он готов быть объявленным банкротом, готов платить из своей зарплаты. А квартиру он уже переписал на малолетнего сына и т.д. То есть он прикрыт, и легально к нему не подкопаешься. Тогда «крыша» начинает решать вопрос. Но у нас есть база данных на все предприятия города, и прежде чем наши клиенты заключают какие-то сделки, мы пробиваем фирму. «Европу» так кинули на 140 тыс. долл., и мы потом возвращали этот долг.*

Таким образом, силовое партнерство не просто обеспечивало безопасность частных клиентов, но во многом остается деятельностью и функцией, связанной с институциональной структурой

---

<sup>27</sup> Оперативное прикрытие. 1996. №6. С. 9.

экономики. Отличие частного охранного сектора в России 1990-х годов от таких же, не менее многочисленных секторов в других странах состоит в том, что в России деятельность частных охранных структур далеко выходит за пределы исключительно физической или информационной защиты и связана с регулированием отношений собственности и имущественными спорами<sup>28</sup>.

К середине 1990-х гг. частные охранные услуги превратились в быстро развивающийся новый деловой сектор. Спрос на услуги ЧОП все чаще стал исходить от директоров госпредприятий, а также малых и средних фирм. Ясно, что крупные ЧОП работают с теми отраслями, которые конкурентоспособны и прибыльны, – это нефтяная и газовая промышленность, банки, коммуникации, высокие технологии, экспортно-ориентированное производство и т.п., включая большинство иностранных компаний. Среди клиентов охранного холдинга «Альтернатива-М», например, – крупный химический консорциум «Росагрохим» и Научно-испытательный аэрокосмический центр им. Громова<sup>29</sup>. В Петербурге ЧОП «Стаф», возглавляемое бывшим майором КГБ Михаилом Тимофеевым, начало свою деятельность с возврата долгов телефонной компании «Петерстар». Затем оно стало партнером ПТС, основной телефонной сети, а также провайдера мобильной связи «Дельта Телеком»<sup>30</sup>.

### *Конкуренция и ее пределы*

В 1992–95 гг. быстрые темпы приватизации и образование новых финансовых учреждений привели к быстрому росту частного сектора экономики. Законодательные и организационные трудности все еще не были решены властями. Физический и экономический риск оставался крайне высок. Количество непоплаченных долгов постоянно росло. Преступные группировки стремились к расширению своего участия в приватизированной экономике. Однако именно в этот момент ОПГ столкнулись с сильным конкурентом – частными охранными структурами, созданными бывшими сотрудниками милиции и госбезопасности. Это не означает, что закон о частной охране деятельности был принят именно для борьбы с преступностью. В то время у властей не было ни стратегии создания рыночных институтов, ни программы по борьбе с преступностью, и этот закон был разработан исключительно как тактическое решение проблемы трудоустройства бывших сотрудников силовых министерств. Однако в более широком социально-экономическом контексте данный закон привел к незапланированным результатам.

Поскольку преступные группировки первыми открыли для себя коммерческую нишу силового предпринимательства, они установили и основные правила игры, которые должен был учитывать каждый новый участник. Начальник Управления по лицензионно-разрешительной работе Северо-западного ГУВД Юрий Буряк откровенно признал в интервью: «охранный бизнес невозможен без общения с криминальными структурами. К так называемым «стрелкам» я лично отношусь спокойно. Они были, есть и будут. А вот то, что называется «разборка», –

---

<sup>28</sup> В США в 1982 г. более 1,1 млн. людей работали в частных сферах безопасности; согласно оценкам 1995 г., это число увеличилось до 1,6 млн. В Великобритании работает около 100 000 сотрудников частной безопасности. Цит. по: Frye, Timothy. Contracting in the Shadow of the State: Private Arbitration Commissions in Russia, in: Sachs, Jeffrey, and Katharina Pistor (eds.) *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*. Boulder: Westview Press, 1997. P. 132.

<sup>29</sup> Мир безопасности. 1997. №9. С. 10.

<sup>30</sup> Тимофеев М. «Меня радует, что Стаф воспитал настоящие кадры», интервью с Михаилом Тимофеевым // Личности Петербурга. 1998. №1. С. 54–55.

недопустимо»<sup>31</sup>. Для достижения успеха частные охранные агентства должны лавировать между существующим законодательством, которое постоянно ужесточается, и реальной практикой силового партнерства, которое осуществляется благодаря неформальным договоренностям и применению полуправильных методов. ОПГ также попытались использовать закон о частной охранной деятельности в своих целях, создавая ЧОП с целью получения разрешения на ношение имеющегося у них оружия и легализации своих охранных услуг. Так, в Петербурге было основано одно из первых охранных предприятий «Скорпион», во главе которого встал один из лидеров *тамбовской* группировки Александр Ефимов («Ефим»). «Скорпион» «крышевал» более 100 фирм и активно привлекал к сотрудничеству работников милиции. В результате расследования РУБОПа в конце 1996 г. «Скорпион» был закрыт властями, а многие его сотрудники арестованы. Его директору удалось скрыться, однако через год его удалось найти на Украине и арестовать<sup>32</sup>. В июле 2000 г. Ефимова приговорили к шести годам лишения свободы за вымогательство.

Использование силы и угроз для возвращения долгов и разрешения споров между бизнесменами – один из основных видов деятельности ОПГ. Многие ЧОП также занимаются подобной деятельностью, используя чисто криминальные методы. К примеру, в сентябре 1996 г. милиция арестовала генерального директора ЧОП «Барс протэкшн», бывшего майора КГБ Владимира Жукова и его водителя. Их обвинили в нанесении побоев директору «Петротрейд» (компании, являющейся клиентом данного ЧОП) и вымогательстве 35% акций компании, а также двадцати тыс. долл., которые он якобы был должен. Дело, однако, было разрешено неформально, и сотрудников ЧОП освободили без предъявления официального обвинения.<sup>33</sup> В последние два года власти МВД усилили свой контроль, пытаясь искоренить неформальную практику возврата долгов. Они выносили предупреждения и опубликовали список компаний, известных своей практикой «выбивания» долгов, однако эти меры не возымели никакого реального действия<sup>34</sup>. Согласно данным экспертов ФСБ, около 15% всех частных охранных агентств связаны с преступными группировками<sup>35</sup>.

В целом, несмотря на многочисленные случаи связи ЧОП с преступной деятельностью, общий результат их действий оказался скорее положительным, чем отрицательным. Не выступая в качестве борцов с преступностью, они, тем не менее, сумели ослабить экономическую базу организованной преступности и ограничить ее экспансию. «Спасти фирму от взятия под «крышу» одной из преступных группировок мафии, ой, как непросто», – заявил в интервью директор ЧОП «Аргус» Левицкий. – «Поэтому мы гордимся тем, что ни один из наших клиентов не оказался «под мафией». Если установление «крыши» уже происходит, то мы выходим на

---

<sup>31</sup> Буряк Ю. «Я не собираюсь кому-то угождать», интервью с Юрием Буряком // Оперативное прикрытие. 1997. №2. С. 33.

<sup>32</sup> Леонов С. Конец «Скорпиона» – начало войны? // Оперативное прикрытие. 1997. №1. С. 8–9; Константинов А. Бандитский Петербург 98. С. 282–286.

<sup>33</sup> Частные охранные предприятия Санкт-Петербурга: Аналитическая записка Агентства журналистских расследований. Санкт-Петербург, 1998. С. 4–5.

<sup>34</sup> Иванов В.В. Из опыта работы Управления лицензионно-разрешительной работы в плане контроля за практической деятельностью негосударственных охранных и детективных предприятий // Бизнес и безопасность в России. 1999. №2. С. 18.

<sup>35</sup> Игнатьева Ю. Чопофобия. МВД стремится монополизировать охранный бизнес // Общая газета. 2000. 9–15 ноября. № 4.

контакт с лидерами преступного формирования, говорим с ними на понятном им языке»<sup>36</sup>. В другом интервью Левицкий так обобщил результаты деятельности индустрии частной безопасности: «Вы помните, что несколько лет назад весь бизнес у нас был криминальным. Мы могли стать бандитским государством. Сейчас, через пять лет, «крыши» – это охранные структуры. Тихо, без революции, без стрельбы мы сделали свое дело»<sup>37</sup>. В целом, ослабление возможностей ОПГ было достигнуто за счет более высокого качества услуг, предлагаемых ЧОП по более низким ценам, а также благодаря их активному взаимодействию с государственными органами.

Уже в 1991 г., в поисках дополнительного заработка к своим снизившимся зарплатам, неформальные группы сотрудников милиции и госбезопасности начали предлагать частным предприятиям альтернативные услуги по обеспечению охраны и контролю за соблюдением обязательств и таким образом вступили в открытую конкурентную борьбу с преступными группировками. Те компании, которым удалось обзавестись милицейской или «гэбэшной» «крышей», могли уже не бояться очередного посещения бандитов с предложением охранных услуг. Неофициальное правило, хорошо известное всем предпринимателям на российском рынке и гласившее, что «у каждого бизнесмена должна быть «крыша», было специфической формой констатации неизбежности транзакционных издержек. Однако оно также имплицитно предполагало наличие альтернатив и, следовательно, конкуренцию между теми, для кого эти издержки были доходом. Каковы были эти альтернативы, логика выбора и его последствия?

Самый дешевый способ решения проблемы безопасности – завести знакомых в милиции, в особенности в РУБОПе. Это дает предпринимателю возможность считать РУБОП своей «крышей» и просить работающего там друга приехать на стрелку в случае наезда бандитов. Владелец небольшой сети аптек в Петербурге может служить примером типичного клиента такой неформальной «дружеской» милицейской «крыши». Платой за защиту могут быть лекарства для родителей милиционера [3]. Такое решение проблемы подходит, в основном, для малых предприятий и зависит от возможности завести нужных друзей. Однако надежность такой «крыши», в соответствии с ее низкой ценой, тоже невысока.

Другим вариантом решения проблемы «крыши», позволяющим избежать необходимости платить деньги преступной группировке, является наем действующего или отставного офицера ФСБ в качестве менеджера или консультанта по юридическим вопросам. Такой «консультант» решает сразу целый ряд проблем, защищая компанию от попыток преступного или бюрократического вымогательства и налаживая взаимоотношения между частным предприятием и властями. Согласно интервью, использование услуг сотрудников ФСБ (как официальное, так и неформальное) стало распространенной практикой для средних предприятий, особенно в Москве. Такой «юрисконсульт» обычно обходится компании в тысячу или более долларов в месяц. Так, одна из казанских ОПГ решила заняться одной московской компанией, изготавливающей силиконовое медицинское оборудование и имеющей производственную площадку в Казани. Не желая попасть под ОПГ, директор компании стал в срочном порядке искать альтернативное решение. Сначала он нанял полковника КГБ в отставке, а потом «прикомандированного» действующего сотрудника ФСБ. К несчастью, спустя некоторое время офицер был убит в Чечне при исполнении служебных обязанностей. Впоследствии компания подписала контракт с ЧОП [8].

---

<sup>36</sup> Левицкий Ю. «Аргус не снимает «крыш», интервью с Юрием Левицким // Частный сыск, охрана, безопасность. 1995. №9. С. 12.

<sup>37</sup> Охрана и пресса: столкновение интересов // Оперативное прикрытие. 1999. №3. С. 29.

Компания клиента и ЧОП, как правило, подписывают официальный договор, определяющий набор услуг и их стоимость. Если компании требуются вооруженные охранники, стоимость услуги рассчитывается исходя из 4–6 долл. США за охранника в час. Система сигнализации, включая горячую линию с группой быстрого реагирования, которая есть, как правило, у каждого ЧОП, стоит до 2 тыс. долл. в месяц. Регулярное получение информации о другой компании стоит от 100 до 300 долл. в месяц<sup>38</sup>. В другом варианте контракт может напоминать медицинскую страховку с ежемесячным взносом в несколько сотен долларов (в зависимости от размера и характера бизнеса), выплачиваемые ЧОП, к услугам которого обращаются только в случае возникновения проблемы. Если проблема достаточно серьезна (например, необходимо получить долг или разрешить конфликт, причем, противником в конфликте выступает преступная группировка), она, скорее всего, будет решаться не на контрактной основе, и плата (как правило, достаточно высокая) будет рассчитываться исходя из ценности оспариваемой собственности, степени риска и объема работы. Однако не все ЧОП предоставляют подобные услуги. Вместо этого они могут оказать содействие своему клиенту в обращении в органы правосудия для решения проблемы в рамках закона. В этом случае роль ЧОП состоит в том, чтобы добиться от судебных органов быстрого разбирательства дела и склонить их принять решение в пользу своего клиента. У многих ЧОП есть отдел, оказывающий юридическую поддержку своим клиентам и работающий с государственными органами правосудия. Из интервью с содиректором петербургского ЧОП «Аванпост»:

*«Вот, например, бандиты приезжают во вновь открывшуюся фирму: «Вы на нашей территории. Будете платить столько-то». Те говорят: «Мы работаем с охранным предприятием, вот телефон, звоните». Обычно даже не звонят. Если звонят, едем на стрелку. Или так: наша фирма работает с другой фирмой, которая под бандитами. Та фирма опускает нашу, т.е. создает искусственный долг или, наоборот, не возвращает долг. Мы предпринимаем юридические меры, можем быстро наложить арест на счета или имущество. Потом снова переговоры. Обычно долг отдают. Мы принуждаем к ведению мирных переговоров, стараемся избежать силовых мер. Лучшее всего задействовать государственные судебные органы. Сейчас можно заставить госорганы работать более результативно. Если надо, оказываем поддержку органам юстиции. Ведем индивидуальную работу с представителями госорганов. Когда у тебя сотни тысяч активов на балансе, ты семь раз подумаешь, вписываться ли в сомнительные дела» [17].*

Несмотря на то, что сфера частного охранного бизнеса представляет собой систему, близкую к рынку, существенные ограничения все же остаются, особенно в части свободы выбора силового партнера. Компания, однажды застигнутая врасплох посещением бандитов, поддавшаяся угрозам и начавшая платить деньги за охранные услуги, скорее всего, попадет в долгосрочную зависимость от группировки. Сходным образом, если один раз компания обратилась к преступной группировке для разрешения проблемы, то с этого момента она, скорее всего, будет постоянно находиться под ее принудительной защитой, и любые попытки освободиться будут заканчиваться санкциями. Естественно, что компания, связанная с теневой экономикой или незаконной торговлей, как правило, наймет или попадет под влияние участников нелегальных силовых структур. Известно, что преступные группы заманивают клиентов, предлагая выгодные стартовые кредиты, что дает им возможность впоследствии стать совладельцами.

Согласно материалам интервью, благодаря договорному характеру отношений, более высокой степени предсказуемости поведения, а также более качественным услугам, ЧОП оказываются более выгодным способом решения проблемы экономической безопасности, чем ОПГ, при

---

<sup>38</sup> Каледина А., Новикова Т. Детективные рассказы // Деньги. 1999. 23 июня. С. 28.

условии отсутствия описанных выше ограничивающих факторов. Из интервью, взятого в 1997 г. у директора московской торгово-промышленной компании: «Сегодня выгодно, намного выгоднее иметь дело... с ФСБ, нежели с какой-нибудь там группировкой криминальной... разговаривать с ними гораздо выгоднее, экономически выгоднее и, более того, надежнее»<sup>39</sup>. В отличие от преступных группировок, ЧОП обычно не вмешиваются в дела своих клиентов, но они и не предоставляют кредитов. Как уже упоминалось выше, клиенты преступных группировок вынуждены платить до 30% от своей прибыли, в то время как цена возвращения долга обычно равняется половине его суммы. Цена силовых и охранных услуг легального ЧОП – договорная и зависит от размера и вида деятельности клиента. Но она обычно выражается в фиксированной ежемесячной оплате, а не в проценте от прибыли или от оборота, как это происходит в криминальном секторе. Согласно заявлению исполнительного директора среднего предприятия, занимающегося выпуском мультимедийной продукции и подписавшего контракт с ЧОП «Защита», условия предоставления охранных услуг были достаточно выгодными:

*«...Когда создавала фирму в девяносто пятом, боялась, что вот-вот придут бандиты и потребуют платить. Пришлось искать знакомых, связанных с милицией. Они отвели меня в офис «Защиты». Там заключили договор на некие услуги по безопасности, бумажка такая, она у меня до сих пор где-то есть. Платили по безналу, сначала 200, потом 350 долл. в месяц. Это были вообще копейки, прибыль была до 20 тысяч в месяц. Но хорошо то, что они не имели право вмешиваться в наш бизнес, проверять, считать. Мы просто покупали определенную услугу. То есть не процент, а фиксированную услугу, по типовому такому договору. Услуга состояла в том, что мы могли на них ссылаться и при необходимости звонить. То есть платили за то, что не приходили другие. Дополнительная услуга – возврат долгов. За маленькие суммы они не брали ничего, до 1000 долл. За более крупные – 40% суммы. Наш должник, «Великий город» Розенбаума контролировался бандитами, и когда он разорился, надежды получить долг не было никакой. Но «Защита» помогла вернуть его. Когда они за это берутся, им всегда необходимо показать юридический документ. Но где проходит грань между милиционерами и бандитами – мне совершенно не ясно» [5].*

Менеджеры крупных ЧОП утверждают, что их услуги являются более качественными благодаря профессиональному опыту их сотрудников. При наличии силового ресурса крупные компании, тем не менее, полагаются на информационные и аналитические методы, наработанные на государственной службе. Они утверждают, что основной упор делается не на прямую физическую защиту и не на угрозы, а на превентивную нейтрализацию возможной опасности и конфликтов. Заместитель председателя службы безопасности Ассоциации российских банков А. Крылов так описал методы легальных силовых партнеров: «Для возврата долга вовсе не нужно прибегать к силовым мерам – достаточно просто продемонстрировать имеющиеся у вас каналы распространения компрометирующей неплательщика информации»<sup>40</sup>. Директор ЧОП «Алекс Северо-Запад» утверждал, что у них есть база данных на все компании региона, позволяющая оценить степень надежности возможных партнеров клиентов компании до вступления с ними в деловые отношения.

В более жесткую конкурентную борьбу с ОПГ вступают те ЧОП, которые предоставляют редкую, но пользующуюся все большим спросом услугу по так называемому «снятию крыши». Эта задача связана с высокой степенью риска и состоит в том, чтобы заставить

<sup>39</sup> Цит. по: Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: Трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. С. 208.

<sup>40</sup> Каледина А., Новикова Т. Детективные рассказы. С. 28.

контролирующую данное предприятие ОПГ оставить его. После этого ЧОП естественным образом возьмет охрану данной фирмы на себя. Освободиться от контроля преступной группировки очень трудно – затраты на такую попытку обычно превышают выгоды. И все же в тех случаях, когда компания-клиент, стремящаяся освободиться от влияния преступной группы, сама не связана с нелегальным бизнесом и обладает большим коммерческим потенциалом, а ЧОП – достаточно сильное и имеет хорошие связи с органами милиции, компания может пойти на риск и избавиться от контроля криминальной группировки. Подобная практика представляет собой любопытный частный способ борьбы с организованной преступностью, движимой личной выгодой, в котором открытая коммерческая заинтересованность, побуждающая бороться за клиента, несет латентный эффект относительной декриминализации бизнеса. «Снятием крыш» занимается, например, ЧОП «Балтик-Эскорт», одно из первых частных охранных агентств в Петербурге, основанное в апреле 1993 г. бывшим сотрудником МВД Романом Цеповым и бывшим офицером ФСБ Иваном Корешковым. Основной персонал «Балтик-Эскорт» изначально составляли сотрудники бывшего вильнюсского и рижского ОМОНа. В начале деятельности у ЧОП возник конфликт с чеченской ОПГ из-за предприятия автотехобслуживания «Инавтосервис», руководство которого пыталось найти другую охранную структуру. Далеко не мирная конкуренция закончилась в пользу «Балтик-Эскорт», которое таким образом приобрело своего первого постоянного клиента. После этого ЧОП занималось сопровождением трейлеров, перевозивших импортную продукцию через Украину в Петербург, – маршрут, контролируемый ОПГ и считавшийся одним из самых опасных для водителей. Эта деятельность, по мнению Цепова, оказалась решающей для последующего коммерческого успеха предприятия, так как благодаря ей «Балтик-Эскорт» приобрело репутацию надежного силового партнера [24].

## Последствия

История возникновения легального частного охранного бизнеса – яркий случай происхождения институтов в результате незапланированных и непредвиденных последствий действий различных агентов. Первым мощным толчком к началу процессов, описываемых в данной главе, стал ряд преобразований органов государственной безопасности, разработанных и осуществленных исходя из краткосрочных политических соображений в период, когда Ельцин и его окружение стремились укрепить политическую власть и нейтрализовать возможную опасность для нового режима. Радикальный либерализм и антикоммунизм начала 1990-х гг. способствовали легитимации этих решений. Первоначальная идеология рыночных реформ также способствовала радикальному ограничению роли государства и была построена на идее «невидимой руки» рынка, которая сама установит новый экономический порядок, как только будут созданы условия для свободной реализации экономических интересов. Все силы были направлены на примитивно понятную экономическую либерализацию. В такой ситуации ослабление системы госбезопасности и правопорядка привело к быстрому увеличению числа неформальных силовых структур: ушедшие в отставку и действующие сотрудники силовых ведомств открыли для себя способ конвертации профессиональных навыков в рыночный товар. Разрушив прежнюю советскую систему силовых ведомств, созданную для защиты государственной собственности и однопартийного режима, правительство, тем не менее, не сделало практически ничего для создания институтов, которые защищали бы права вновь появившихся частных собственников. Но и бывшие сотрудники органов милиции и безопасности, не говоря уже о преступных элементах, также не имели никакого представления об институциональном строительстве – большинство из них просто приспособилось к новой экономической ситуации. Силовое предпринимательство, методы которого уже были

отработаны членами ОПГ, стало их основным способом адаптации к сложившейся ситуации. Вместо того, чтобы бороться с организованной преступностью, многие сотрудники государственных структур оставили службу и сами занялись этим видом деятельности.

### *Эффект конкуренции*

Тем не менее, в целом, закон о частных охранных предприятиях можно рассматривать как удачный пример законотворчества, посредством которого распространенная неформальная деятельность, в данном случае использование силы и средств принуждения в частном порядке, приобрела законный статус и стала объектом государственного регулирования. Это был редкий в российской практике случай, когда принятие закона отражало попытку признать, узаконить и кодифицировать уже существующий вид деятельности, а не пытаться навязать ее «сверху» (хотя здесь мы могли бы добавить, что государство в этот период было просто неспособно навязывать что-либо «сверху»). Темпы роста этого нового, узаконенного в 1992 г., сектора частного предпринимательства свидетельствуют об успехе законодательной инициативы и об огромном спросе на этот тип услуг. Разрабатывая и проталкивая закон о частной охранной деятельности, сотрудники милиции и госбезопасности действовали в своих собственных непосредственных интересах – точно так же, как российское руководство, когда оно занималось дроблением силовых министерств. Общественная реакция на принятие закона была неоднозначной; часто говорилось, что новый закон на руку преступным элементам, стремящимся легализовать свои «крыши». Руководство МВД быстро поняло, что ЧОП выступают в качестве прямых конкурентов милиции и особенно вневедомственной охраны. В 1995 г. министерство, возглавляемое тогда Евгением Куликовым, предприняло попытки дискредитировать работу частных охранных агентств и выразить протест в Государственной Думе с целью добиться полного запрета данной деятельности. В январе того же года законодательный орган даже принял в первом чтении ряд поправок к закону о частной охранной деятельности, которые должны были серьезно ограничить возможности частных охранных агентств. Тогда же Куликов выступил с инициативой создания Комитета по сотрудничеству между банками и правоохранительными органами. В декабре 1995 г. МВД и Ассоциация российских банков подписали соглашение о сотрудничестве, согласно которому МВД обязалось обеспечивать безопасность банковского сектора<sup>41</sup>. Таким образом министр надеялся вернуть МВД обширный сегмент рынка безопасности, который к тому моменту был освоен охранными предприятиями и службами безопасности, созданными сотрудниками КГБ-ФСБ. Последние ответили на это открытым письмом к президенту и председателям обеих палат парламента, в котором подчеркивалась конструктивная роль деятельности частных охранных агентств в развитии цивилизованного рынка и в котором они предостерегали Думу от поспешных решений. Письмо, подписанное президентами ассоциаций ветеранов, служивших в основных спецподразделениях КГБ-ФСБ, включая «Альфу», «Вымпел» и «Весну», подробно объясняло, что, вследствие неспособности государственных правоохранительных структур защитить частных предпринимателей, частные охранные агентства являются единственным действенным институтом по борьбе с организованной преступностью и что если вывести их из игры, преступные группировки немедленно займут их место и, соответственно, расширят сферу

---

<sup>41</sup> Речь Е. Куликова и текст соглашения опубликованы в: Бизнес и Безопасность. 1996. №1. С. 8–11.

своего влияния<sup>42</sup>. В конечном итоге первоначальный вариант закона о частной охранной деятельности устоял.

После неудачной попытки отменить закон МВД поменяло тактику и принялось усиливать контроль за его соблюдением, дав распоряжение региональным подразделениям ужесточить проверки с целью закрыть максимальное количество частных охранных агентств. В результате количество агентств, потерявших лицензию, резко возросло после 1995 г. (см. таблицу 3). Тем временем группа юристов и лоббистов частного охранного бизнеса начала подготавливать новую, улучшенную версию закона, который прошел первое чтение в Думе в 1997 г., однако до сих пор не принят<sup>43</sup>. Новый раунд обсуждений в Думе в ноябре 2000 г. показал, что конфронтация между МВД и лоббистами частных охранных агентств все еще сильна<sup>44</sup>.

Между тем, рост частных охранных агентств продолжался. Его главным результатом стали создание и легализация новых организационных форм и практик частных охранных услуг. Бывшие неформальные и незаконные организации начали перестраиваться в соответствии с новыми возможностями, предоставляемыми законом. В ходе этих преобразований преступные группировки и неформальные группы государственных служащих, занятые «крышеванием», начали получать лицензии и в какой-то степени ориентироваться на формальные ограничения. Это, в свою очередь, сделало мутный «крышный» бизнес более прозрачным для государства. Государственные органы постепенно усиливали контроль и штрафные санкции за нарушение правил. Согласно утверждению руководителя крупного ЧОП «Скат», «в принципе, достаточно сигнала со стороны потерпевшего о том, что на него пытаются оказать давление сотрудники такой-то охранной фирмы, чтобы эта фирма быстро потеряла лицензию»<sup>45</sup>.

Принятие в 1992 г. закона о частной охранной деятельности служит фактическим признанием произошедшей фрагментации государственной монополии на насилие. К 2000 г. этот закон стал инструментом, позволяющим государству в некоторой степени контролировать силовое предпринимательство. Хотя едва ли кто-либо намеренно преследовал эту цель, казалось, что государство выбрало из двух зол меньшее и выстроило свою политику в соответствии с фактическими возможностями. Оказавшись не в состоянии обеспечить эффективную защиту и соблюдение законности в сфере экономики и столкнувшись с угрозой, исходящей от преступной среды, государство, как кажется, вынуждено было передать охранные и правовые функции своим бывшим сотрудникам, работающим в частном секторе. Такое толкование этого процесса, хотя и правдоподобное, было бы, на самом деле, не более чем продуктом интеллектуальных построений, вносящих логику и цели в действия, единственной реальностью для которых была борьба за власть, выживание, принятие мер и контрмер, а также множество сиюминутных интересов. Сложившаяся ситуация отражает, в таком случае, временный баланс сил, а не реализацию какого-либо плана или курса.

---

<sup>42</sup> «Когда охрана стреножена, криминалитет торжествует», письмо, адресованное Президенту Российской Федерации Борису Ельцину, председателю Совета Федерации Владимиру Шумейко, Председателю Государственной Думы Ивану Рыбкину и Секретарю Совета безопасности Олегу Лобову, за подписью С. Гончарова, С. Лысика, В. Розина, И. Зевелева и В. Величко, опубликовано в: Секьюрити. 1995. №2. С. 3.

<sup>43</sup> Основные поправки опубликованы в: Бизнес и безопасность в России. 1999. №2. С. 14–17.

<sup>44</sup> *Игнатьева*, Чопофобия. С. 4.

<sup>45</sup> Интервью с Павлом Бадыровым, главой ЧОП «Скат» // Ваш тайный советник. 2000. №8. С. 32.

Непреднамеренным последствием приватизации силовых ведомств стали рост конкуренции и ее косвенное воздействие на организованную преступность. Несмотря на то, что обеспечение охраны и соответствующие издержки до сих пор остаются для экономических субъектов обязательным условием их деятельности, характер связанных с этим отношений изменился. Принятие закона способствовало формированию рынка частных охранных услуг, что можно рассматривать как прогрессивный шаг по сравнению с охранным рынком начала 1990-х гг. Под влиянием нескольких факторов, в том числе легализации охранной деятельности, господство нелегальных силовых структур над своими клиентами и жесткие ограничения выбора силовых партнеров начали ослабляться. Рост легальных охранных предприятий привел к расширению спектра услуг и возможностей выбора, наделив платежеспособных клиентов большей властью. Конечно, существующая конкуренция и ее правила далеки от совершенства, а присутствие в частном охранном секторе преступных элементов до сих пор ощутимо. Однако в результате степень предсказуемости действий участников рынка все же возросла. Более того, в отличие от преступных группировок, облагающих данью другие экономические субъекты и не платящих налоги по определению, ЧОП вынуждены действовать исходя из другого экономического принципа: производить и продавать конкретные услуги на контрактной основе и платить налоги государству.

Конкуренция и специализация также способствовали усилению тенденции, проявившейся ранее в среде преступных группировок, – переходу к превентивному снижению риска вместо нанесения ответного ущерба. Ответные меры требуют, прежде всего, наличия достаточного количества «бойцов»; в превентивной тактике акцент делается на добывание и анализ информации и юридическую компетенцию. Последней тенденцией в охранной деятельности является усиление информационных и юридических подразделений и сокращение числа вооруженных охранников до уровня, необходимого для выполнения контрактов по обеспечению физической охраны. Необходимость в распространенных в середине 1990-х гг. мини-армиях, разъезжающих по стрелкам или участвующих в разборках, постепенно отпадает [2, 10, 17].

#### *Дальнейшая эволюция охранных агентств*

Насколько стабильна нынешняя форма частного охранного бизнеса? Мы уже убедились в том, что преступные группировки оказались недостаточно устойчивыми и начали трансформироваться под влиянием меняющихся экономических интересов. Если экстраполировать сегодняшние тенденции, то можно предсказать разложение преступных группировок в ближайшем будущем или их уход в традиционную криминальную нишу (наркотики, азартные игры, проституция и т.д.), если они предпочтут оставаться верными преступной субкультуре. Следует отметить, что низкая способность к самовоспроизводству составляет существенное отличие организованной преступности в России в 1990-х гг. от сицилийской мафии, которой удалось сохранить свою структуру и границы на протяжении нескольких поколений и в течение более ста лет.

ЧОП изначально появилось как альтернативная форма силовой структуры, занятая силовым предпринимательством и предоставляющая ряд организационных услуг, конкурируя или сотрудничая с преступными группировками. Эта форма оказалась достаточно конкурентоспособной. При возможности выбора экономические предприятия предпочитали заключать договор с ЧОП, а не с преступными группировками; многие ОПГ также преобразовывались в ЧОП и частично формализовали свои отношения с клиентами. Те, кто этого не сделал, теперь постепенно вытесняются с легального рынка и возвращаются в теневую экономику. Чтобы отделать себя от ЧОП, служащих прикрытием для ОПГ, и завоевать доверие общества, ЧОП, возглавляемые бывшими сотрудниками милиции и безопасности, начали

использовать традиционные методы, «генерирующие» доверие. Они организовали ряд деловых ассоциаций и лиг с жестко контролируемым членством, добились формального признания ведущими западными компаниями-производителями услуг по безопасности и занялись активной рекламой своих торговых марок и достижений на профессиональном поприще. Через сеть специализированных журналов контролируемые государственные инстанции начали публиковать списки ЧОП и ЧСБ, замеченных в незаконной деятельности и связанных с преступностью. Большой сегмент предприятий безопасности публично заявил о своей независимости от так называемых «карманных охранных предприятий» – учрежденных и полностью контролируемых крупными холдинговыми компаниями.

Теоретически ЧОП должны быть заинтересованы в сохранении преступных группировок и других источников физической и экономической опасности, способствующих поддержанию спроса на охранные услуги и помогающих получить серьезных клиентов. В то же время ЧОП заинтересованы в повышении качества своих услуг и снижении их стоимости. Чтобы завоевать доверие запуганных клиентов, которых СМИ давно убедили в том, что «русская мафия» распространила свое влияние повсюду, ЧОП не упускают случая подчеркнуть свое отличие от преступных элементов. Соответственно, им приходится быть более предсказуемыми и цивилизованными.

С другой стороны, возможность удержаться на рынке безопасности стала все больше зависеть от выполнения требований соответствующего законодательства. При этом следование всем формальным правилам, по сути, противоречит изначальной причине появления частных охранных агентств, которая состоит в необходимости защиты прав собственности и контроле за соблюдением контрактов. Ценность данных агентств для бизнеса состоит в том, что они «решают вопросы», т.е. заключают неформальные соглашения. Но если сотрудники частных охранных структур устроятся от разрешения конфликтов и возвращения долгов неформальным способом, если они откажутся давать личные гарантии и участвовать в запугивании, в чем тогда будет смысл их работы?

Есть несколько путей их дальнейшей эволюции. Один, как мы уже видели, состоит в том, чтобы не заниматься самостоятельным разрешением имущественных и других споров в интересах своих клиентов, а использовать для этих целей государственные правовые институты. В этом случае ЧОП будет предоставлять юридические консультации и за счет использования неформальных связей гарантировать своему клиенту эффективную защиту со стороны судебных органов. Однако такое решение проблемы подразумевает, по сути, рекламирование другой охранной структуры – государства. Закономерным результатом подобной практики будет преобразование ЧОП в консалтинговую компанию. Другой вариант – переориентация на физическую охрану, предоставление технического оборудования по безопасности, деловую разведку и т.п. В последнее время такая тенденция также становится все более явной. Сегодня многие ЧОП занимаются изготовлением, распространением и техническим обслуживанием высококачественного оборудования безопасности, создают базы данных и рекламируют свои информационно-аналитические службы. Третье направление напоминает рассмотренную ранее эволюцию крупных преступных сообществ: вложение капитала в экономические предприятия и переход капитала из охранных в другие, конвенциональные виды бизнеса.

Помимо вышеназванных «юридического», «технологического» и «экономического» вариантов дальнейшей эволюции частных охранных агентств и предприятий безопасности, существует еще и четвертый путь: реинтеграция в государственные структуры. Принимая во внимание в прошлом государственные карьеры многих руководителей частных охранных структур, их возвращение на государственную службу не является чем-то невероятным. В начале 1999 г. в выступлении на семинаре по проблемам безопасности председатель Правления Лиги

предпринимателей и руководителей предприятий безопасности И. Голощанов предсказал укрепление позиций государства в сфере безопасности и правоохранительной деятельности после 2000 г. и пришел к заключению, что долгосрочные перспективы развития этой сферы состоят в «интеграции массы разрозненных предприятий безопасности в более крупные структуры и создание органов управления ими со стороны государства»<sup>46</sup>.

К концу 2000 г. все четыре возможные траектории дальнейшей эволюции частного охранного сектора уже стали вполне очевидными. Какая из них станет основной, остается пока неясным. Очевидно, что реализация данных вариантов все более зависит от поведения ключевого участника игры – российского государства.

---

<sup>46</sup> *Голощанов И.А.* Интеграционные процессы в среде негосударственных структур обеспечения безопасности // *Бизнес и безопасность в России.* 1999. №2. С. 27.

## Новые переводы

*VR* Предлагается основная часть лучшей, на наш взгляд, теоретической статьи Н. Флигстина, выполненной в духе нового институционального подхода в экономической социологии. Перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Другая работа Флигстина уже публиковалась в нашем журнале ([Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений](#). 2001. Том 2. № 4. С. 28–55). Полный текст см. также в книге: Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

### **РЫНКИ КАК ПОЛИТИКА: ПОЛИТИКО-КУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД К РЫНОЧНЫМ ИНСТИТУТАМ<sup>1</sup>**

**Нил Флигстин**

Университет Калифорнии, Беркли

E-mail: [fligst@uclink4.berkeley.edu](mailto:fligst@uclink4.berkeley.edu)

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Представляя социологический подход к проблеме действия на рынках, я использую метафору «рынки как политика» [markets as politics]. Мною выдвигается концептуальное предположение о том, что социальные институты включают в себя и рынки. Я рассматриваю социологическую модель действия, согласно которой участники рынка стремятся к созданию стабильных миров и решению проблемы конкуренции социальными средствами. И наконец, я обращаюсь к анализу тесной связи, которая существует между рынком и государством. На основе этих рассуждений мною выстраиваются гипотезы относительно того, как осуществляется политика на рынках на разных этапах их развития: формирования, стабильного состояния и трансформации. На этапе формирования рынков, когда акторы в фирмах еще только пытаются выстроить статусную иерархию, укрепляющую несостязательные формы конкуренции [noncompetitive forms of competition], политическое действие напоминает социальные движения [social movements]. В условиях стабильных рынков фирмы, обладающие большей властью [incumbent firms], защищают свои позиции от претендентов на эту власть [challengers and invaders]. А в периоды рыночной трансформации

---

<sup>1</sup> Переведено по: Fligstein, Neil. Markets as politics: A political-cultural approach to market institutions, *American Sociological Review* (August 1966). Vol. 61. P. 656–673.

Данная статья является дополненным вариантом работы, представленной на ежегодной встрече Общества развития социэкономии [SASE] в марте 1993 г. в Нью-Йорке. Я благодарю Хальдора Биркьефлота, Луи Вакана, Марка Грановеттера, Гэри Хамильтона, Фрэнка Доббина, Джона Кемпбелла, Брюса Каррутерса, Ричарда Сведберга, Нила Смелсера, Артура Стинчкома, Линду Стирнз и Чарльза Тилли за их комментарии. Я признателен также редактору журнала «American Sociological Review» и его рецензентам за их замечания [Рецензии были написаны Николь Биггарт и Марком Шнайбергом. *Ред. ASR*]. Частично эта работа была подготовлена во время моей стажировки в Центре перспективных исследований в области наук о поведении, осуществленной при поддержке Национального научного фонда (грант №SBR-9022192).

такие «захватчики» могут провоцировать создание более изменчивой ситуации на рынке, подобной той, которая возникает под воздействием «социальных движений».

<...>

Моя основная идея состоит в том, что социальные структуры рынков и внутреннюю организацию фирм правильнее всего рассматривать как результаты попыток смягчить последствия конкуренции с другими фирмами. В своих рассуждениях о том, как эти социальные структуры возникают, производят стабильные миры и затем трансформируются, я представляю политико-культурный подход [political-cultural approach] и использую метафору «рынки как политика».

Метафора «рынки как политика» отражает две плоскости анализа. Во-первых, я рассматриваю формирование рынков как элемент строительства государства [state-building]. Современные государства с их капиталистическими хозяйствами создают институциональные условия для стабильности рынков. Я выделяю институты, между которыми идет соперничество, и анализирую их строительство как политический проект власти имущих акторов. Серьезные социальные кризисы – такие, как война, депрессия или вступление нации в эпоху современного развития, – принципиально важны для понимания хозяйственного развития общества. Сформировавшись, эти «правила» строительства рынков и рыночного вмешательства [market intervention] становятся ключом к пониманию того, каким образом в обществе развиваются новые рынки.

Во-вторых, я утверждаю, что процессы, происходящие в рамках того или иного рынка, отражают два типа политических проектов: внутрифирменную борьбу за власть и борьбу за власть между фирмами с целью установления контроля на рынках. Это взаимосвязанные проекты «контроля» [«control» projects] [White 1992]. Внутренняя борьба за власть происходит вокруг того, в чьих руках будет контроль над организацией, как он будет поставлен, как будут анализироваться различные ситуации и какова будет реакция на них. Победителями из этой внутренней борьбы за власть выйдут те, чье представление о том, как организовать внутреннюю работу фирмы и как взаимодействовать с ее основными конкурентами, окажется наиболее весомым. Я использую метафору «социальное движение» для обозначения действия на рынках в периоды их создания или кризиса.

Производство рыночных институтов является культурным проектом в нескольких смыслах. Социальные институты, необходимые для создания рынков, определяются правами собственности, структурами управления, концепциями контроля и правилами обмена. Экономические миры – это миры социальные. Следовательно, подобно социальным мирам, они действуют согласно неким принципам. Акторы совершают политические действия по отношению друг к другу и конструируют локальные культуры, направляющие это взаимодействие [Geertz 1983].

Одна из важных задач данной работы – совместить подходы экономической социологии, уделяющие основное внимание институтам, с теми подходами, в которых основная роль отводится сетям и популяционной экологии [population ecology]. Я использую метафору «рынки как политика» в качестве объединяющей конструкции, нацеленной на анализ того, как производятся социальные структуры, контролирующие конкуренцию и организующие фирму. В моем подходе объединены основные черты других направлений, однако привносятся и новые элементы, которых, на мой взгляд, этим теориям не хватает. Институциональная теория в исследованиях организаций сосредоточена на анализе конструирования правил, однако не учитывает теорию политики и действия [agency]. Сети образуют основу рынков в той степени, в какой они отражают социальные отношения между акторами. Главное ограничение сетевых подходов состоит в том, что сети в них представляют собой разреженные социальные структуры, и не вполне понятно, как с их помощью можно объяснить то, что мы наблюдаем на рынках. Иными словами, в этих подходах отсутствуют модель политики, описание социальных предпосылок для создания

исследуемых хозяйственных институтов, нет возможности как-либо концептуализировать процесс конструирования акторами их миров [Powell and Smith-Doerr 1994]. Популяционная экология, как правило, воспринимает существование ниш или рынков как некую данность. И, видимо, в этом состоит ее принципиальное отличие от более социально-ориентированного конструктивистского подхода. Однако М. Хеннан и Дж. Фримен [Hannan, Freeman 1985] показали, что рыночные ниши являются социальными и политическими конструкциями, и проанализировали формирование их границ. Я в целом следуя этому подходу, но дополняю его более выраженной политической моделью.

### **Рыночные институты: некоторые определения**

Прежде всего меня интересует организация современных производственных рынков [White 1981]. *Рынками* обозначаются ситуации, в которых тот или иной товар или услуга продаются покупателям по определенной цене, выраженной в деньгах (обобщенном средстве обмена). Первая проблема на пути развития социологии рынков состоит в том, чтобы теоретически выявить социальные институты, являющиеся необходимыми условиями существования таких рынков. *Институты* обозначают принятые правила [shared rules] – это могут быть законы или коллективные смыслы [collective understandings]; они могут поддерживаться силой обычая, явного или подразумеваемого соглашения. Эти институты – будь то права собственности, структуры управления, концепции контроля или правила обмена – позволяют акторам, действующим на рынках, организовываться, конкурировать, сотрудничать и вступать друг с другом в отношения обмена.

*Права собственности* [property rights] – это социальные отношения, определяющие, кто имеет притязания на прибыль фирмы (подобное явление теории агентских отношений [agency theorists] называют «остаточными притязаниями» [residual claims] на свободные денежные потоки фирм [Jensen and Meckling 1974; Fama 1980]). При этом остаются открытыми вопросы о правовых формах; отношениях между акционерами и наемными работниками, локальными сообществами, поставщиками и покупателями; о роли государства в формировании инвестиций, структуры собственности фирм, защите работников. В отличие от теоретиков агентских отношений, я утверждаю, что формирование прав собственности – это продолжающийся и противоречивый политический процесс, а отнюдь не результат некоего эффективного процесса [Roe 1994]. Организованные группы в сфере бизнеса, труда, правительственных учреждений, политических партий всегда будут стремиться повлиять на формирование прав собственности.

*Структуры управления* [governance structures] обозначают общие правила, определяющие отношения конкуренции или сотрудничества, а также действующие в контексте данного рынка представления о том, как должны быть организованы фирмы. Эти правила определяют законные и незаконные способы возможного контроля над конкуренцией со стороны фирм. Они принимают две формы: (1) законов и (2) неформальных институциональных практик.

Антимонопольные законы существуют во всех развитых индустриальных обществах. Их принятие, контроль за исполнением и юридическая интерпретация не однозначны [Fligstein 1990]. Содержание этих законов варьируется от общества к обществу, разрешая сотрудничество или слияния между конкурентами в одних обществах и принудительно поддерживая конкуренцию в других.

Рыночные общества также вырабатывают более неформальные институциональные практики, укорененные как рутинные способы действия в существующих организациях и доступные акторам в других организациях. Среди механизмов распространения таких практик следует указать профессиональные ассоциации, управленческое консультирование и обмен профессиональными менеджерами [DiMaggio and Powell 1983]. Эти неформальные

практики касаются того, как построить работу организации (например, перейти к многодивизионной форме), как составить трудовые договоры с работниками и менеджерами, где провести границы фирмы. Они включают также существующие в данный момент взгляды на то, какое поведение фирм считается законным или незаконным.

Целью действия на том или ином рынке является создание и поддержание стабильных миров внутри фирм и за их границами – условий, которые позволяли бы фирмам выживать. *Концепции контроля* [conceptions of control] обозначают представления, структурирующие восприятие того, как работает рынок, и позволяющие акторам интерпретировать свой мир и контролировать ситуации. Концепция контроля – это одновременно и мировоззрение, позволяющее акторам объяснять действия других, и представление о том, как структурирован рынок. Концепции контроля отражают свойственные данному рынку соглашения между акторами внутри фирм по поводу принципов их внутренней организации (т.е. форм иерархии), тактики конкуренции или сотрудничества, иерархии или статусного упорядочивания [status ordering] фирм на данном рынке; такие концепции следует понимать как «локальное знание» [Geertz 1980]. Государство должно одобрять концепцию контроля, способствовать ее созданию или по крайней мере не препятствовать этому.

*Правила обмена* [rules of exchange] определяют, кто и с кем может вести дела и каковы при этом условия осуществления трансакций. Должны быть установлены правила относительно транспортировки грузов, выставления счетов, страховки, денежного обмена (т.е. банковских операций) и соблюдения контрактных обязательств. Эти правила становятся еще более важными в отношениях между разными обществами. Так же, как и в случаях прав собственности, структур управления и концепций контроля, государство играет принципиальную роль в создании и соблюдении правил обмена.

## **Модель действия**

В основе моего подхода, описываемого в данной работе, лежит предположение о том, что есть два вида факторов потенциальной нестабильности на рынках: (1) стремление сбивать цены других фирм и (2) неспособность удержать фирму как единое целое в качестве политической коалиции [political coalition] [March 1961]. Акторы на рынке стараются контролировать оба фактора нестабильности и тем самым обеспечивать выживание своей фирмы. Цель концепции контроля – провести и укрепить социальные взгляды, которые помогут фирмам избежать прямой ценовой конкуренции и решить свои внутренние политические проблемы<sup>2</sup>. Эти проблемы связаны между собой, и решение одной из них становится частью решения другой.

Вероятность разрушения рыночных структур в результате ценовой конкуренции всегда сохраняется. Стабильные рынки могут существовать от нескольких лет до нескольких десятилетий. На некоторых классических конкурентных рынках (например, в ресторанном или парикмахерском деле) стабильность вообще не достигается. Но даже на этих рынках акторы стремятся сделать свою продукцию отличной от продукции конкурентов, сформировать рыночные ниши, которые защитили бы их от ценовой конкуренции (как, например, рестораны, специализирующиеся на дорогой калифорнийской кухне). Я не утверждаю, что усилия акторов по созданию стабильной защиты фирм от ценовой

---

<sup>2</sup> В модели, предложенной Х. Уайтом, фирмы следят за поведением друг друга в области ценовой и производственной политики, а затем принимают решения, направленные на то, чтобы их продукция отличалась от продукции конкурентов [White 1981]. Основное различие между моим подходом и подходом Уайта состоит в том, что я рассматриваю этот процесс как политический, а не экономический.

конкуренции всегда оказываются успешными. Но политика рынков и их социальная организация предполагают такие попытки.

Актеры на рынке живут в «размытых» мирах [murky worlds], где никогда нельзя сказать наверняка, какие последствия повлекут за собой те или иные действия. И тем не менее актеры должны так или иначе объяснять этот мир, чтобы по-своему интерпретировать ситуацию «размытости» [murkiness], мотивировать и предопределять последовательность действий, а затем обосновывать их совершение. Цель действия на рынках – обеспечить выживание фирмы. Ни один актер не может определить (ни до начала действий, ни задним числом), какое поведение приведет к максимизации прибыли, и, следовательно, всякое действие нацелено прежде всего на создание стабильных миров.

Проблемы внутренней организации вращаются вокруг построения стабильных (воспроизводимых) социальных отношений. Внутриорганизационная борьба за власть предполагает, что в рамках своей организации актеры выдвигают претензии на успешное разрешение «критических» организационных проблем [March 1961; Pfeffer 1981]. Актеры должны иметь связные представления о способах организации, которые позволяют им упростить процесс принятия решений. Актеры, которые сумеют убедить других или одолеть их силой, смогут определять, анализировать и решать проблемы по своему усмотрению. При этом они займут лидирующие позиции в данной организации [Fligstein 1987]. Сформировавшись, присущая фирме концепция контроля начинает действовать как корпоративная культура.

Каковы хотя бы некоторые общие стратегии, ориентированные на конкурентов и используемые для осуществления контроля за ценовой конкуренцией? Актеры часто пытаются скооперироваться со своими конкурентами, чтобы вместе контролировать рынок. Формирование картелей, осуществление ценового контроля, создание барьеров входа на рынок, ограничение производства, выпуск патентов, лицензионные соглашения, совместное владение производственными мощностями – все это тактические меры, используемые фирмами для раздела рынков. С ними связана и тактика вовлечения государства в принятие регулирующего или защищающего законодательства, которые увеличивало бы шансы фирмы на выживание.

Актеры используют одновременно два принципа внутренней организации, позволяющие контролировать конкуренцию косвенными средствами: (1) интеграцию и (2) диверсификацию, которая часто сопровождается созданием в организации множества подразделений. Интеграция может быть вертикальной (в случае слияния с поставщиками или клиентами) или горизонтальной (в случае слияния с конкурентами). Вертикальная интеграция не позволяет другим фирмам ставить под угрозу доступ к особо необходимым ресурсам или готовой продукции. Интеграция или слияния, затрагивающие крупные сегменты в одной отрасли, означают, что несколько фирм могут контролировать рынок, негласно договариваясь не ослаблять позиции друг друга и не вести ценовой войны. Часто они публично объявляют о своих решениях в отношении уровня цен и объемов производства, с тем чтобы другие фирмы могли действовать соответствующим образом.

Диверсификация подразумевает вхождение на новые рынки с целью повышения вероятности выживания фирмы. Она начинается с дифференциации одного продукта по параметрам качества и цены [White 1981]. Пока в силу различия своих продуктов фирмы не конкурируют между собой, ценовая конкуренция не будет угрожать их существованию<sup>3</sup>. Диверсификация позволяет фирме, производящей сразу несколько продуктов, уменьшить свою зависимость от

---

<sup>3</sup> Модель Х. Уайта [1981] очень близка к тому, что представители популяционной экологии определили бы как стремление фирмы создать свою «нишу». Поиск ниши – это попытка избежать прямой конкуренции путем дифференциации своей продукции по сравнению с продукцией конкурентов.

какого-то одного из них и тем самым повысить вероятность своего выживания. Это позволяет фирме наращивать масштабы, что также стабилизирует ее положение. Фирмы ищут новые рынки, поскольку тот, кто придет на них первым, способен извлечь огромную выгоду. Такая прибыль помогает стабилизировать положение фирмы. Если соответствующие рынки не складываются или условия на них ухудшаются, диверсифицированная фирма может покинуть их, не опасаясь нарушить свою корпоративную целостность. Производство одновременно множества продуктов порождает внутренние проблемы контроля, и акторы постоянно заняты реорганизацией, лавируя между различными вариациями акционерных компаний и многодивизионных форм [Fligstein 1985; Prechel 1994].

Действия по контролю над конкуренцией можно рассматривать как набор инструментов, выбор которых предопределен культурой [cultural tool kit] [Swidler 1986]. Акторы готовы взять из них то, что им необходимо для построения более стабильной рыночной ситуации. В этом смысле концепции контроля являются следствием решений, основанных на прагматике опыта [Padgett and Ansell 1992].

Концепции контроля встроены в более широкие культурные концепции, в которых и укоренены тактики использования данного «набора инструментов». Два актора на двух разных рынках могут стремиться разнообразить свою продукцию, однако один из них будет диверсифицировать свой финансовый портфель (финансовый подход), а другой – производить полный спектр товаров (маркетинговый подход) [Fligstein 1990]. Кроме того, концепции контроля позволяют актерам интерпретировать те или иные стратегические шаги своих конкурентов.

Актеры придерживаются той концепции, которая, по их мнению, работает наилучшим образом. Пройдет какое-то время, и другие актеры тоже обнаружат некий основной набор факторов и начнут поступать по примеру первых. Однако эти факторы редко удается заметить прежде, чем проявится их действенность. Они получают признание и становятся общеизвестными только после того, как с их помощью каким-то отдельным фирмам удается достичь стабильной ситуации. Такие тактики и концепции создают культурные истории, к которым можно обращаться вновь и вновь, если мы хотим оправдать свое действие или совершить нечто новое.

### **Построение государства как построение рынка**

Одним из следствий, подразумеваемых моей метафорой «рынки как политика», является важная роль государства в конструировании рыночных институтов. Почему эта роль столь важна? Организации, группы и институты, образующие государство в современном капиталистическом обществе, претендуют на то, чтобы устанавливать и поддерживать правила управления хозяйственным взаимодействием на данной географической территории [Krasner 1988]<sup>4</sup>. Деятельность капиталистических фирм была бы невозможной, не будь коллективных наборов правил [collective sets of rules], управляющих их взаимодействием. И хотя большая часть идущих ныне дискуссий по поводу государственного устройства сосредоточена на проблемах социальной сферы и ведения войны, развитие современных

---

<sup>4</sup> Кто-то скажет, что утверждение о роли государства в функционировании рынков опровергается фактом развития рынков нелегальных товаров. Я же полагаю, что нелегальные рынки также по очень многим параметрам зависят от государства. Например, они пользуются многими коммерческими каналами, выстроенными легальными рынками (в частности, в сфере перевозок и банковского дела). Определение рынка как нелегального во многом подразумевает характер его организации. Следовательно, концепция контроля, принятая на нелегальных рынках, не одобрена государством, а выстраивается в противовес ему.

капиталистических государств на самом деле переплетается с развитием их хозяйств, и управление хозяйством является стержнем построения государства [Fligstein 1990; Hooks 1990; Campbell et al. 1991; Dobbin 1994; Evans 1995]<sup>5</sup>.

Права собственности, структуры управления и правила обмена становятся аренами, на которых современные государства устанавливают правила для экономических акторов. Государства обеспечивают стабильные и надежные условия, при которых фирмы выстраивают свою организацию, конкурируют, взаимодействуют и обмениваются друг с другом. Осуществляемый ими контроль за соблюдением законов влияет на то, какие именно концепции контроля могут порождать стабильные рынки. Ведутся политические дискуссии по поводу содержания этих законов, возможности их применения к данным фирмам и рынкам, а также степени и направленности допустимого вмешательства государства в экономику. Такие законы не могут быть нейтральными. Они всегда действуют в пользу той или иной группы фирм.

Я утверждаю, что, как правило, вмешательство государств в процесс формирования рынков и поддержания стабильности на них играет весьма важную роль. В чем именно состоит эта роль и насколько она велика, зависит от конкретного контекста. Некоторые государства обладают большими возможностями для такого вмешательства, чем другие. А вероятность вмешательства зависит от характера ситуации и институциональной истории государства [Evans, Skocpol, and Rueschmeyer 1985; Laumann and Knoke 1989]<sup>6</sup>.

Права собственности определяют характер отношений между хозяйственной элитой и государством. Бизнес-элиты стремятся не допустить государство к владению собственностью, однако хотят, чтобы оно следило за соблюдением прав собственности. Государства различаются своим отношением к правилам сотрудничества [cooperation] и конкуренции. Одни из них разрешают интенсивную кооперацию между фирмами, особенно на экспортных рынках (например, в Германии), в то время как другие ограничивают возможности объединения фирм, работающих в одной отрасли (например, в США). Все государства в какой-то степени сдерживают конкуренцию, не допуская развития ее хищнических форм или ограничивая доступ в определенные отрасли при помощи торговых барьеров (тарифных и нетарифных) и других регулирующих мер. Политические процессы, порождающие эти правила, зачастую отражают организованные интересы определенной группы фирм на том или ином рынке. Из этого вытекает неплохая рабочая гипотеза: один из способов построить стабильные рынки – побудить государство вмешаться в экономику и сдержать конкуренцию. И это «нормальная» стратегия фирмы.

Важный момент при анализе вовлеченности государства в работу рынков состоит в различении прямого вмешательства и регулирования. Интервенционистские государства (сторонники активного вмешательства – например, Франция) участвуют в принятии основных решений, касающихся многих рынков. Они могут владеть фирмами, направлять инвестиции, тщательно регулировать вход на рынок и выход с него, а также условия конкуренции на рынках. Регулятивные государства [regulatory states] (например, США), напротив, создают органы, которые следят за соблюдением общих правил на рынках, но не принимают решений относительно того, кто и чем владеет, и куда направляются инвестиции.

---

<sup>5</sup> Значительная часть этих дискуссий вызвана недавно появившимися в политической науке работами, авторы которых причисляют себя к традиции исторического институционализма [March and Olsen 1989; Hall 1989; Steinmo, Thelen, and Longstreth 1992].

<sup>6</sup> Данное утверждение не означает, что государство играет решающую роль во всяком экономическом процессе. Даже в обществах с длительной историей вмешательства государства в экономику степень этого вмешательства – величина переменная. Не постоянны и его последствия. Роль государства зависит от того, о каком рынке идет речь, какова текущая ситуация на нем и на смежных рынках.

Фирмы могут приспособиться к обеим стратегиям вмешательства. Тогда, намеренно или случайно изменив правила, государства могут нарушить *status quo* того или иного рынка.

Ниже я выдвигаю несколько тезисов о взаимодействии государств с другими организованными социетальными группами в различных социальных условиях. Эти тезисы предполагают разработку исследовательских программ, которые до сегодняшнего дня были реализованы лишь отчасти.

*Тезис 1.* Переход страны к капитализму заставляет государство вырабатывать правила относительно прав собственности, структур управления и правил обмена для того, чтобы стабилизировать рынки для наиболее крупных фирм.

Переходный период к капитализму имеет огромное значение для социетальных траекторий [Westney 1980; Chandler 1990; Fligstein 1990; Dobbin 1994]. Для стран, еще только выстраивающих современные капиталистические рынки, создание стабильных концепций контроля более сложно именно потому, что права собственности, структуры управления и правила обмена еще четко не определены. Фирмы беззащитны перед беспределом волчьей конкуренции и требуют, чтобы государство установило соответствующие правила. Создание этих новых институтов требует взаимодействия фирм, политических партий, государств и вновь созданных концепций регулирования.

*Тезис 2.* Первичные регулирующие институты определяют развитие новых рынков, производя культурные образцы, влияющие на способы построения организации.

Характер этих первичных регулирующих институтов имеет огромное значение для последующего капиталистического развития. Ведь все новые рынки появляются в условиях уже заданного набора институтов. Можно заметить, что в период индустриализации спрос на законы или правила, исполнение которых поддается контролю [enforceable], весьма велик. Затем, утвердившись, они становятся стабильными, и спрос на законы уменьшается.

Когда появляются новые или трансформируются старые отрасли, новые правила формируются в контексте старых правил. Ф. Доббин полагает, что общества создают «стили регулирования» [regulatory styles] [Dobbin 1994]. Эти стили укоренены в соответствующих регулирующих органах и закреплены в их уставах. Новые правила воспроизводят контуры старых. Нередко государство становится причиной рыночных кризисов, однако акторы продолжают использовать существующие законы и практики для разрешения этих кризисов.

*Тезис 3.* Государственные акторы постоянно заняты разрешением того или иного рыночного кризиса. Это происходит в силу того, что рынки всегда находятся в процессе организации или дестабилизации, а фирмы лоббируют вмешательство государства.

Во времена нормального развития изменения на рынках будут иметь второстепенный характер и зависеть от структуры интересов разных акторов в государстве и в связи с ним<sup>7</sup>. Само по себе наличие стабильных правил порою важнее их содержания. Однако правила все же всегда выражают интересы господствующих групп, и государственные акторы не станут намеренно изменять эти правила, пока господствующие группы не окажутся в состоянии кризиса. В силу своей ведущей роли в создании и поддержании рыночных институтов

---

<sup>7</sup> В мою задачу не входит разработка теории *форм* государства. Я лишь анализирую то потенциальное влияние, которое государства оказывают на формирование рынков, реализуя свои властные возможности к установлению правил, определяющих все формы социальной деятельности на данной географической территории.

государства становятся эпицентром кризиса на любом сколько-нибудь значимом рынке. Учитывая определенную долю хаотичности, всегда сопутствующей работе рынков, можно ожидать, что государство постоянно будет занято разрешением той или иной формы рыночного кризиса.

Давление на государство может оказываться с двух сторон: со стороны других государств (а также их фирм) и со стороны существующих рынков, которые могут быть выстроены локально (в географических пределах данного государства) или глобально (выходя за государственные границы). С ростом степени хозяйственной взаимозависимости между обществами резко увеличилось число межгосударственных соглашений по поводу прав собственности, структур управления и правил обмена.

*Тезис 4.* Правила и установленные практики часто отражают интересы наиболее организованных сил в обществе. Эти группы поддерживают широкомасштабную трансформацию институтов только в условиях кризиса – например, в случае войны, депрессии или крушения государства.

Возможность широкомасштабных трансформаций институтов возникает в случае провала существующих правил в рамках всего хозяйства. Войны, депрессия и, возможно, международная экономическая конкуренция могут пошатнуть институциональные образования, работающие в масштабе всего общества [society-wide arrangements]. Крупные экономические кризисы порождают политические запросы к изменению существующих правил.

Изложенные гипотезы высвечивают типы проблем, с которыми сталкиваются те, кто пришел к капиталистическим социальным отношениям позднее – как, например, страны Восточной Европы. Международная организация рынков означает, что фирмы, присутствующие на уже развитых рынках определенных продуктов, способны вторгнуться в новые общества и захватить местные рынки этих продуктов. Кроме того, в этих обществах ощущается недостаток рыночных институтов – таких, как права собственности, структуры управления или правила обмена, которые могли бы направлять действия акторов в новых фирмах [Stark 1992, 1996; Burawoy and Krotov 1992].

<...>

### **Проблема изменений и стабильности на рынках**

Существуют три фазы в процессе формирования рынка: возникновение, стабильность и кризис<sup>8</sup>. Моя цель – показать, как представления акторов о современной социальной структуре влияют на тактики, используемые ими при поиске стабильности для своих фирм. И здесь мы подходим к рассмотрению второй части моей метафоры «рынки как политика».

При анализе любого рынка полезно различать его участников с точки зрения масштабов их деятельности относительно объема рынка. Крупные фирмы контролируют большее число внешних ресурсов, чем мелкие (включая, например, цены поставщиков, вопросы финансовой помощи, законодательства), они могут контролировать также основные технологии или крупных клиентов [Pfeffer and Salancik 1978; Burt 1983]. Следовательно, имеет смысл поделить участников рынка на тех, кто занимает господствующее положение, и тех, кто

---

<sup>8</sup> Мой подход к анализу рынков в целом соотносится с идеей организационных полей [organizational fields]: в обоих случаях рынок состоит из фирм, ориентирующих свои действия друг на друга [DiMaggio and Powell 1983]. Я пришел к этому выводу, рассматривая процесс конструирования рынков и то, какую роль в нем играют концепции контроля и политика.

заинтересован в изменении существующего положения, – на доминирующие фирмы и фирмы-претенденты [incumbents/challengers] [Gamson 1975]. Доминирующее положение занимают крупные фирмы. Акторы в них знают своих основных конкурентов и выстраивают свои действия относительно других крупных конкурентов. Фирмы, заинтересованные в изменении положения (претенденты), – более мелкие, они выстраивают свои действия относительно более крупных фирм. При этом они воспринимают мир как данность, как нечто за пределами их контроля.

Различная степень стабильности рынка обуславливает различные типы политики. Стабильный рынок – это рынок, на котором идентичность и статусная иерархия фирм (доминирующих и претендентов) хорошо известны, а концепция контроля, направляющая действия акторов, которые управляют этими фирмами, разделяется всеми участниками. Фирмы схожи своими тактиками и организационной структурой. Политика [politics] воспроизводит положение привилегированных групп.

На новых рынках политика напоминает социальные движения. Одни фирмы стараются убедить других следовать именно их концепции рынка. Если они достаточно сильны, то пытаются навязать другим свои взгляды. Если на рынке действует несколько равновеликих фирм, возникает вероятность заключения между ними альянсов по поводу концепций контроля. Последние могут стать политическими компромиссами, которые обеспечат фирмам стабильность на рынке.

Рынки в период кризиса легко поддаются трансформации. В редких случаях попытка изменений может исходить от фирм, действующих на этом рынке. Чаще он захватывается внешними фирмами, которые трансформируют концепцию его контроля. Это может выглядеть как социальное движение в том смысле, что фирмы-захватчики стремятся установить новую концепцию контроля и для этого заключают союзы с кем-то из доминирующих фирм или фирм-претендентов.

Наиболее беспокойным для рынка является период его возникновения, когда еще не определено, кто занимает господствующие позиции, а кто собирается их оспаривать, и социальные отношения еще не устоялись. Здесь уместно обратиться к метафоре социального движения и исследовать возможности ее применения к анализу возникающего рынка. Способность группы достигать успеха посредством социального движения зависит от факторов, подобных тем, от которых зависит способность фирм выстроить стабильный рынок, а именно: размера групп, их ресурсов, существования политической возможности действовать, готовности государственных акторов разрешать возникающие разногласия, а также способности образовывать политические коалиции на основе коллективной идентичности [Snow et al. 1986; McAdam 1982; Tarrow 1994].

Новый рынок способствует возникновению новых фирм, а также вхождению на него фирм, действующих на других рынках, – точно так же, как соответствующие политические условия создают возможности для организации новых социальных движений. Фирмы стараются воспользоваться открытием нового рынка подобно тому, как в случае социальных движений организации стремятся обратить себе на пользу появляющиеся политические возможности. Если стабильный рынок требует конструирования концепции контроля, которая поддерживала бы цивилизованные способы конкуренции, принимаемые всеми, в том числе и государственными акторами, то на новом рынке ситуация переменчива и характеризуется наличием нескольких концепций контроля, предлагаемых акторами из различных фирм. Концепция контроля выступает как определенный вид коллективной идентичности, к которой могут примкнуть многие группы с тем, чтобы построить успешный рынок.

*Тезис 5.* В период возникновения нового рынка крупные фирмы имеют наиболее высокие шансы создать концепцию контроля и образовать политическую коалицию для контроля за конкуренцией.

В период возникновения рынка должны быть выстроены все отношения между организациями. Рынки – это результат институционального проекта, который есть не что иное, как обнаружение концепции контроля [DiMaggio 1989]. В этом смысле рынки являются социальными конструкциями. Сделать эти институциональные проекты успешными – сугубо политическая задача. Акторам необходимо найти концепции контроля с тем, чтобы в момент формирования рынка сигнализировать другим фирмам о своих намерениях. Можно предположить, что в условиях возникающих рынков самые крупные фирмы имеют наибольшие шансы создать концепцию контроля и вынудить других следовать ей в силу очевидных преимуществ, которые обеспечивают размеры этих фирм.

*Тезис 6.* Предметом борьбы за власть внутри фирм является способность того или иного актора решить проблему способа организации фирмы, который наилучшим образом позволит выдерживать конкуренцию. Победители в этой борьбе смогут навязать фирме свою организационную культуру и представления о ее структуре [design].

Борьба за власть внутри фирмы зависит от наличия нескольких акторов с убедительными концепциями контроля, которые они могут навязать другим акторам в этой фирме. Интенсивная внутренняя борьба наиболее вероятна в период возникновения рынков. В этот момент различные группы полагают, что именно они могут разрешить проблему организации фирмы так, чтобы она наилучшим образом выдерживала конкуренцию. Акторы, одержавшие победу, навязывают фирме свою организационную структуру и культуру. Внутренняя структура фирмы и решение относительно того, кто ее контролирует, имеют в своей основе концепцию контроля, направленную на решение проблемы рыночной конкуренции. Эти концепции контроля известны другим фирмам и способствуют построению стабильной статусной иерархии фирм.

*Тезис 7.* Преднамеренно или случайно государства могут расстроить действия фирм, нацеленные на создание стабильных концепций контроля.

Все концепции контроля выстраиваются вокруг существующих ныне представлений о легальном и нелегальном поведении на рынке. Фирмы избегают концепций контроля, связанных с нелегальной деятельностью, однако периодически становятся объектом проверок со стороны правительственных чиновников. Часто государственное регулирование хозяйственной деятельности нарушает властное равновесие на рынке, и одна концепция контроля сменяет другую. Это происходит на таких регулируемых рынках, как рынки медицинских препаратов, продуктов питания, телекоммуникаций, коммунальных услуг, банков и средств массовой информации.

*Тезис 8.* «Уязвимость нового» [liability of newness] в случае возникновения нового рынка вызвана несформированностью его социальной структуры или концепции контроля (иными словами, появление нового сопровождается неспособностью участников рынка контролировать конкуренцию).

Именно в период возникновения рынков освоение механизмов конкуренции и ценовой политики дается труднее всего. Воздействие цен наиболее велико при отсутствии сложившейся концепции контроля, которая проложила бы путь цивилизованным формам конкуренции [Stinchcombe 1965; Hannan and Freeman 1977]. Существует тенденция приписывать провалы бизнеса недостатку ресурсов или неспособности менеджеров

выстроить организации, которые были бы надежными производителями продуктов. Я полагаю, что отчасти причина провала кроется в отсутствии социальной структуры, которая контролировала бы конкуренцию. На рынках, где так и не складывается концепция контроля, уровень «смертности» фирм [rates of firm death] все время остается достаточно высоким, в то время как рынки, которые уже выработали концепции контроля, способны снизить этот уровень.

*Тезис 9.* Новые рынки заимствуют концепции контроля у смежных рынков, особенно если фирмы со смежных рынков решают проникнуть на новый рынок.

Нарождающиеся новые рынки обладают серьезными социальными сходствами [social proximity] с уже имеющимися рынками. Выше я говорил, что диверсификация продуктов является для фирм способом достижения стабильности. Вхождение на новые рынки не требует противостояния чужим интересам и не представляет прямой угрозы для стабильности фирмы. Если новые рынки оказываются успешными, стабильность фирмы усиливается. Дифференциация и создание новых продуктов чаще всего происходят на основе уже имеющихся продуктов. Новый рынок не возникает неким случайным образом. Он складывается под воздействием уже существующих концепций контроля, узаконенных концепций собственности и конкуренции, а также способа организации смежных рынков.

<...>

*Тезис 10.* На рынках со стабильными концепциями контроля достигается высокая степень согласия между участниками рынка в отношении этих концепций, а также предписываемых ими статусных иерархий и деловых стратегий.

С возникновением стабильного рынка оформляются роли доминирующих фирм и фирм-претендентов, и властная структура рынка становится очевидной. Актеры в фирмах, действующих на данном рынке, могут рассказать наблюдателю, кто занимает какую позицию и каковы основные тактики поведения. Они могут выстраивать свои действия в соответствии со своей интерпретацией этих тактик.

*Тезис 11.* Доминирующие фирмы следят за действиями других доминирующих фирм, а не за действиями фирм-претендентов; в то время как последние ориентированы на поведение доминирующих фирм.

Существование стабильного мира зависит от социальных отношений между крупнейшими фирмами. Основные игроки здесь, как правило, не обращают внимания на организации, заинтересованные в изменении положения, поскольку те едва ли представляют какую-то угрозу для общей стабильности рынка. Если же такие организации все же начнут предпринимать попытки изменить существующий порядок, доминирующие фирмы воспротивятся этому и попытаются усилить регулирующую концепцию контроля [governing conception of control].

*Тезис 12.* В условиях стабильных рынков фирмы продолжают придерживаться регулирующей концепции контроля, даже если рынку грозит вторжение внешних фирм или общий экономический кризис.

Основной силой, сохраняющей единство рынка в течение некоего периода времени, является способность доминирующих фирм поддерживать свою концепцию контроля в противостоянии друг другу. Фирмы, занимающие господствующее положение, постоянно стараются вытеснить друг друга (а также фирмы-претенденты) с рынка и захватить большую

его долю. Однако при этом они воздерживаются от прямой конфронтации, ибо она может оказаться пагубной для всех. Их действия направляются существующей концепцией контроля (т.е. представлением о том, какие действия являются разумными). Это требует от акторов выстраивать действия своей фирмы против конкурентов, а также располагать необходимыми ресурсами (властью), чтобы закрепить такие действия. Акторы знают ведущие фирмы на рынке, стараются распознать их ходы и соответствующим образом отреагировать на них.

Это объясняет относительную стабильность сложившихся рынков и с точки зрения идентичности их участников, и с точки зрения используемых ими тактик. Выстроить стабильный порядок, в котором фирмы могли бы выживать, – задача довольно сложная. Когда достигается стабильность, акторы в фирмах изо всех сил сопротивляются действиям, которые могут подорвать их господствующее положение [incumbency]. Если те, кто заинтересован в переменах [challengers], изменяют тактики или если на рынке появляются чужаки, доминирующие фирмы в первую очередь стараются придерживаться тех действий, которые прежде позволяли им строить стабильный порядок. Доминирующие фирмы могут пойти на некоторое переопределение позиций и отношений между доминирующими фирмами и претендентами, однако в целом они по-прежнему будут привержены концепции контроля, позволившей уменьшить конкуренцию. Разрушение стабильного порядка потенциально более опасно, чем попытка укрепить уже «существующий способ решения проблем» [way things are done]. Концепция контроля ограничивает также и когнитивные возможности акторов. Они анализируют кризис в соответствии с общими рамками принятой концепции контроля, а их попытки урегулировать обстановку опираются на «здравый смысл» [conventional wisdom].

<...>

*Тезис 13.* Рыночный кризис происходит тогда, когда доминирующие организации перестают работать успешно.

Кризис на рынках начинается тогда, когда крупнейшие фирмы оказываются неспособными к воспроизводству. Это может быть вызвано тремя группами причин: (1) неблагоприятные экономические условия или изменение покупательских предпочтений могут привести к падению спроса на продукцию фирмы; (2) вторжение других фирм может разрушить концепцию контроля и ввести процедуры, форсирующие реорганизацию рынка; (3) государство может изменить правила и тем самым намеренно или непреднамеренно подорвать рынок.

Доминирующие фирмы редко выступают в качестве сторонников инноваций, ибо они заняты сохранением status quo. К рыночной трансформации подталкивают «захватчики». Реорганизация рынка в соответствии с новой концепцией контроля напоминает социальное движение и во многом подобна процессам, наблюдаемым на этапе возникновения рынков. Фирмы-захватчики могут образовывать альянсы с существующими фирмами по поводу новой или компромиссной концепции контроля, и это делает процесс реорганизации рынков более предсказуемым, чем процесс их возникновения<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Действия организаций-захватчиков или новые действия организаций-претендентов не обязательно ведут к производству новой концепции контроля. Эти действия могут быть ориентированы на изменение идентичностей доминирующих фирм и фирм-претендентов, что позволяет сохранить порядок, избегающий конкуренции [noncompetitive order]. Создать «социальное движение» по поводу новой концепции контроля оказывается возможным только при изменчивой ситуации (т.е. если рынок находится в состоянии кризиса).

*Тезис 14.* Трансформация существующих рынков вызвана внешними силами: внешним вторжением, экономическим кризисом или политическим вмешательством со стороны государств.

Одной из основных особенностей капиталистических обществ является динамическое взаимодействие рынков [interplay of markets], в результате которого одни рынки появляются, другие остаются стабильными, третьи ввергаются в состояние кризиса и переживают трансформацию. Я предлагаю теорию внешних факторов рыночной трансформации [an exogenous theory of market transformation], согласно которой основной причиной изменений в рыночной структуре являются силы, находящиеся вне пределов контроля производителей и связанные с изменениями спроса, вторжением других фирм или действиями государства. Доминирующие фирмы будут реагировать на подобные дестабилизирующие силы, пытаясь укрепить существующее положение вещей. Рынки связаны между собой разнообразными путями. В своем поиске стабильности фирмы опираются на поставщиков, потребителей, рынки капитала и труда, а также на государство. Отсюда следует, что силы рынка и государства все время взаимодействуют друг с другом и тем самым порождают потенциальные проблемы для концепции контроля, существующей на данном рынке. Кризис отношений, распространяющийся за границы отдельных рынков, может подорвать существующие соглашения и поставить под угрозу благополучие всех фирм, перекрыв каналы поступления основных ресурсов или допустив прямое вторжение фирм со смежных рынков.

*Тезис 15.* Более велика вероятность появления «захватчиков» со смежных, чем с отдаленных рынков.

Это утверждение развивает тезис о возникновении новых рынков. Фирмы ищут стабильности, пытаясь найти новые рынки. Вторжение на уже существующие рынки возможно в двух случаях. Во-первых, на них могут устремиться фирмы с рынков, которые тесно с ними связаны; на новых рынках они смогут успешно внедрить новую концепцию контроля и тем самым укрепить свои позиции. Во-вторых, фирмы могут попытаться войти на рынок того же продукта, но расположенный на другой географической территории, подрывая тем самым локальный стабильный порядок.

*Тезис 16.* Когда фирмы начинают терпеть неудачу, в них разгорается внутриорганизационная борьба за власть, которая ведет к более частой смене высшего руководства и высокому уровню активности членов директората и акционеров, не входящих в число управляющих [nonmanagement shareholders]. Новые группы акторов в фирме пытаются реконструировать ее в соответствии с требованиями «захватчиков».

Для предотвращения рыночного кризиса акторы в доминирующих фирмах используют существующие концепции контроля. Борьба за власть внутри фирмы становится более интенсивной по мере того, как рыночный кризис набирает обороты, а господствующая концепция контроля оказывается не состоянием с ним справиться.

<...>

## **Заключение**

Рынки – это социальные конструкции, отражающие уникальную политико-культурную комбинацию фирм и наций. Создание рынков подразумевает решение на социетальном уровне проблем прав собственности, структур управления, концепций контроля и правил обмена. Конкретных способов таких решений – множество, и каждый из них может обеспечить выживание фирмы. Я вкратце описал взаимосвязь государств и рынков, а также

характер действий, приводящих к различным результатам. Мною были выведены несколько общих принципов, которые могут помочь интерпретировать эти результаты. И теперь я попытаюсь соотнести предложенную схему анализа с основными современными направлениями экономической социологии: сетевым анализом, популяционной экологией, институциональной теорией и проблемой конструирования действия. Хотя все эти направления различаются между собой, я полагаю, что предложенный здесь политико-культурный подход позволяет удачно объединить многие их сильные черты.

Сетевой анализ используется для изучения большого количества социальных отношений на рынках. В рамках этого подхода исследовались понятия ресурсной зависимости, статусных иерархий, брокерских сетей [brokering], каналов информации, отношений доверия. Я утверждал, что стабильные рынки отражают статусные иерархии, определяющие позиции доминирующих фирм и фирм-претендентов, а также то, что лидеры на рынке укрепляют существующий рыночный социальный порядок и указывают, как следует преодолевать кризис. Эти комплексные ролевые структуры рынков функционируют посредством сетей. Мой подход к исследованию рынков включает анализ взаимодействия государств с рынками, нацеленный на выработку общих правил формирования социальных структур. Он также облегчает наблюдение за рыночными структурами, учитывает роль, которую играют намерения акторов для производства рыночных структур, и позволяет объяснять наиболее вероятное поведение фирм в различных рыночных условиях.

Экологические подходы акцентируют внимание прежде всего на процессе создания фирмой собственной ниши и на последующей легитимации своей позиции в ней, а также на динамике популяции фирм [population dynamics]. Политическое истолкование этих процессов соотносится с описанным здесь подходом. Уязвимость нового [liability of newness] проистекает, по крайней мере отчасти, из недостаточной сформированности социальной структуры на рынке, а также из необходимости поиска такой структуры, который осуществляется подобно социальному движению. Легитимность рынков определяется государством. Для сторонника экологического подхода «стабильный» рынок предполагает наличие концепции контроля, разделяемой всеми его участниками. Аналогично данному подходу трансформация рынков происходит под влиянием внешних источников изменений.

Многие аспекты предложенного здесь подхода в латентной форме присутствуют в институциональной теории и ее более общей основе – теории организаций. Отличие моего подхода состоит в том, что он в большей степени, чем преобладающая часть институциональных теорий, нацелен на исследование политических процессов: их роли в формальном структурировании институтов государством, а также в формировании, стабилизации и трансформации рынков. Однако целью действия здесь также является построение стабильных рынков – эта позиция заимствована мною именно из институциональной теории и теории организаций.

Я попытался обратиться к проблеме агентских отношений и предсказать, как выбор акторов будет зависеть от рыночных структур и набора правил. Мною было показано, что на этот выбор влияет соперничество [contestation], происходящее в условиях изменчивых рынков, а также то, что концепция устойчивого действия [robust action], предложенная Дж. Пэдджеттом и К. Анселлем [Padgett and Ansell 1992], позволяет понять, как именно акторы оказываются в состоянии воспользоваться этими ситуациями. Я несколько расширил данную перспективу: концепции контроля позволяют уловить еще один важный момент – то, как акторы выстраивают свои действия по отношению друг к другу. Концепции контроля – это когнитивные структуры, разделяемые всеми участниками взаимодействия внутри организаций и за их границами, существенно влияющие на структуру организации [organizational design] и процесс конкуренции.

Метафора «рынки как политика» очерчивает тематическую область, охватывающую все упомянутые идеи. Я показал возможность выработать целостный подход к исследованию

рынков – подход, нацеленный на анализ политических процессов, лежащих в основе рыночного взаимодействия. В конечном счете, полезность всякой метафоры заключается в ее способности продвигать вперед исследовательскую работу и находить интуитивные и контринтуитивные решения проблемы.

## Литература

- Aoki, Mashiko. *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1988.
- Arthur, Brian. Competing Technologies and Lock-In by Historical Events: The Dynamics of Allocation Under Increasing Returns, *Economic Journal* (1989). Vol. 99. P. 116–131.
- Barley, Stephen, John Freeman, and Richard Hybels. Strategic Alliances in Biotechnology, in: Nohria N., and R.Eccles (eds.) *Networks and Organizations*. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1992. P. 311–347.
- Baker, Wayne. The Social Structure of a Securities Market, *American Journal of Sociology* (1984). Vol. 89. P. 775–811.
- Burt, Ronald. *Corporate Profits and Cooptation*. N.Y.: Academic Press, 1983.
- Burawoy, Michael, and Pavel Krotov. The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry, *American Sociological Review* (1992). Vol. 57. P. 16–38.
- Campbell, John, and Leon Lindberg. Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State, *American Sociological Review* (1990). Vol. 55. P. 3–14.
- Campbell, John, J. Rogers Hollingsworth, and Leon Lindberg. *Governance in the American Economy*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1991.
- Chandler, Alfred. *Scale and Scope*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Davis, Gerald, and Susan Stout. Organization theory and the market for corporate control, *Administrative Science Quarterly* (1992). Vol. 37. P. 605–633.
- Davis, Gerald, and Suzanne Thompson. A social movement perspective on corporate control, *Administrative Science Quarterly* (1994). Vol. 39. P. 141–173.
- Davis, Gerald, Kristina Diekman, and Catherine Tinsley. The Deinstitutionalization of the Conglomerate Firms in the 1980s, *American Sociological Review* (1994). Vol. 59. P. 547–570.
- DiMaggio, Paul. Interest and Agency in Institutional Theory, in: Zucker, L. (ed.) *Research on Institutional Patterns: Environment and Culture*. Cambridge, MA: Ballinger Press, 1989. P. 3–21.
- DiMaggio, Paul, and Walter Powell. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review* (1983). Vol. 48. P. 147–160.
- \_\_\_\_\_. Introduction, in: Powell, Walter, and Paul DiMaggio (eds.) *Organizational Theory*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1991. P. 3–45.
- Dobbin, Frank. *Forging Industrial Policy*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1994.
- Eis, Carl. *The 1919-30 Merger Movement in American Industry*. N.Y.: Arno Press, 1978.
- Evans, Peter. *Embedded Autonomy*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.

- Evans, Peter, Theda Skopol, and Dietrich Rueschemeyer. On the Road Toward a More Adequate Understanding of the State, in: Evans, P., D. Rueschemeyer, and T. Skopol (eds.) *Bringing the State Back In*. N.Y.: Cambridge University Press, 1985. P. 347–366.
- Fama, Eugene. Agency Problems and the Theory of the Firm, *Journal of Political Economy* (1980). Vol. 88. P. 288–307.
- Fligstein, Neil. The Spread of the Multidivisional Form, *American Sociological Review* (1985). Vol. 50. P. 377–391.
- \_\_\_\_\_. The Intraorganizational Power Struggle: the Rise of Finance Presidents in Large Corporations, *American Sociological Review* (1987). Vol. 52. P. 44–58.
- \_\_\_\_\_. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Fligstein, Neil, and Peter Brantley. Bank Control, Owner Control or Organizational Dynamics: Who Controls in Modern Corporation, *American Journal of Sociology* (1992). Vol. 98. P. 280–307.
- Fligstein, Nei and Robert Freeland. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization, *Annual Review of Sociology* (1995). Vol. 21. P. 21–43.
- Fligstein, Neil, and Iona Mara-Drita. How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Sincge Market in the European Union, *American Journal of Sociology* (1996). Vol. 106, No. 1.
- Fligstein, Neil, and Linda Markowitz. The Finance Conception of the Corporation and the Financial Reorganization of Large American Corporations, 1979-1988, in: Wilson, W.J. (ed.) *Sociology and the Public Agenda*. Beverly Hills, CA: Sage, 1993. P. 185–206.
- Friedman, Benjamin. The Substitutability of Debt and Equity Structures, in: Friedman, B. (ed.) *Corporate Capital Structures in the United States*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1985. P. 23–39.
- Gamson, William. *The Strategy of Social Protest*. Homewood, IL: Dorsey Press, 1975.
- Geertz, Clifford. *Local Knowledge*. N.Y.: Basic Books, 1983.
- Gerlach, Michael. *Alliance Capitalism*. Berkeley, CA: University of California Press, 1992.
- Granovetter, Mark. Economic Action, Social Structure, and Embeddedness, *American Journal of Sociology* (1985). Vol. 91. P. 481–510.
- Hadley, Eleanor. *Antitrust in Japan*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1970.
- Hall, Peter. *The Political Power of Economic Ideas*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1989.
- Hamilton, Gary, and Nicole Biggart. Market Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East, *American Journal of Sociology* (1988). Vol. 94 (suppl.). P. S62–S94.
- Hannan, Michael, and John Freeman. The population ecology of organizations, *Americal Journal of Sociology* (1977). Vol. 92. P. 929–964.
- \_\_\_\_\_. Where do organizations come from?, *Sociological Forum* (1985). No. 1. P. 50–72.
- Hogan, William. *Economic History of the Iron and Steel Industry*. Lexington, MA: D.C. Heath, 1970.
- Hooks, Greg. The Rise of the Pentagon and U.S. State Building, *American Journal of Sociology* (1990). Vol. 96. P. 358–404.

- Jensen, Michael. Eclipse of the Public Corporation, *Harvard Business Review* (1989). P. 61–73.
- Jensen, Michael, and Paul Meekling. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics* (1974). Vol. 3. P. 305–360.
- Johnson, Chalmers. *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1981.
- Kolko, Gabriel. *The Triumph of Conservatism*. N.Y.: Free Press, 1963.
- Krasner, Stephen, Sovereignty: An Institutional Perspective, *Comparative Political Studies* (1988). Vol. 21. P. 66–94.
- Laumann, Edward, and David Knoke. *The Organizational State*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1989.
- Lincoln, James, Michael Gerlach, and Peggy Takahashi. Keiretsu Networks in Japan, *American Sociological Review* (1992). Vol. 57. P. 561–585.
- March, James. The Firm as a Political Coalition, *Administrative Science Quarterly* (1961). Vol. 2. P. 23–41.
- March, James, and Johan Olsen. *Rediscovering Institutions*. N.Y.: Free Press, 1989.
- McAdam, Doug. *Political Process and the Development of Black Insurgency*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1982.
- Nelson, Richard, and Sidney Winter. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
- Padgett, John, and Chris Ansell. Robust Action and the Rise of the Medici, *American Journal of Sociology* (1992). Vol. 98. P. 1259–1320.
- Pfeffer, Jeffrey. *Power in Organizations*. Marchfield, MA: Pittman, 1981.
- Pfeffer, Jeffrey, and Gerald Salanik. *The External Control of Organizations*. N.Y.: Harper Row, 1978.
- Podolny, Joel. A Status Based Model of Market Competition, *American Journal of Sociology* (1993). Vol. 98. P. 829–872.
- Powell, Walter, and Peter Brantley. Competitive Cooperation in Biotechnology: Learning Through Networks?, in: Nohria, N., and R. Eccles (eds.) *Networks and Organizations*. Boston, MA Harvard University Business School Press, 1992. P. 366–394.
- Powell, Walter, and Laurel Smith-Doerr. Networks in Economic Life, in: Smelser, N., and R. Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. N.Y.: Russel Sage, 1994. P. 368–403.
- Prechel, Harland. Economic Crisis and the Centralization of Control, *American Sociological Review* (1994). Vol. 59. P. 723–745.
- Roe, Mark. *Strong Owners, Weak Managers*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.
- Snow, David, E. Burke Rochford, Steven Worden, and Robert Benford, *American Sociological Review* (1986). Vol. 51. P. 464–481.
- Stark, David. Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe, *Eastern European Politics and Societies* (1992). Vol. 6. P. 17–51.
- \_\_\_\_\_. Recombinant Property in East European Capitalism, *American Journal of Sociology* (1996). Vol. 101. P. 993–1028.
- Stinchcombe, Arthur. Social Structure and Organization, in: March, James (ed.) *The Handbook of Organizations*. Chicago, IL: Rand McNally, 1965. P. 142–193.

- Swidler, Ann. Culture in Action, *American Sociological Review* (1986). Vol. 51. P. 273–286.
- Steinmo, Svein, Katherine Thelen, and Frederick Longstreth. *Structuring Politics*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1992.
- Tarrow, Sidney. *Power in Movement*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1994.
- Thorelli, Hans. *Federal Antitrust Policy*. Baltimore, MD: Johns Hopkins Press, 1955.
- Useem, Michael. *Executive Defense*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993.
- Westney, Eleanor. *Innovation and Immitation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1980.
- White, Harrison. Where Do Markets Come From?, *American Journal of Sociology* (1981). Vol. 87. P. 517–547.
- \_\_\_\_\_. *Identity and Control*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1992.
- Williamson, Oliver. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: Free Press, 1985.
- \_\_\_\_\_. Comparative economic organization, *Administrative Science Quarterly* (1991). Vol. 36. P. 269–296.
- Zelizer, Viviana. *Markets and Morals*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1983.

### ОБЪЕДИНЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ: ПОТЕНЦИАЛ В СОЦИАЛЬНОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Петрова Лариса Евгеньевна

Уральский государственный педагогический университет

E-mail: [Lara@mail.utnet.ru](mailto:Lara@mail.utnet.ru)

#### **Российские работодатели как субъект социального партнерства**

Рассматривая социальное партнерство как систему коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений, можно представить сравнительную характеристику потенциала каждого из партнеров. В российских условиях социальное партнерство носит трехсторонний характер (работодатели, профсоюзы, государство), хотя принципиально участие лишь первых двух сторон. Считается, что госучреждения включаются в социальное партнерство в периоды сложного состояния экономики. Таковым, видимо, можно считать состояние экономики в России. В этом контексте закономерна основная функция социального партнерства – оно «призвано обеспечить баланс интересов различных социальных групп населения и предупредить социальное напряжение в обществе»<sup>1</sup>.

Практика социального партнерства широка и разнообразна. Несмотря на то, что российская модель находится в процессе становления, можно выделить ряд ее особенностей.

1. Наиболее важная по сравнению с другими участниками процесса роль государства и, в частности, исполнительной власти. Отчасти это связано с историческими особенностями общественных процессов в России. Сюда же можно отнести указанную выше закономерность, заключающуюся в выборе в тяжелых экономических условиях в пользу трипартизма, а не дуализма.

2. Региональная специфика, касающаяся и практики становления, и практики развития социального партнерства. В условиях отсутствия федерального закона о социальном партнерстве этот процесс идет неодинаковыми темпами и характеризуется уникальными чертами в регионах с разной политической и экономической ситуацией. Отметим, однако, что эта особенность в дальнейшем может быть нивелирована, если практика социального партнерства на федеральном уровне будет тиражироваться в регионах.

3. Наконец, неотъемлемая черта любого становящегося процесса – максимальное разнообразие механизмов его осуществления. В России в настоящий момент фиксируется огромное множество форм реализации социального партнерства, например, соглашений и договоров. До сих пор не выработан некий шаблон ни регионального, ни отраслевого, ни, тем более, коллективного договора на предприятии. Учитывая разнообразие ситуации на разных уровнях социального партнерства (федеральном, региональном, отраслевом и предприятии), говорить о возможности такой стандартизации явно рано.

Социальное партнерство осуществляется на федеральном, региональном, отраслевом, территориальном уровнях (основной механизм – заключение соответствующих трехсторонних соглашений), а также на уровне предприятий (основной механизм – коллективный договор). Соответственно этой классификации можно выделить и уровни объединений работодателей: общероссийские, региональные, отраслевые и территориальные. Ясно,

---

<sup>1</sup> Храпылина Л.П. Партнерство социальное // Социальная энциклопедия. М., 2000. С. 230–231.

что на предприятии никакого объединения быть не может, однако с точки зрения практики социального партнерства действия конкретного работодателя крайне показательны, т.к. отражают не политическую установку, а реальное положение вещей.

В задачи нашего анализа входит характеристика общероссийских и региональных объединений работодателей, а также особенностей их взаимоотношений с профсоюзными органами в практике социального партнерства.

Заметим, что статус рассматриваемого субъекта социального партнерства – работодателей – серьезно осложнен отсутствием основных документов, в которых он закрепляется. В настоящее время не принят ни федеральный закон о социальном партнерстве, ни федеральный закон об объединениях работодателей. Такие законы приняты в ряде регионов (Закон города Москвы «О социальном партнерстве», Закон «О социальном партнерстве в Свердловской области», Закон Ставропольского края «О социальном партнерстве», закон Пермской области «О социальном партнерстве», Закон в Кемеровской области и пр.), но процессы приведения местных законов в соответствие с федеральными зачастую ставят под сомнение их реализацию. Мы еще остановимся на данной проблеме.

### **Российский Союз промышленников и предпринимателей (работодателей)**

Имеющийся для анализа материал<sup>2</sup> позволяет нам последовательно обращаться к федеральным и региональным объединениям работодателей. Хотя региональные объединения промышленников и предпринимателей, организации и представительства РСПП федерации созданы и действуют в 82 субъектах из 89, региональная представленность объединений работодателей еще недостаточна. Недостаточна, прежде всего, для осуществления реального социального партнерства, а не просто для подписания трехсторонних соглашений.

На российском уровне в настоящий момент присутствуют несколько организаций, в той или иной степени отражающих интересы работодателей. Однако самой влиятельной из них, признанной властными структурами, является Союз промышленников и предпринимателей<sup>3</sup>. Приписка в названии «(работодателей)» появилась относительно недавно. Российский союз промышленников и предпринимателей (работодателей)<sup>4</sup> образован 19 декабря 1991 г., перерегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 13 мая 1999 г. Учредителями Союза являются крупнейшие предприятия различных форм собственности, научно-исследовательские организации, коммерческие структуры, общественные объединения и физические лица. РСПП является общероссийской общественной организацией, которая объединяет более 5 тыс. членов, представляющих все регионы России и около 100 отраслевых союзов и корпоративных ассоциаций. Предприятия и другие производственные структуры разных форм собственности, представленные непосредственными и ассоциированными членами РСПП, обеспечивают более 60% валового внутреннего продукта России.

---

<sup>2</sup> Помимо научной литературы в статье использованы материалы СМИ, а также отчеты региональных групп Института сравнительных исследований трудовых отношений (Ульяновск, Сыктывкар, Санкт-Петербург, Самара, Пермь, Москва, Кемерово, Екатеринбург), выполненные в рамках исследования в 1998–2001 гг.

<sup>3</sup> Генеральное трехстороннее соглашение заключается с Координационным советом отечественных работодателей (в его составе – 25 членов), но подписывается А. Вольским, бессменным Президентом Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей).

<sup>4</sup> Мы будем использовать аббревиатуру РСПП.

Мандат деятельности РСПП вполне соответствует общественной организации, объединяющей представителей экономических структур – в уставных документах указано, что РСПП *«всегда стремился защищать интересы людей производства, руководителей предприятий, предпринимателей, тех, чья зачастую самозабвенная деятельность на протяжении нескольких лет спасала экономику страны от полного и быстрого краха»*. В ряду задач организации первой стоит *«энергичная поддержка действий правительства в части преодоления экономического кризиса»*. Социальное партнерство как направление деятельности не указано. Однако в структуре управления РСПП один из 8 вице-президентов отвечает за координацию Общероссийских объединений работодателей в Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. Последние оценки функций организации (не уставные, а артикулированные в интервью) подкорректированы – «квалифицированная и скоординированная защита общих интересов работодателей как корпорации, как важной социальной группы, имеющей по целому ряду очень важных проблем – таких, как система трудовых отношений, система взаимосвязей между властью и бизнесом, принципы экономического развития страны, – общие интересы... непростое сочетание функций – социальной корпорации, инструмента налаживания постоянно действующих коммуникаций и механизма консолидации социальной, политической и общественной воли»<sup>5</sup>.

Партнеры не должны быть сиаемскими близнецами, и точка зрения на те или иные проблемы у них не обязательно совпадает. Так и у *объединений работодателей и профсоюзов – точки зрения* (официальная и неофициальная) на многие вопросы, решаемые в рамках социального партнерства, *не совпадают*. Если профсоюзы активно выступали против последних планов экономической реформы правительства, то А. Вольский, Президент РСПП, в докладе на съезде 21 июня 2001 г. указал: «Появление Стратегической программы Правительства, получившей также название «Программы Грефа» – отрадный факт». Зато в РСПП *схожая с традиционными профсоюзами позиция по отношению к развитию профсоюзного движения* – в том же докладе: «В отличие от СССР в современной России много профсоюзных организаций. С кем и как вести переговоры? Именно поэтому мы настаиваем, чтобы Трудовой кодекс предусматривал *создание единого представительного органа работников на коллективных переговорах*. Очевидно, это будет ФНПР, как наиболее массовый профсоюз. Для нас главное, чтобы в организациях был единый коллективный договор». Почему работодателю выгоден один коллективный договор, понятно, также ясно, что легче и удобнее работать с одним профсоюзом.

В целом по новому Трудовому кодексу позиция работодателей, естественно, отличается от позиции профсоюзов: «Текущую работу над Кодексом заклинило весьма красноречивое обстоятельство: *профсоюзы считают подготовленный проект чрезмерно либеральным*, предприниматели – чрезвычайно социальным. Одни хотят подешевле купить, другие – подороже продать. В самом широком диапазоне как товарной продукции, так и самого труда»<sup>6</sup>. Приводя примеры незащищенности работодателей, А. Вольский указал на *«политический произвол профсоюзов в ряде вопросов колоссального значения* (например, в вопросе о принятии нового Трудового кодекса), не встречающий ни малейшего консолидированного отпора со стороны представителей противоположных взглядов»; «Нас иногда обвиняют в том, что мы отстаиваем интересы работодателей в сокращении числа различных льгот и компенсаций работникам. Это ложь. Мы настаиваем на внесении в Кодекс норм и механизмов, обеспечивающих, прежде всего, повышение мотивации труда,

<sup>5</sup> Независимая газета. 2000. 30 сентября.

<sup>6</sup> [Вольский А. Социальный контракт: деноминация обязательств](http://www.nasledie.ru) // Персональная страница А. Вольского на сайте <http://www.nasledie.ru>.

квалификации работников, качества рабочих мест, развитие четкой системы страхования от социальных и производственных рисков и т.д.»<sup>7</sup>.

Кажется, различие позиций партнеров даже по обоюдоострым вопросам – нормальное явление. Но из этого должна следовать по-партнерски активная и цивилизованная дискуссия. По Трудовому кодексу заявляли свое мнение публично (прежде всего, в СМИ) профсоюзы и власти. А работодатели об этом говорят только на съезде, их позиция не артикулирована. Это – одно из подтверждений того факта, что рассматриваемая организация, как и другие организации работодателей, является исключительно номинальной.

Крайне важно указать на изменения в РСПП, которые фиксируются последний год. Это касается изменений в его составе, которые стали следствием активного общения Президента РФ с представителями бизнеса. Надо сказать, что бывший Президент РФ Б.Н. Ельцин всегда лично присутствовал на съездах РСПП, В.В. Путин же ни на предыдущем (в октябре 2000 г.), ни на последнем (июнь 2001 г.) съезде не был. Его практика установления отношений с представителями бизнеса включала встречи с предпринимателями, которых в обществе принято называть олигархами. Ряд таких встреч прошел более чем за год президентства Путина. Но субъект определен не был – то ли олигархи, то ли лидеры бизнеса. Удобно и красиво, если это – представители общественной организации, представляющей работодателей, – выдержан социальный флер, есть официальная позиция и пр. Олигархи, приглашенные на встречу, резко выразили желание не просто войти в РСПП, но и создать бюро (ранее такой структуры не было), в которое вошло большинство современных «олигархов» – Каха Бендукидзе, Олег Дерипаска, Владимир Евтушенков, Дмитрий Зимин, Александр Мамут, Алексей Мордашов, Владимир Потанин, Михаил Фридман, Михаил Ходорковский, Анатолий Чубайс. «Кремлевские руководители вначале восприняли эту инициативу настороженно, но потом благословили ее и даже начали именовать бюро РСПП «профсоюзом олигархов»<sup>8</sup>. По словам А. Вольского, инициатива создания бюро исходила от «молодых», его состав формировался по принципу «вашим и нашим»: «Вот вы, олигархи, вы даете девять человек. Мы, промышленники, тоже девять человек даем, и девять человек мы подбираем вместе»<sup>9</sup>. Таким образом, РСПП как будто перестал быть организацией, объединяющей «красных директоров». Их сегодня дополнили олигархи, и крупный бизнес действительно представлен в рассматриваемой организации. После вступления в бюро РСПП Владимир Потанин заявил, что «отечественные предприниматели давно нуждались в организации, которая выражала бы их интересы, и именно интересы всех предпринимателей, а не отдельных групп. Для того чтобы достичь этого, нам пришлось преодолеть объективные противоречия, которые между нами существуют. То, что нам их удалось преодолеть, вселяет уверенность в том, что обновленный РСПП будет жизнеспособным»<sup>10</sup>.

О мотивах вступления олигархов в РСПП мы еще будем говорить. Пока же важно отметить, что РСПП быстро и эффективно сумел занять нишу в отношениях президента с представителями бизнеса, и это явно будет работать на авторитет организации. Помимо этого, указанные процессы могут оказать влияние и на лоббирование интересов работодателей как участников социального партнерства – если раньше их роль была более или менее формальной, то сейчас за их позицией стоит реальный кусок российского экономического поля, о чем не без гордости говорил А. Вольский в докладе на съезде РСПП: «Мы не можем не видеть того, что компании и предприятия, руководители которых

---

<sup>7</sup> Доклад А. Вольского на съезде РСПП, 21 июня 2001 г.

<sup>8</sup> Ведомости.RU. 2001. 24 января.

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> По сообщениям Интерфакса.

участвовали во встречах членов Бюро РСПП с президентом страны, сегодня производят товаров и услуг почти на 100 млрд. долл. или половину общего объема ВВП».

Описанные события можно интерпретировать как использование объединением работодателей группового ресурса в опасной ситуации. Представляется, что это – один из мотивов, побуждающих к членству в организации и развитию ее структуры.

Несмотря на то, что РСПП является лишь одной из организаций работодателей федерального уровня, ее авторитет и влияние явно непререкаемы. Но после еще большего усиления этого влияния была предпринята попытка создания альтернативы. 20 апреля 2001 г. в Москве состоялся съезд общественной организации «Координационный совет содействия отечественным товаропроизводителям». На съезде были внесены изменения в Устав организации и дано новое ее название – «Российский союз товаропроизводителей». И прежнюю, и переименованную организацию возглавляет Н.И. Рыжков. Организация позиционировала себя как организация работодателей и приняла Заявление, в котором «указывается на нарушение Федерального закона «О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений» при формировании стороны работодателей в РТК и необходимость вхождения в неё и данной организации». Кстати, на съезде были представители профсоюзов (даже альтернативных – в частности, Соцпроф, который заявил о поддержке стремления РСТ занять свое законное место в РТК).

После широкого освещения этого события в СМИ создалось впечатление, что РСПП «раскололся». Однако это не так, и вряд ли просоветская организация Рыжкова может составить конкуренцию во взаимоотношениях с властью (а это – главное) опытному, но вполне современному А. Вольскому, человеку, по его собственному определению, «много повидавшему и всякое повидавшему».

### **Региональные и федеральные объединения работодателей: общее и особенное**

В рассмотрении особенностей формирования региональных объединений работодателей обращение к анализу организаций федерального уровня было неизбежно. Российскую специфику складывания общественных институтов – «спуск» сверху вниз оформления и мандата социальных отношений – можно экстраполировать и на предмет нашего внимания. Слишком часто оказывается, что региональные структуры с охотой и рвением копируют федеральный образец. В этом смысле тенденции, обнаруженные на примере РСПП, в ближайшее время могут быть обнаружены в регионах. Некоторые из них уже находят подтверждение в материале, собранном региональными исследовательскими группами ИСИТО.

Общими тенденциями для федеральных и региональных объединений работодателей можно считать следующие.

1. И на федеральном уровне, и в регионах мы обнаруживаем несколько организаций, номинально способных выступать от имени работодателей. Однако лишь одна из них – как правило, самая влиятельная – воспринимается как социальный партнер, в частности, подписывает трехстороннее соглашение, в полной мере отражающее стиль социального партнерства). На федеральном уровне Генеральное соглашение подписывает Координационный Совет отечественных работодателей, но символом работодателей как стороны социального партнерства традиционно считают РСПП. То же – во многих регионах, где организаций много, но лишь одна ближе к социальному диалогу. Например, в Свердловской области трехстороннее соглашение подписывается отделением РСПП, но помимо этой структуры, есть еще около десятка различных общественных объединений, в том числе общерегионального уровня, которые могли бы в этом процессе участвовать (например, областной союз предприятий малого бизнеса и пр.). Возможна аналогия с альтернативными и традиционными профсоюзами – в подавляющем большинстве случаев в

процессах регионального социального партнерства традиционные профсоюзы участвуют, а альтернативные – нет.

2. Объединения работодателей в их теперешнем виде не просто преемственны постсоветским структурам в процессе формирования – многие нынешние организации возникли на основе советских или организаций периода ранних реформ (Советы директоров, Советы или Ассоциации товаропроизводителей и пр.). Например, в Чувашии трехстороннее соглашение подписывается с 1994 г., и работодателей в нем представляет республиканский Союз товаропроизводителей<sup>11</sup>. Старые ресурсы при создании и функционировании объединений работодателей крайне востребованы. Выше мы указывали, насколько важны личные качества, связи, опыт «хозяйственной» деятельности А. Вольского для успеха РСПП. Та же тенденция – в регионах. Традиционализм, опыт «советской работы» характерны для членской базы организаций работодателей, выступающих как региональный социальный партнер. Процесс присоединения олигархов к российской организации, представляющей работодателей, пока не проявился в регионах. Трудно сказать, насколько это вероятно. Очевидно, задействованный ресурс традиционализма можно интерпретировать как гарантию стабильности, узнаваемости, предсказуемости, управляемости одним из социальных партнеров с точки зрения двух других – и государства, и профсоюзов. В обоих случаях высока доля преемственности (в идеологии, в кадровом потенциале), значит со «своими», давно знакомыми договариваться (или играть в договоренность) легче. Обращает на себя внимание тот факт, что малый бизнес (нелегитимный в советское время) крайне слабо задействован в процессах социального партнерства – чужой, новый, незнакомый, а поэтому – непредсказуемый, неуправляемый участник процесса.

3. Общей является и тенденция переименования организаций. Мы склонны полагать, что номинация – важная часть презентации субъекта. Логика смены названия – это логика экономических реформ и идеологических пристрастий. Сначала аналог нынешних организаций – это Союзы товаропроизводителей, директоров и пр. То есть вполне идеологически и экономически нейтральные. Следующая номинация – Объединения предпринимателей – возникает в середине 1990-х гг., на волне экономических реформ. Быть предпринимателем престижно, этот статус не осуждается общественным мнением, отсутствует пока негативный ресурс риска предпринимательской деятельности (здесь речь идет скорее о риске политическом, нежели экономическом). В конце 1990-х гг. объединения переименовываються или дополняются указанием на социальную составляющую – теперь это работодатели. Представляется, что есть определенные причины, принудившие большинство организаций изменить или уточнить свое название. Во-первых, давление – явное или латентное – со стороны государства. Во-вторых, самосохранительные мотивы, выросшие на почве изменившейся политической конъюнктуры. Сегодня быть работодателем, участвовать в социальном партнерстве – выгодная позиция. И хотя, как показывает анализ, в большинстве случаев за переменной названия перемена сути не последовала, уже не предприниматели, а работодатели сегодня ведут социальный диалог. Жонглирование названием вполне отражает суть деятельности и федеральных, и региональных объединений. В принципе, в качестве социального партнера до сих пор выступают предприниматели, формально обозначенные как работодатели, что с очевидностью доказывают документы их объединений. Для превращения в работодателей им не хватает социальной (можно назвать ее и гражданской) ответственности.

Несмотря на значительное количество общих тенденций, можно выделить факторы, влияющие на особенности региональных объединений работодателей. Думается, их перечень не является полным, но мы укажем на основные, влияние которых подтверждено исследовательским материалом. При этом надо иметь в виду, что наши данные были

---

<sup>11</sup> Треугольник социального партнерства становится равносторонним // Человек и труд. 1999. № 5. С. 59.

ограничены, поэтому рассматривать указанные тенденции как репрезентативные будет преувеличением.

1. Первая группа факторов – экономические. Профиль промышленности, объемы производства, преобладание или новаторство в технологиях, объем инвестиций и в целом экономический успех региона во многом определяют и членскую базу, и содержание деятельности организации работодателей.

2. Не вдаваясь в дискуссию о том, политика ли определяет экономику, или наоборот (сродни курице и яйцу), выделим как фактор объем региональной законодательной и исполнительной власти. Кто в регионе является субъектом давления – владельцы крупных предприятий или госвласть – во многом определяет содержание самого социального партнерства и поведение его участников. «Двусторонние пакты» – договоренности между двумя партнерами последовательно или параллельно, а затем уже общая договоренность – показатель разной степени влияния участников диалога. Двусторонний диалог показывает, кто реально конструирует процессы социального партнерства в регионе. Хотя как общую тенденцию можно отметить то, что «для российских политиков социальное партнерство стало своеобразным заклинанием, в то время как, по существу, этот инструмент урегулирования интересов работодателей и наемных работников за пореформенные годы так и приобрел того реального значения, которое ему приписывается»<sup>12</sup>.

3. Несомненно, влияние (и это связано с первым из указанных факторов) оказывает и сложившаяся в регионе организационная структура. Наличие крупных управленческих образований ведет к сращиванию госструктур и промышленных объектов, как следствие – более прозрачная схема соглашений.

Все же главное – в том, что на уровне региона социальное партнерство выглядит гораздо более реальным процессом, чем на федеральном. Чем ближе к предприятию – от федерального уровня – к региональному и отраслевому, от регионального – к уровню предприятия – тем более реальными могут быть результаты договоренностей. Отмечается эта тенденция и исследователями: «функционирующие на макроуровне институты согласования социальных интересов в России не оказывают существенного влияния на процессы общественной стабилизации и служат в основном лишь площадкой для сопоставления мнений. Вместе с тем, функционирование социал-партнерских структур более перспективно с точки зрения достижения реальных результатов на среднем уровне...»<sup>13</sup>.

### **Объединения работодателей – кому это нужно?**

Получается, ответ на вопрос подзаголовка прост – всем, поскольку социальное партнерство без одного из партнеров не состоялось бы. Однако мотивы создания и деятельности организации работодателей разнообразны.

#### *Объединения работодателей нужны профсоюзам*

Парадоксально, но в некоторых регионах общественные организации работодателей созданы по инициативе профсоюзов: так, в Ульяновске в 1999 г. по инициативе обкома профсоюза для корпоративной поддержки строителей в области и поиска государственных заказов внутри области было создано Объединение работодателей «Союз строителей». Возглавил

<sup>12</sup> Силин А. Социальное партнерство» или «социальный диалог» // Человек и труд. 2001. № 11. С. 79.

<sup>13</sup> Семенов И.С. Перспективы социального партнерства в России и опыт Запада // Полис. 1999. № 3. С. 126.

союз ныне бывший председатель обкома строителей. Но это объединение не стало ни партнером обкома по социальному диалогу, ни авторитетным органом для самих работодателей<sup>14</sup>. В Пермской области по инициативе председателя обкома создан Совет горно-металлургических предприятий. Положение об этой организации также разработал профсоюзный лидер. Особенность данного объединения заключается в том, что председатель Пермского областного комитета горно-металлургического профсоюза официально является равноправным членом Совета, что закреплено в «Положении о Совете горно-металлургических предприятий Пермской области». И это, безусловно, объясняет то, что работа Совета горно-металлургических предприятий практически проходит под эгидой председателя обкома: инициатива остается за лидером обкома, как правило, собираются в офисе областного комитета, повестку дня разрабатывает председатель обкома и пр.<sup>15</sup>. В Самаре профсоюзные структуры областного уровня страстно хотели иметь формального партнера, чтобы заключать не двусторонние, а трехсторонние соглашения, но без помощи госвласти в организации союза работодателей не обошлись. В 1996 г. представители более 100 предприятий области были приглашены на совещание по поводу развития системы социального партнерства, где им было предложено активно включиться в этот процесс, а конкретнее – создать объединение работодателей<sup>16</sup>. Не все профсоюзники однозначно позитивно оценивают эти процессы: «Федерация провозгласила курс на социальное партнерство, своими руками создали Союз работодателей, тем самым укрепив организационно своего главного оппонента (язык не поворачивается назвать их партнерами)»<sup>17</sup>.

Таким образом, созданные по инициативе профсоюзов или активно поддержанные в начале своей деятельности, объединения работодателей нужны профсоюзам для того, чтобы, во-первых, иметь формального партнера (и это цель, как правило, реализуется), во-вторых – попытаться влиять на организацию работодателей. По сути, в этом влиянии конкурируют между собой два других партнера – профсоюзы и власти. Последним чаще удается это осуществить.

### *Объединения работодателей нужны самим работодателям*

Здесь можно выделить несколько мотивов. Во-первых, спору нет, что промышленники и предприниматели являются активно представленной в обществе группой, которая имеет и хочет лоббировать свои интересы. Сделать это можно, имея формальные основания, которые объединение в организацию и дает.

Второе – это естественная ответная реакция на складывающуюся широкую практику социального партнерства – все вступают, все создают, мол, поступило распоряжение и пр. Быть в составе объединения работодателей теперь престижно не только среди бывшего советского директорского корпуса, но и среди современных менеджеров высшего ранга. Этот процесс пока коснулся только федерального уровня, однако вероятнее всего будет «спущен», как и все остальные, в регионы.

Третье, тоже немаловажное обстоятельство – потребность промышленников и предпринимателей в идентификации, поиск ее институтов. Причем, здесь мотивы «красных директоров» и олигархов отличаются. По мнению одного из сотрудников Свердловского

---

<sup>14</sup> Отчет Ульяновской группы ИСИТО по обкому профсоюза строителей.

<sup>15</sup> Отчет Пермской группы ИСИТО по обкому Горно-металлургического профсоюза России.

<sup>16</sup> Отчет Самарской группы ИСИТО по Федерации профсоюзов.

<sup>17</sup> Представитель обкома строителей, член Федерации профсоюзов Самарской области – цит. по отчету Самарской группы ИСИТО.

областного Союза промышленников и предпринимателей, первых «объединяет общий культурный фон, поколенческие особенности. В основном «красных директоров» держат в организации иррациональные мотивы, рациональных процентов десять... поддерживать друг дружку, тусоваться вместе... собрались, поговорили. Союз – это как клуб для них»<sup>18</sup>. Молодые же хозяева чувствуют потребность в номинации, в том числе и на государственном уровне. Быть олигархом стало не только не модно, но опасно. Бизнесмен – тоже не статус. Кто же я? Я – работодатель, член авторитетной организации. По мнению редактора газеты «Компания» А. Григорьева, «никакого реального лоббистского ресурса у Вольского нет, и на него новые участники Союза не претендуют. Здесь исключительно название Союза – «Российский Союз промышленников и предпринимателей» и его достаточно длинная история... при названии этого союза ... никто не вспоминает каких-то грязных нелицеприятных историй, скандалов. Удача Вольского в том, что он создал и сохранил незапятнанным очень хороший «бренд», чтобы предоставить его в виде некоего социального идентификатора для уже сформировавшегося, в общем, класса российских капиталистов». Быть (называться) промышленником и работодателем с политической точки зрения сегодня выгоднее, чем быть предпринимателем.

Есть и артикулированные членами РСПП другие мотивы: взаимопомощь, поддержка и пр.: «Эта организация необходима прежде всего самим промышленникам... Вот простой пример взаимопомощи. Если я получаю очень крупный заказ, то поделюсь с коллегами. Будет загружено несколько предприятий... Взаимопомощь – это идеология, а не формальный принцип. Задачи у нас общие и надо стараться поддерживать друг друга. Был случай, когда нам за неуплату отключили телефоны. Помогло вмешательство К. [руководителя организации] В другой раз таможня надолго задержала оборудование. Растаможить своими силами не удалось. И вновь выручил наш Союз промышленников»<sup>19</sup>. Кажется, артикулированные в интервью мотивы относятся скорее к внутренним факторам возникновения и функционирования организации, нежели к ряду внешних функций – наподобие участия в диалоге в рамках социального партнерства.

### *Объединения работодателей нужны властным структурам*

Для власти это, помимо обретения формального партнера, еще один рычаг управления и возможности влияния на экономическую ситуацию. Неслучайно, что в деле создания рассматриваемых организаций профсоюзы делят инициативу с властями. Например, в Пермской области основным инициатором и движущей силой работы по расширению числа работодателей – участников социального партнерства – является областная администрация. Ее сотрудники проводят большую организационную работу: рассылают письма, проводят встречи, осуществляют общие координаторские функции. Чиновники откровенно указывают: «когда вопрос по лесной промышленности обсуждался... администрация настаивала на том, что нужно заключить отраслевое тарифное соглашение. Профсоюзы задают вопрос: «А с кем его заключать? С каждым отдельным работодателем?» Их ведь по области ого-го сколько будет. Нужно объединение работодателей. Кто его будет создавать? Кто будет инициировать?... Мнения были немножечко несовпадающими на первом этапе, но потом нашли взаимопонимание, и администрация готова была инициировать и инициировала этот вопрос... Нужны даже просто элементарно письма работодателей с предложениями объединяться и пр.»<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> Руководитель службы общественных связей Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей, июнь 2001 г.

<sup>19</sup> Гендиректор НПО «Импульс» Б. Михайлов.

<sup>20</sup> Сотрудник социально-экономического отдела Пермской области.

Власти не только инициируют создание организаций работодателей, но и поддерживают тех, кто вошел в эти структуры. Так, в Москве лоббируют интересы предпринимателей, которые присоединяются к соглашению: «они получают преимущественное право на получение (от префектуры) городского заказа. Мы видим тут такую логику: эти заказы – бюджетные деньги, заработанные членами профсоюзов, и нам безразлично, как эти деньги расходуются»<sup>21</sup>. Во вновь созданные объединения работодателей берут на руководящие должности как раз тех, кто максимально приближен к власти. В Свердловской области, например, генеральным директором Союза промышленников и предпринимателей является П., ранее работавший председателем плановой комиссии облисполкома, директором одного из заводов, а когда-то – в горкоме «отвечал за промышленность». Одним словом, фигура номенклатурная. Показательна оценка роли Союза промышленников и предпринимателей сотрудниками Министерства экономики и труда Свердловской области: «*Эта структура была нужна, чтобы вести диалог. Реально вопросы решаются на отраслевом уровне – в министерстве. Руководители предприятий ... предпочитают решать вопросы непосредственно*».

*Нужны ли объединения работодателей наемным работникам?*

Вряд ли. Ведь, как показывают исследования ИСИТО, и российское, и региональные трехсторонние соглашения, важным агентом подписания которых являются организации работодателей, в большинстве случаев не пролонгируются на уровень предприятия, они носят «рамочный, рекомендательный характер». На предприятии – свои условия отношений между наемным работником и работодателем, которые в лучшем случае оговариваются в колдоговоре (часто никак не связанном ни с отраслевым, ни с региональным соглашениями), а в худшем – объявляются работодателем при найме на работу. Если бы в России была развита гражданская и правовая культура, широкий слой наемных работников был бы заинтересован в деятельности общественной организации, представляющей интересы узкой группы промышленников и предпринимателей. Заинтересован хотя бы потому, что должны быть представлены все интересы. Но нет ни достаточного уровня гражданской и правовой культуры, ни реальной артикуляции интересов группы работодателей через общественные организации.

### **Работодатель – это кто?**

Рассматривая социальное партнерство как процесс, осуществляемый на разных уровнях – от федерального до уровня предприятий, нельзя не отметить проблему определения статуса работодателей. Выше мы описали деятельность организаций, объединяющих промышленников и предпринимателей (тоже – лирические названия, отсутствующие в законодательных актах), лишь с недавних пор включившие в свои названия приписку «работодателей». Этот процесс – расширение понятия третьей стороны в социальном диалоге – показателен и, кажется, будет иметь продолжение. С одной стороны, таким образом формируется реальное поле для социального партнерства, оно не ограничивается собственно *промышленностью и предпринимательством*<sup>22</sup>. Видимо, сюда же смогут активно

---

<sup>21</sup> Председатель Округного Совета Московской федерации профсоюзов // Отчет Московской группы ИСИТО.

<sup>22</sup> Сфера действия трехсторонних соглашений не знает отраслевых границ, но объединения работодателей явно создаются по узкоотраслевому принципу – собственно, промышленному. Так, в Свердловской области объединения работодателей зарегистрированы в 34 муниципальных образованиях (из 72, т.е. 47%). Ведется подготовительная работа по созданию таких структур в 11 муниципальных образованиях

(главное – реально) включиться сферы малого и среднего бизнеса, а также как-то будет решаться вопрос с теми отраслями, где реальным работодателем является государство (которое подписывает трехстороннее соглашение не как работодатель). С другой стороны, действительное участие организаций работодателей в социальном партнерстве, возможно, сделает подготовку, заключение и реализацию трехсторонних соглашений разных уровней более реальным и «исполнимым». В настоящий момент большинство трехсторонних соглашений – если не просто сотрясение воздуха, то некий политический акт, заявление о намерениях. Определение статуса работодателя в этом процессе важно с точки зрения ответственности, которая будет приписываться субъектам соглашений.

Проблемы определения статуса работодателей волнуют и профсоюзы, и власти, и самих работодателей. В своем докладе президент РСПП указал: «Если быть абсолютно честным, у нас сегодня что предприниматель, что наемный работник одинаково бесправны и одинаково социально безответственны. На этой базе никакого социального контракта обеспечить нельзя»; «О работодателе до недавнего времени задумываться вообще не приходилось. Он ведь был один – советское государство»<sup>23</sup>. В документах организаций работодателей постоянно фигурирует тезис о том, что они ожидают с нетерпением принятия ряда федеральных законов – о социальном партнерстве, об объединениях работодателей и пр.

Неопределенность статуса работодателя проявляется, прежде всего, на уровне предприятия, при заключении колдоговора и ведении трудовых споров. Но поскольку профиль трудовых отношений зависит именно от непосредственного руководителя, а не от наличия и содержания трехсторонних соглашений, проблема неопределенности статуса работодателя существенно влияет на условия жизнедеятельности наемных работников.

Две основных проблемы со статусом работодателя – это 1) вопрос о том, кто является работодателем в бюджетной сфере; 2) кто является работодателем на производстве – собственник или верховный менеджер, сам чаще всего являющийся наемным работником.

Исследователи Ульяновской группы ИСИТО справедливо отмечают, что в современных условиях главврачей весьма условно можно считать работодателями, они и сами себя таковыми не чувствуют, поскольку не являются собственниками, не владеют и не распоряжаются финансовыми ресурсами предприятия, а выполняют только административные функции. Работодатель «сам наемный работник, и по сути дела от него ничего не зависит».

По мнению председателя Ульяновского обкома медиков, основные трудности, которые возникают во взаимоотношениях работодателей и первичных профсоюзных организаций, носят материальный характер. И работодатели-администраторы, и работники являются членами одного профсоюза – работников здравоохранения РФ. Вопросы назначения и увольнения руководителя находятся вне сферы влияния профсоюзов, приоритетным правом в этих ситуациях обладают главы администраций области, города и районов по согласованию с областным комитетом здравоохранения. В некоторых ситуациях профсоюз все же выступает защитником интересов руководителей. Чаще всего это ситуации несправедливого, по мнению профсоюзов, наложения штрафов. Например, на главного врача Николаевской районной больницы в Ульяновской области был наложен штраф за то, что он вовремя не выплатил отпускные, хотя его просто вовремя не профинансировали. Обком профсоюза выступил в его защиту, штраф был снят<sup>24</sup>. Председатель пермского обкома

---

(МО). Создание объединений работодателей неравномерно среди сельских и городских МО – в городах, являющихся МО, этот процесс завершен в 80%, а в сельских МО – только в 20% (данные февраля 2001 г.).

<sup>23</sup> Независимая газета. 2000. 30 сентября.

<sup>24</sup> Отчет Ульяновской группы ИСИТО по профсоюзу здравоохранения.

медиков отмечает: «По большому счету для нас работодателем является Президент или глава правительства. Только с ним можно говорить, все от него зависит, все крупные вопросы можно, как говорится, Генеральное соглашение на уровне Путина подписать, который скажет, да, я вот это буду делать. А все ниже стоящие под ним, т.е. они все подневольные. В этом и есть большая специфика. Там хозяин, вот он хозяин – он как хочет, так и делает». Реальным работодателем, конечно, выступает владеющий ресурсами – в случае бюджетников это государство, на уровне муниципальных образований – их главы и пр. Стало быть, заключение колдоговора с персоналом больницы, школы, института, клуба и пр. с непосредственным руководителем – соответственно главврачом, директором, ректором и пр. – теряет смысл.

Особой проблемой является отсутствие федерального закона о работодателях, а следовательно, и отсутствие понятия «работодатель» на федеральном уровне, тем более понятия «работодатель бюджетной сферы».

Оценивая ситуацию, работники обкома обращались в комитет по законодательству Государственной Думы и в Аппарат Президента (1999 г.), в Минтруд, в ЦК Росхимпрофсоюз, в Администрацию Пермской области с одной и той же проблемой: «Закон, позволяющий воздействовать на собственника, на сегодняшний день отсутствует. В трудовых отношениях они не участвуют. Профсоюзные организации ведут работу с генеральным директором, который является наемным ... работодатель – директор на сегодняшний день – это тоже исполнитель и уровень его сейчас недостаточен, чтобы решать финансовые вопросы» (из текстов писем). Сегодня, по словам лидеров обкома, «мы работаем с Советом директоров, и мы, и профкомы. Но кто настоящий собственник и кто отвечает за все... они же не несут никакой ответственности»<sup>25</sup>.

В Самаре представители профсоюзов отмечают: «Не с теми ведем диалог. Администрация – наемные работники. Истинный работодатель – собственник. И специфика ситуации в том, что в настоящее время собственники (в том числе и государство) не заинтересованы в развитии своих предприятий»<sup>26</sup>. В Свердловской области в обкоме химиков отмечают проблему, возникающую остро именно сейчас – появления собственника как важного игрока на поле трудовых отношений. «Скупили все заводы... вот и не знаешь, с кем решать проблему-то... директор говорит, что не полномочен, а собственника искать где?»<sup>27</sup>

Отсутствие федеральных законов о социальном партнерстве и об объединениях работодателей часто представляется работодателями веской причиной низкой активности и инициативности своих организаций. Однако, во-первых, во многих регионах приняты свои соответствующие законы; во-вторых, организации работодателей вполне могут функционировать на основе существующих законодательных актов – законе об общественных организациях/объединениях, например. В литературе накануне и после опубликования проекта федерального закона «Об объединениях работодателей» велась активная дискуссия<sup>28</sup> по этому поводу.

---

<sup>25</sup> Зав. отделом социально-экономического развития Пермского обкома.

<sup>26</sup> Отчет Самарской группы ИСИТО.

<sup>27</sup> Председатель ОК химиков, 2000 г., реплика касается гидролизных заводов.

<sup>28</sup> См., например: *Еремеев О.* Закон о работодателях: объективная необходимость // *Человек и труд.* 2001. № 7; *Силин А.* «Социальное партнерство» или «социальный диалог» // *Человек и труд.* 2000. № 1; *Садовая Е.* Социальные партнеры учатся находить общий язык // *Человек и труд.* 2000. № 11; *Неверов С.* Принятие закона активизирует социальное партнерство // *Человек и труд.* 2001. № 4.

## **Основная проблема – нельзя привлечь к ответственности**

Анализ объединений работодателей «со стороны» профсоюзов сразу вскрывает одну из главных проблем взаимоотношения социальных партнеров – малый объем ответственности, который берет на себя каждый из участников диалога. Причем, мера ответственности партнеров априори задана статусом каждого – наибольшая должна быть у работодателей, поскольку именно от них зависит профиль трудовых отношений, относительно меньшая – у государства, которое лишь принципиально контролирует договоренности между работодателями и представителями трудящихся. Профсоюзы же, являясь самой уязвимой стороной, должны располагать скорее не высокой мерой ответственности, а механизмами контроля и воздействия на работодателей.

Картина договоренности между партнерами может быть проиллюстрирована на примере региональных трехсторонних соглашений. Большинство из них включает значительный объем обязательств государства и работодателей и сравнительно небольшой – профсоюзов. Но и те обязательства, которые берут на себя государство и работодатели, подчас оказываются невыполненными, и у представителей трудящихся нет механизма давления. Возможно, к последнему можно было бы отнести ресурс массовости профсоюзов, но в условиях крайне низкой рабочей солидарности реальное его использование маловероятно.

Проблема ответственности работодателей связана с отсутствием законодательной базы для оформления отношений между партнерами, что отмечается экспертами: «проблема, которая тормозит несколько развитие социального партнерства в территориях – это несовершенство нашего законодательства и, в частности, в отношении стороны работодателей. Это, конечно, очень сдерживает развитие партнерских отношений... сторона работодателей есть, но она никак юридически не оформлена, и в ближайшее время не собираются они оформляться...»<sup>29</sup>. В то же время формальные обязательства вряд ли решили бы проблему индивидуальной ответственности, хотя тот же эксперт из Пермской области сетует на это: «В большей части территорий... предоставляют право подписания соглашения руководителю наиболее крупного предприятия... Мы прекрасно понимаем, что в этом случае распространить действие соглашения или решения трехсторонней комиссии на те предприятия, которые не давали полномочий на подписание соглашения, очень трудно».

Проблема ответственности работодателей – основной мотив обсуждения данного проблемного поля в зарубежной литературе. Российские работодатели ни в документах своих объединений, ни в публичных выступлениях, ни, наконец, в практике не выражают установку на социальную ответственность. Хотя еще в 1991 г., когда «родилось» социальное партнерство (был подписан соответствующий Указ Президента РФ) один из идеологов процесса, тогдашний координатор федеральной трехсторонней комиссии Г. Бурбулис отмечал: «Идея социального партнерства включает в себя некий тип мировоззрения, изначально демократический по системе базовых ценностей и настраивающий носителей этого мировоззрения на поиск правовых и организационных форм согласования своих интересов»<sup>30</sup>. Мировоззрение «красных директоров», определяющих сегодня профиль социального партнерства, изначально вряд ли являлось демократическим.

## **Реализация принципов социального партнерства работодателями**

Принципы социального партнерства как основополагающие правила, положения соответствующего процесса должны быть сформулированы в законодательных актах. Другая возможная ситуация – они могут быть сформированы в общественной практике, и это явно

<sup>29</sup> Сотрудник администрации Пермской области.

<sup>30</sup> Цит. по: *Водолазов А.* Партнер партнеру глаз не выключает // *Открытая политика.* 1998. №5. С. 5.

отсутствует пока в российских условиях, процесс этот только в стадии становления. Что касается законодательных актов, то на федеральном уровне, как мы уже отмечали, законы о социальном партнерстве и об объединениях работодателей отсутствуют.

В различных странах в процессе многолетней практики развития принципы социально-партнерских отношений сформировались. Они уже подвергнуты научному обобщению и анализу, используются в своей деятельности и постулируются Международной организацией труда (МОТ). МОТ провозглашает трипартизм, поэтому и основной принцип социального партнерства – равноправное участие в обсуждении всех вопросов и принятии решений представителей государственной власти, работников и работодателей.

Поскольку на уровне федерации законодательно не сформулированы принципы социального партнерства, перечень последних весьма условен, однако представляет определенный интерес для анализа. Итак, к принципам социального партнерства можно отнести<sup>31</sup> несколько положений. Прокомментируем их реализацию работодателями, имея в виду и публичную установку, и практику социальных отношений в России. Акцент будет сделан на «верхних» уровнях социального партнерства – федеральном и региональном. Общее впечатление заключается в том, что формально все принципы заявлены и все социальные партнеры, включая работодателей, готовы к их осуществлению. Негласные же законы диктуют явно неравноправное положение участников процесса социального партнерства. Основаниями для сравнительной характеристики поведения партнеров могут служить: инициатива, активность, содержательность.

Таблица 1. Сравнительная характеристика реализации принципов социального партнерства работодателями

<i>Принципы социального партнерства</i>	<i>Практика на федеральном уровне</i>	<i>Практика на региональном уровне</i>
1. Равноправие сторон на переговорах и при принятии решений, заключении соглашений	Иницирует договоренность государственная власть. Для стороны работодателей договоренность крайне мало значит – федеральное соглашение не приносит им ни плохого, ни хорошего	В большинстве регионов инициатива также не у работодателей. Однако в ситуации, когда госвласть и промышленные структуры организационно связаны, региональное соглашение может иметь некоторые реальные последствия
2. Полномочность представителей сторон на ведение переговоров, соглашений и их реализацию	Пожалуй, это самая большая проблема – представители работодателей вовсе не представляют всех работодателей. Полномочия представителей работодателей – скорее политические, чем экономические	Региональная ситуация сродни федеральной. Разве что можно отметить, что больший экономический вес имеют не общерегиональные, а отраслевые соглашения в регионах
3. Свобода выбора вопросов, составляющих содержание переговоров и заключаемых соглашений	Реализация этого принципа тесно связана с инициативой, которая практически без	Регионы могут различаться по форме реализации данного принципа – в одних повестка дня заседаний трехсторонней

<sup>31</sup> См.: Социальное партнерство: словарь-справочник / Рук. авт. колл. В.Н. Киселев, В.Г. Смольков. М.: АТиСО, 1999. С. 151–152.

	исключения принадлежит государству. Особых разногласий в повестке дня не бывает – переговоры формальны, результат, как правило, предсказуем	комиссии напряженна и содержательно наполнена, в других – формальна и выглядит весьма плоско. Но вряд ли партнеры ломают копыя вокруг выбора вопросов, составляющих содержание переговоров и соглашений. Это возможно в ситуации, когда партнеры отстаивают свои интересы, а на уровне регионов подчас работодатели их не артикулируют
4. Добровольность принятия взаимных обязательств при заключении соглашений	Работодатели скорее вынужденно заключают соглашение – тем самым они поддерживают социальный мир	Региональные объединения работодателей также действуют отчасти вынужденно, но главное, что подписывая соглашение, они ничем особенно не рискуют. Отсюда и добрая воля по его подписанию
5. Реальность обеспечения и выполнения принятых социальными партнерами взаимных обязательств	Как правило, для стороны работодателей обеспечить реальность нетрудно, поскольку экономические издержки для реализации обязательств невелики	То же – на региональном уровне. Даже в том случае, когда один из партнеров не может обеспечить реальность выполнения обязательств, используются дипломатические методы
6. Обязательность исполнения договоренностей, равных для всех сторон соглашений. Обязательная и равная ответственность сторон за выполнение принятых обязательств	Этот принцип провозглашается, но практически отсутствуют механизмы для его реализации. Организации, представляющие работодателей, готовы взять на себя ответственность перед другими партнерами. Проблема в том, что «исполнители» соглашений – реальные работодатели – к этому не имеют отношения	В регионах обязательность исполнения работодателями соглашений зависит в первую очередь от влияния местных властей – чем оно выше, тем более вероятно, что давление на работодателей приведет к ответственности и исполнению договоренностей. Работодатели же явно не заинтересованы в реализации данного принципа

Таким образом, оказывается, что номинально все принципы присутствуют во взаимоотношениях работодателей, с одной стороны, и госвласти и профсоюзов, с другой. Но уровень их реализации – преимущественно формальный. На уровне региона и у профсоюзов, и у власти больше рычагов давления на объединения и реальных работодателей, чем на федеральном уровне. На уровне региона предприятия подчас больше зависят от власти, чем на уровне страны. Профсоюзы могут оказывать давление, действуя через органы власти, а также своими руками создавая исключительно формальные организации работодателей (чтобы «замкнуть» круг социального партнерства), мера ответственности и влияния которых стремится к нулю. Можно согласиться с выводом о том, что «...то, что на Западе считается элементарным порядком, у нас возводится в ранг достижений социального партнерства...

Одной из главных причин отсутствия у нас истинного партнерства в трудовой сфере является гражданская незрелость работодателей, организационная слабость предпринимательского движения»<sup>32</sup>.

На наш взгляд, конструктивным для описания места и значения организаций работодателей в социальном партнерстве является экономический анализ, но это задача выходит за рамки данной публикации. Насколько важно оценивать профсоюзы, рассчитывая, насколько изменилась зарплата членов профсоюза по сравнению с теми, кто не состоит в организации, настолько же важно знать, какие экономические дивиденды получили работодатели, участвующие в социальном партнерстве (или насколько их прибыль уменьшилась). Указание на это можно встретить в литературе. Например, среди элементов реализации отношений социального партнерства применительно к экономическим системам рыночного типа названы, в частности: согласование между партнерами на высшем (национальном) уровне распределения доходов и социально-экономической политики в целом, включая разработку основных критериев и показателей социальной справедливости и мер по защите интересов субъектов трудовых отношений<sup>33</sup>. В этом очевидна экономическая нагрузка социального партнерства, которую трудно пока обнаружить в практике взаимоотношений партнеров, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

### **Типы соглашений организации работодателей с профсоюзами и властями**

Для характеристики социального сотрудничества представляют интерес два ряда отношений, особенности которых определяют модель социального партнерства: а) отношения между госвластью и союзами трудящихся; б) отношения профсоюзов с представительными организациями работодателей<sup>34</sup>. Такой вывод сделан в анализе современного западного общества. В России, как всегда, своя специфика. Проблему собственно представительности организаций работодателей, крайне низкого ресурса группового давления последних мы уже рассматривали. Это обстоятельство определяет другую важную дихотомию – отношения

---

<sup>32</sup> Силин А. «Социальное партнерство» или «социальный диалог» // Человек и труд. 2001. №11. С. 79.

<sup>33</sup> См.: Денискина Е.В., Сычева И.Н. Профсоюзы как субъект отношений социального партнерства: форма монополий или инструмент социальной защиты? // Дневник Алтайской школы политических исследований. № 1; Человек и мир работы: социально-политические, профессиональные, антропологические аспекты профсоюзной деятельности. Материалы научно-практической конференции / Под ред. проф. Ю.Г. Чернышова. Барнаул, 2001. С. 75.

<sup>34</sup> См.: Смольков В.Г. Модели социального партнерства // Социально-политический журнал. 2000. № 5. С. 156–157.

между профсоюзами и госвластью. Выше мы рассматривали причины, по которым традиционные профсоюзы находят общий язык с властью, точнее – вынуждены его находить. Ресурсы преемственности (несмотря на многочисленные формальные перемены) делают двух этих партнеров близкими и нужными друг другу. Работодатели же, в свою очередь, сначала предпочитают договариваться с властью, а потом уже – с профсоюзами. Это с очевидностью продемонстрировано исследователями на материале Пермской области.

В таких условиях о равенстве в переговорах говорить сложно. Три партнера сначала устанавливают дихотомические отношения, а уже потом между парами партнеров возникает договоренность. Видимо, крайне важная роль государства в социальном партнерстве – общенациональная российская черта. Региональная же специфика – в очередности переговоров между парами партнеров, в том, кто инициирует эти соглашения, у кого первая роль в спектакле.

## **Дебютные работы**

*VR* Текст *А.Куракина* подготовлен на основе его дипломной работы на социологическом факультете ГУ–ВШЭ.

### **АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УКЛАДА**

**Куракин Александр Александрович**

аспирант ГУ–ВШЭ

E-mail: [chto-delat@yandex.ru](mailto:chto-delat@yandex.ru)

В данной статье речь пойдет о том, как в рамках экономической социологии можно изучать хозяйственную жизнь с помощью понятия «социально-экономический уклад».

Понятие уклада характеризуется тем, что оно используется как в научном лексиконе, так и в быденном языке, причем научное использование понятия уклада мало чем отличается от быденного в силу того, что научного определения уклада попросту не существует. Слово «уклад» используется только в русском языке, и прямых аналогов (во всяком случае, в английском языке) этого слова нет<sup>1</sup>. Соответственно, оно встречается в научных работах только отечественных авторов.

Сразу определю смысл, который я буду вкладывать в термин «уклад». Уклад – это не особая теория, а своего рода методическая концепция, приложимая к собственно содержательным теориям. Концепцию укладности, укладный подход, можно обозначить как переход от общей аналитической схемы к набору производных аналитических схем, или блоков, более низкой степени общности. Это предполагает концентрирование усилий не на построении некой особой «укладной» теории, а на выработке концепции укладности и поиске подходящих содержательных теорий. В качестве исходных теорий в данной работе были выбраны работы Н. Флигстина, А. Чаянова, К. Поланьи и П. Бурдьё.

Концепция уклада явно или неявно использовалась многими авторами. В следующем разделе подобраны авторы, теоретические схемы которых наиболее близки концепции уклада<sup>2</sup>.

#### **Теоретические истоки концепции уклада**

Как говорилось выше, в научной обществоведческой литературе понятие уклада применялось только отечественными авторами. Что побудило их применять именно этот термин? Думается, что причина здесь одна – стремление преодолеть ограниченность

---

<sup>1</sup> В быденном языке понятие «уклад» характеризует упорядоченность жизни: то, что происходит изо дня в день. В английском языке этому слову прямых аналогов нет, только синонимы: порядок [order] или стиль жизни [life style]. Можно найти схожие научные понятия: локальный порядок [local order] у Н. Флигстина или габитус у П. Бурдьё. Полный перечень схожих терминов требует отдельного исследования, которое сейчас не входит в наши задачи. О соотношении понятия уклада и некоторых особенно близких ему научных терминов речь пойдет ниже.

<sup>2</sup> Я отнюдь не претендую на полноту списка представленных теорий.

существующих теоретических схем, которые, по мнению этих авторов, не могли «схватить» реальность.

Западные авторы не употребляли термин «уклад», однако в своих теоретических схемах также предлагали подходы к адаптации теории и реальности. Эта адаптация проводится путем понижения степени абстрактности теорий и выработки набора теоретических схем (вместо одной универсальной теории) применительно к разным аспектам реальности.

Понятие уклада ввели в оборот народники [15: 6]. Они утверждали, что в России существует особый социально-экономический уклад (подразумевалась, главным образом, крестьянская община), и поэтому западный путь развития для России непригоден. Строгого определения уклада у народников не было, и это понятие соотносилось у них с термином «хозяйственный быт» [15: 7].

Формационная теория Карла Маркса также представляет собой попытку приблизить экономическую теорию к реальности путем понижения степени абстрактности. Маркс показал историчность капитализма и предложил концепцию его появления и развития [10: 7–8]. Если в классической политической экономии теоретические схемы применяются ко всем общностям во все исторические периоды, то большая часть теоретических положений Маркса применима лишь к одной общности – капиталистической общественно-исторической формации. Таким образом, у Маркса есть система теоретических понятий высшей степени общности, которая, собственно, и образует его теорию, т.е. особый взгляд на мир (формационная теория), а также ряд систем теоретических понятий низшей степени общности, которые продуцируются из этой системы. Наиболее полно Маркс представил только одну из таких производных теорий – теорию капиталистической формации.

Формационное деление оказалось слишком крупным, и с проблемами его применения на практике столкнулся В.И. Ленин. Если вначале Ленин пытался разбить все общественные группы на марксовы классы в капиталистической формации, то впоследствии он был вынужден разработать концепцию многоукладности<sup>3</sup>. Ленин выделял пять укладов, которые сосуществовали в то время на территории России: 1) патриархальное хозяйство, 2) мелкое товарное хозяйство, 3) капиталистическое хозяйство, 4) государственный капитализм, 5) социализм [6: 158].

Впоследствии в советском обществоведении периодически возникали дискуссии по поводу определения понятия уклада и соотнесения его с формационной теорией [15: 9–11]. Давались различные определения уклада и типологии укладов<sup>4</sup>. В целом, вся полемика строилась вокруг того, как адекватно вписать концепцию многоукладности в формационную теорию. По сути, уклады понимались как подформации; формация же складывалась из входящих в нее укладов.

М. Вебер путем построения идеальных типов также пытается уйти от абстрактных и вневременных теоретических построений [см. напр.: 5:13; 4: 466, 105]. Идеальный тип – это снижение степени абстрактности и построение инструмента анализа отдельных классов объектов. Стремление Вебера «ловить» реальность с помощью теоретических приемов (идеально-типического анализа) и постоянно обогащать теорию новыми фактами (а не приспособлять факты под общую теоретическую схему, делая последнюю нечувствительной к эмпирическим данным) особенно четко просматривается в его историко-социологических работах [см. например: 3, 4]. Вебер, еще в большей степени, чем Маркс, ориентирован на строительство аналитических блоков понятий более низкой степени общности (идеальных типов), позволяющих анализировать и сравнивать эмпирические объекты.

---

<sup>3</sup> Можно сравнить ранние [7: 165; 8: 235] и поздние [9: 295] высказывания Ленина.

<sup>4</sup> Примеры определения укладов см. в: [15: 11–12, 20].

Карл Поланьи также утверждал, что современные общества, основанные на принципе рыночной экономики (т.е. на механизме саморегуляции), являются продуктом исторического развития; причем, в отличие от Маркса, он говорил о во многом случайном характере этого продукта. Появление таких обществ произошло в XIX в. в связи с отделением рынка от остальных систем общества, причем рынок подчинил себе остальные его сферы: в рыночные отношения были включены земля и труд, т.е. сами люди и их окружение. Однако даже в современной рыночной экономике такие категории, как труд, земля и деньги, являются фиктивными товарами, т.к. они не регулируются сугубо рыночными механизмами [18: 14]. Еще в меньшей степени рыночные категории применимы к досовременным обществам, где рыночная система не преобладала над остальными системами. В досовременных обществах жизнеобеспечение общности производилось не за счет саморегулирующихся рынков, а за счет эквивалентного обмена, перераспределения и производства для собственного потребления. В отличие от саморегулирующихся рынков, три указанных принципа жизнеобеспечения регулировались социальной системой с помощью механизмов симметрии, центральности и автаркии. Экономические механизмы были укоренены и институционально оформлены в социальной структуре этих обществ<sup>5</sup>. Благодаря этим принципам поддерживался порядок в производстве благ [21: 20–21]. Таким образом, речь идет о различных механизмах упорядочения хозяйственной деятельности, и применять единую теоретическую схему, как, например, homo economicus, означает навязывать свою логику процессам, имеющим иную логику [12: 499–500; 13: 508]. Итак, у Поланьи также явно заметно стремление изучать хозяйственную жизнь исходя из множественности теоретических схем. Для разных типов обществ необходимы разные аналитические блоки понятий: стремление навязать реальности одну логику приводит, как показывает Поланьи, к ошибочным выводам.

А.В. Чаянов также критически относится к возможности применения категорий, разработанных для капиталистической системы, к другим народнохозяйственным системам или укладам. Главные цели своей работы «К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства» Чаянов видел в том, чтобы хотя бы в первом приближении разработать подход к анализу некапиталистических укладов [16: 114–115]. Чаянов эпизодически употребляет термин «хозяйственный уклад», совпадающий у него с термином «народнохозяйственная система»; последних он выделяет восемь [16: 140]. Для каждой такой системы будет характерна своя хозяйственная мотивация экономического агента-производителя, которая базируется на своей формуле исчисления выгоды производства, а та, в свою очередь, основывается на положении о рациональности экономического агента и наборе народнохозяйственных категорий. Чаянов не выходит за рамки экономической теории как исследовательской программы, но предлагает расширить ее границы путем расширения понятийного аппарата (языка анализа) и избирательного его применения к различным хозяйственным укладам.

Работы П. Бурдьё также можно рассматривать как попытку теоретически описать многоукладную реальность. Вводя понятия габитуса<sup>6</sup>, социального пространства и поля<sup>7</sup>, Бурдьё пытается «схватить» множественную реальность путем построения аналитических блоков понятий более низкой степени общности, нежели исходная теоретическая схема. Действительно, если придерживаться концепции Бурдьё, отдельный уклад можно выделить по способу организации социального пространства, т.е. по особенностям распределения капиталов и борьбе за обладание этими капиталами, а также по коллективному габитусу,

---

<sup>5</sup> Об институциональной оформленности см. [20].

<sup>6</sup> См. [2: 100–128].

<sup>7</sup> См. [1].

присущему людям данного уклада. Иными словами, мы должны получить аналитический блок понятий, характерный для какой-либо общности или общностей.

Также схожи с концепцией уклада позиции нового институционализма – например, понятия локального порядка Н. Флигстина и жизненных миров Л. Тевено. Локальный порядок является полем или ареной взаимодействия акторов по поводу ресурсных потоков, причем это поле представляет собой совокупность правил игры [23: 29]. Для каждой общности эти правила игры уникальны, как уникален исторический опыт [23: 33]. Обосновывая концепцию миров, Тевено задается вопросом о том, что обеспечивает равновесие во взаимодействиях между агентами, т.е. их координацию. В неоклассической экономической теории механизмом, поддерживающим такое равновесие, является рынок. Причем экономисты распространяют этот способ координации на все типы человеческих действий. Тевено рассматривает примеры «провалов рынка», т.е. неспособности рыночного механизма установить равновесие в некоторых критических ситуациях [19: 71]. Таким образом, возникает концепция множественной координации, суть которой заключается в том, что в разных ситуациях (по Тевено – в разных мирах, которые конституируются объектами взаимодействия) люди руководствуются разными мотивами и разной рациональностью; соответственно в этих случаях равновесие устанавливается иными, нежели рыночными, механизмами [19: 78]. По Тевено, рыночная координация характерна только для мира товаров.

Концепция уклада неразрывно связана с осознанием многоукладности жизни, т.е. одновременного сосуществования разных укладов, их переплетения и взаимодействия. Дихотомии «социализм – капитализм», «архаическое – индустриальное общества» и т.д. не устраивают многих исследователей. Так, например, Т. Шанин даже ввел понятие «эксполярные структуры», которое означает жизнь вне полюса «социализм – капитализм» [17]. Аграрные страны, домашняя экономика, неформальные экономические отношения и многое другое не вписываются в такие дихотомии. А.И. Левковский в работе «Третий мир в современном мире» настаивает на том, что наиболее яркая характеристика стран третьего мира – это их многоукладность [11: 13].

### **Концепция социально-экономического уклада**

Как видно из вышеизложенного обзора различных подходов к анализу упорядоченности экономической и социальной жизни, все они в той или иной степени затрагивают проблему теоретического осмысления этой упорядоченности. Каждая теория предлагает свой вариант решения этой проблемы. Отличия заключаются в понятийном аппарате, т.е. в тех сторонах реальности, которые высвечиваются с помощью этого понятийного аппарата.

Роднит эти теории следующее. Все они пытаются исследовать упорядоченность не с помощью одной теоретической схемы, которая была бы ключом ко всем эмпирическим объектам, а с помощью серии аналитических схем<sup>8</sup>. Таковы формации Маркса, идеальные типы Вебера, различные формы институциональной оформленности у Поланьи, народнохозяйственные системы Чаянова, социальное пространство и габитус у Бурдьё, локальные порядки Флигстина и миры Тевено. Все эти аналитические схемы являются продуктом общей теоретической схемы исследователя, но они имеют пространственно-временную привязку. Налицо понижение степени общности теории и попытка приблизить

---

<sup>8</sup> Естественно, все эти теории, как и любые другие, имеют в основании одну (свою собственную) систему теоретических постулатов. Но разработка данных теорий не останавливается на этих общих основаниях, а понижает степень абстрактности теории, вводя теоретические схемы для отдельных типов изучаемых объектов, хотя и безусловно производные от общих посылок теории.

общую теоретическую схему к эмпирическому объекту уже на этапе теоретического строительства.

Все вышеизложенные теории пытаются выстроить некие промежуточные пункты между теоретической и эмпирической упорядоченностью, между высокой теорией и конкретной моделью. Однако во многих теориях осуществляется непосредственный переход от абстрактной теоретической схемы к эмпирическому объекту. Зачастую в этом нет ничего плохого; результат от этого необязательно исказится. Однако представляется более продуктивным дополнять аналитический аппарат теории по мере поступления эмпирических данных. Это дополнение заключается в создании упорядоченных блоков аналитических элементов в соответствии с упорядоченностью хозяйственной жизни, которую сумел зафиксировать аналитический аппарат теории. Такие блоки аналитических элементов можно назвать укладами.

Таким образом, концепцию укладности, укладный подход, можно обозначить как переход от общей аналитической схемы к набору производных аналитических схем более низкой степени общности. По сути, происходит классификация эмпирических объектов на уровне теории.

Думается, что именно в этом стоит искать основное применение понятия уклада. Уклад не представляет собой теоретического подхода, некоторой самостоятельной теории. Он может быть использован лишь как продолжение существующих теорий. Представляется, что любую теорию можно достроить таким образом. В зависимости от теории получатся разные уклады: социально-экономические, культурные, политические и т.д. (и разные варианты этих укладов). Такой подход позволит, во-первых, приблизить систему понятий теорий к реальности и, во-вторых, упростить саму процедуру анализа эмпирических объектов.

Концепция уклада является родовой по отношению к понятиям в работах вышеперечисленных авторов. Одни из этих понятий уже, по сути, представляют собой уклады, т.е. продукты объединения содержательной теории с концепцией уклада, другие – один из возможных способов конструирования укладов.

Построение аналитических блоков понятий нельзя выполнить тем же аналитическим способом. Эти блоки могут выстраиваться только после применения взятой теории к различным эмпирическим объектам и накопления эмпирической информации. Аналитически могут быть выделены только идеальные типы, соотносящиеся с теоретической схемой и безразличные к эмпирическому материалу<sup>9</sup>.

В случае социально-экономических укладов рассматриваются не просто общности, а хозяйственные общности. По аналогии с общностями вообще под хозяйственной общностью понимается группа людей, связанных между собой постоянными и интенсивными хозяйственными связями. Хозяйственная деятельность представляет собой сферу человеческой деятельности, в которой человек достигает своих целей, используя материальные средства [12: 499].

Следовательно, движение материальных ценностей, сознательно контролируемых людьми или взаимодействием групп людей, – это стержень, вокруг которого будет строиться анализ социально экономических или, выражаясь иначе, хозяйственных укладов<sup>10</sup>. Переход

---

<sup>9</sup> Причем эти идеальные типы принципиально отличны от идеальных типов Вебера, т.к. Вебер конструировал свои идеальные типы на основе эмпирических закономерностей, а не выводил непосредственно из своих теоретических построений. Подробнее об этом будет написано ниже.

<sup>10</sup> Термин социально-экономический идентичен термину хозяйственный, так как оба они акцентируют внимание на социальной укорененности чисто экономических операций [22: 9].

материального предмета из одного состояния в другое мы будем называть материальным потоком.

В любом обществе эти материальные потоки имеют структуру. Структура появляется из-за того, что любой поток приводит в движение человек, а действие человека по приведению в движение этого потока является укорененным в структуре социальных отношений и, следовательно, институционально оформленным.

Во-первых, укорененной и институционально оформленной становится мотивация человека. Во-вторых, материальные потоки «обрастают» набором других потоков (правовых, силовых, идеологических и т.д.). Эти потоки могут быть независимы от материальных потоков и могут иметь другое происхождение, однако для анализа социально-экономического уклада берутся только те потоки, которые связаны с материальными потоками.

Таким образом, мы получаем хозяйственную общность, в которой существует структура материальных потоков и структура сопутствующих потоков, выстроенных по поводу материальных потоков. Эти хозяйственные общности можно естественным образом классифицировать и получить хозяйственные уклады. Данная классификация состоит из двух этапов, каждый из которых может быть самостоятельным: классификация по структуре материальных потоков и классификация по структуре сопутствующих потоков. Первый тип классификации назовем категориальной схемой уклада, а второй – институциональной схемой уклада.

### **Схема конструирования социально-экономического уклада**

Представляется, что всю концепцию укладов можно разбить на три уровня, расположенных в порядке убывания степени абстрактности.

1. *Уклад как исследовательская схема.* Здесь уклад представляет собой особый взгляд на мир, подзорную трубу особого устройства, которая позволяет видеть отдельные стороны жизни под особым углом зрения. Сюда входят, во-первых, общетеоретические посылки: концепция человека, концепция общества и концепция взаимодействия человека и общества. Во-вторых, сюда входит последовательный набор этапов исследования эмпирического объекта.

2. *Уклад как идеальный тип.* Здесь от общетеоретических взглядов осуществляется переход к классификации реальности. Стоит развести аналитические и эмпирические идеальные типы. Первые имеют дело только с теорией; теоретические построения являются сырым материалом для построения аналитических идеальных типов. Из базисных теоретических построений аналитически конструируется система координат, которая состоит из набора идеальных типов и в которой будут оцениваться эмпирические объекты. Для эмпирических идеальных типов сырым материалом является реальность. Здесь происходит классификация не теоретических схем, а эмпирических объектов. Именно с такими идеальными типами имел дело Вебер. В предлагаемой схеме конструируются аналитические идеальные типы, так как эмпирический материал еще не привлекается.

3. *Уклад как модель.* Здесь уклад представляет собой описание и оценку конкретного эмпирического объекта. Это описание происходит в соответствии с планом, заложенным в исследовательскую схему, а оценка осуществляется в системе координат идеальных типов. Третья форма уклада производна от первых двух: как мы определим исследовательскую схему и систему идеальных типов, так мы и опишем эмпирический объект. Исследовательская схема будет заимствована из новой институциональной теории в социологии, а систему идеальных типов попытаемся построить самостоятельно.

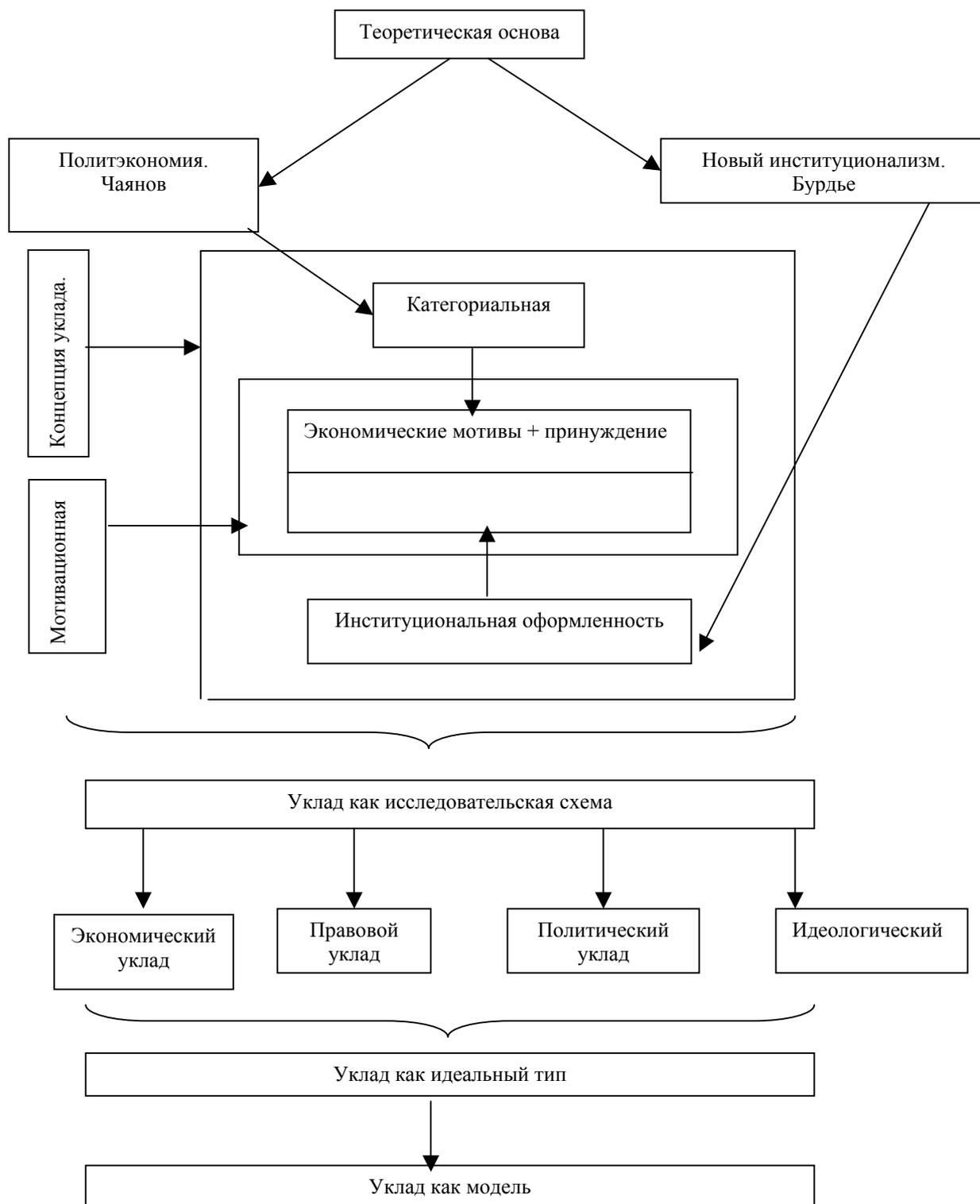
Представляется наиболее правильным представить уклад как конструкцию из трех систем.

1. Системы категорий хозяйственной деятельности (категориальная схема уклада).

2. Системы институтов хозяйственной деятельности (институциональная оформленность уклада).
3. Системы мотивов к хозяйственной деятельности (мотивационная система).

Приведем общую схему анализа социально-экономического уклада, а затем подробнее опишем отдельные моменты этой схемы.

Рис. 1. Общая схема исследования социально-экономического уклада



Сначала опишем каждую из этих систем, а потом покажем, как в совокупности они образуют подход к анализу социально-экономического уклада (концепцию уклада).

### **Категориальная схема уклада**

Система категорий хозяйственной деятельности является первым этапом рассмотрения хозяйственного уклада. Она представляет собой форму хозяйствования, иными словами, – набор хозяйственных операций, которые находятся в распоряжении хозяйственных субъектов. Система категорий является наиболее неподвижной системой хозяйственного уклада, и действия акторов в краткосрочном периоде ограничены набором хозяйственных категорий, т.е. теми хозяйственными операциями, которые они могут воспроизводить.

Выделение набора хозяйственных категорий в отдельную систему социально-экономического уклада позволяет сделать первичную оценку уклада. Эта оценка заключается в перечислении всех наиболее существенных хозяйственных операций, воспроизводимых хозяйственными агентами. Это, в свою очередь, позволяет уже на первом этапе проводить различие между анализируемыми хозяйственными сообществами.

Категориальная схема уклада нужна для выделения самых основных сторон уклада – материальных потоков. Имеются в виду самые основные элементы хозяйственной деятельности и основные элементы социальных отношений, возникающих по поводу этой хозяйственной деятельности. Такие существенные элементы и назовем хозяйственными категориями. Критерием выделения хозяйственных категорий является движение продукта, т.е. этапы трансформации продукта от его возникновения до смерти. Возьмем общепризнанную классификацию этапов движения продукта – воспроизводственный цикл. В воспроизводственном цикле выделяются следующие этапы движения продукта: производство, распределение, обмен и потребление. Такие категории назовем воспроизводственными или первичными категориями. Эти категории являются самыми основными, так как при их несовпадении в двух сравниваемых хозяйственных системах становится понятным, что речь идет о совершенно разных хозяйственных укладах, – ведь социальные отношения будут выстраиваться вокруг разных хозяйственных операций. Далее, каждая из воспроизводственных категорий делится на подкатегории, по набору которых можно судить о том, с каким типом воспроизводственной категории мы имеем дело.

#### *Воспроизводственные категории*

Воспроизводственными (первичными) категориями являются четыре категории воспроизводственного цикла: производство, распределение, обмен и потребление. Следовательно, сначала выбранное нами сообщество проверяется на наличие этих компонентов воспроизводственного цикла. По наличию воспроизводственных категорий мы можем не судить о хозяйственном укладе исследуемого сообщества, а лишь говорить о воспроизводственной форме его хозяйственной жизни. Наличие или отсутствие этих компонентов дает нам первичное представление об экономическом укладе, существующем в данном сообществе [см. табл. 1].

Таблица 1. Воспроизводственные формы

Категории воспроизводственного цикла	Воспроизводственные формы							
	Полная производственная	Интегрированная производственная	Атомизированная производственная	Замкнутая производственная	Полная присваивающая	Интегрированная присваивающая	Атомизированная присваивающая	Замкнутая присваивающая
Производство	+	+	+	+	-	-	-	-
Распределение	+	+	-	-	+	+	-	-
Обмен	+	-	+	-	+	-	+	-
Потребление	+	+	+	+	+	+	+	+

*Комментарии к таблице 1*

Производство характеризует взаимоотношения человека с природой. Распределение и обмен характеризуют базовые хозяйственные отношения между людьми. Потребление присутствует всегда. Следовательно, варианты, где отсутствовало бы потребление, заведомо исключаются как несуществующие.

Определения воспроизводственных форм двусоставны: первая часть относится к движению прав собственности на продукт (распределение и обмен), а вторая – к его возникновению (производство). Воспроизводственные формы, в которых присутствует производство, названы производственными, а те, в которых отсутствует производство, – присваивающими.

Распределение есть там, где есть коллективная жизнь (есть «свои»). Обмен есть там, где есть контрагенты («чужие»). (В момент обмена «свой» становится на время «чужим»). Соответственно, воспроизводственная форма, в которой есть распределение, но нет обмена, названа интегрированной<sup>11</sup>.

При обратной ситуации (есть обмен, но нет распределения) воспроизводственная форма названа атомизированной. Здесь действуют отдельные (атомизированные) хозяйственные агенты, которые обменивают друг у друга произведенные или присвоенные продукты.

При отсутствии и распределения, и обмена, мы имеем дело с замкнутой воспроизводственной формой типа хозяйства Робинзона Крузо.

Там, где присутствуют и распределение, и обмен, мы имеем дело с полной воспроизводственной формой.

Большинство указанных воспроизводственных форм на практике являются фикцией и аналитически выделены лишь для полноты картины. Наибольший интерес представляет полная воспроизводственная форма – на сегодняшний момент она доминирует.

<sup>11</sup> Здесь не подчеркивается степень интеграции, т.е. сплоченности сообщества в конечном счете; здесь лишь говорится о том, что на уровне категорий воспроизводственного цикла отсутствие обмена теоретически увеличивает шансы на интеграцию, так как при данной воспроизводственной форме нет «чужих». Такая интеграция сравнима с механической солидарностью Э. Дюркгейма. О самой степени интеграции мы можем говорить только после рассмотрения институциональной оформленности хозяйственной деятельности, однако это не входит в цели данной работы.

В архаических племенах могут наблюдаться интегрированная производственная, полная присваивающая и интегрированная присваивающая воспроизводственные формы.

Теперь рассмотрим подкатегории выделенных воспроизводственных категорий. В каждом случае они будут выделяться по разным основаниям.

### Производственные категории

Данные категории заимствованы у Чаянова [16]. Категории – это «не какие-то случайные величины частновладельческой экономики, а явления социально-экономического строя, основные национально-экономические реальности» [16: 117]. Критерием для выделения производственных категорий у Чаянова является формула исчисления прибыли производителя. Компоненты этой формулы и являются производственными категориями<sup>12</sup>. В зависимости от комбинации этих категорий определяется тип производственного уклада. Приведем таблицу Чаянова с некоторыми терминологическими изменениями [табл. 2].

Таблица 2. Производственные формы.

Производственные категории	Производственные формы							
	Капитализм	Семейные формы		Рабовладельческое хозяйство	Оброчное крепостное хозяйство	Феодальные системы		Коммунизм.
		товарного	натурального			Помещичье хозяйство	Крестьянское хозяйство	
		хозяйства						
Цена товара	+	+	-	+	+	+	-	-
Единый неделимый трудовой доход семьи	-	+	+	-	+	-	+	-
Технический процесс производства и воспроизводства средств производства	+	+	+	+	+	-	+	+
Авансируемый предпринимателем капитал, циркулирующий по формуле $D - T - D + p$	+	-	-	+	-	-	-	-
Процент на капитал в форме дохода рантье	+	+	-	+	+	+	-	-
Заработная плата	+	-	-	-	-	-	-	-
Рабовладельческая и соответственно крепостная рента	-	-	-	+	+	+	+	-
Цена на раба и соответственно на крепостного	-	-	-	+	+	+	-	-
Дифференциальная рента	+	+	-	+	+	+	-	-

<sup>12</sup> Некоторые категории напрямую являются элементами формулы исчисления рентабельности, а некоторые остаются как бы «за кадром». Однако все категории уклада неразрывно связаны и находятся во взаимообуславливающем единстве. Стоит одной категории «выпасть», как все остальные категории потеряют свой смысл.

<i>Окончание табл. 2</i>								
Цена на землю	+	+	-	+	+	+	-	-
Государственный производственный план	-	-	-	-	-	-	-	+
Необходимые для поддержания режима внеэкономические меры принуждения	-	-	+	+	+	+	+	+

*Комментарии к таблице 2*

Единый неделимый трудовой доход семьи является неделимым, т.к. его нельзя расчленить на заработную плату и, соответственно, чистую прибыль, как это можно сделать в случае капиталистического производства.

Рабовладельческая рента представляет собой доход от труда раба за вычетом материальных издержек производства и затрат на содержание раба.

Крепостная рента представляет собой то, что принято называть оброком.

Внеэкономические меры принуждения для семейных форм натурального хозяйства – это административное регулирование землепользования и миграционных потоков.

Дифференциальная рента – разность общественной и индивидуальной цен производства. Дифференциальная рента может удорожить и удешевить производство, влияя тем самым на чистую прибыль. Дифференциальная рента является рыночной категорией и в таблице отмечена там, где есть рынок, однако рентообразующие факторы присутствуют и в натуральных хозяйствах и выражаются, прежде всего, в природно-климатических условиях.

Теперь приведем таблицу, показывающую, как выделенные категории влияют на механизм исчисления рентабельности производства в разных производственных укладах.

Таблица 3. Хозяйственная мотивация производителей в различных производственных формах

<b>Производственная форма</b>	<b>Формула расчета рентабельности</b>	<b>Мотивация</b>
Капитализм	$ВД - (МИ + 3П) \geq K * a / 100$	Максимизация чистой прибыли
Семейное натуральное хозяйство	$ВД_1 - МИ_1 \geq T_1,$ при условии, что $ВД_1 - МИ_1 = П_1$ ... $ВД_n - МИ_n \geq T_n,$ при условии, что $ВД_n - МИ_n = П_n$	Натуральный трудопотребительский баланс
Семейное товарное хозяйство	$ВД - МИ \geq T$	Товарный трудопотребительский баланс
Рабовладельческое хозяйство	$ВД - (МИ + ЦР) \geq K * a / 100$	Максимизация рабовладельческой ренты
Оброчное крепостное хозяйство	$ВД - (МИ + О) \geq T$	Товарный трудопотребительский баланс

<i>Окончание табл. 3</i>		
Помещичье хозяйство	$K \cdot a / 100 \leq O \leq B$	Максимизация крепостной ренты
Крестьянское хозяйство	$ВД_1 - МИ_1 - O_1 \geq T_1,$ при условии, что $ВД_1 - МИ_1 - O_1 = \Pi_1$ ... $ВД_n - МИ_n - O_n \geq T_n,$ при условии, что $ВД_n - МИ_n - O_n = \Pi_n$	Натуральный трудопотребительский баланс
Коммунизм	$ВД_1 - МИ_1 \geq T_1,$ при условии, что $ВД_1 - МИ_1 = \Pi_1$ ... $ВД_n - МИ_n \geq T_n,$ при условии, что $ВД_n - МИ_n = \Pi_n$	Трудопотребительский баланс на уровне общества

*Комментарии к таблице 3*

ВД – валовой доход.

МИ – материальные издержки.

ЗП – заработная плата.

К – общий капитал.

a – процентная ставка на капитал.

T – общие затраты труда.

$T_1, \dots, T_n$  – затраты труда на производство продуктов 1, ..., n.

$\Pi_1, \dots, \Pi_n$  – потребности в продуктах 1, ..., n.

ЦР – цена раба.

O – величина оброка.

B – точка трудопотребительского баланса крестьянского хозяйства при максимальных трудозатратах (T) и минимальном уровне потребностей (Π).

Различная мотивация субъектов разных производственных форм ведет к тому, что на одни и те же внешние стимулы эти субъекты будут реагировать по-разному, хотя и не всегда.

Вот, что пишет по поводу особенностей семейного хозяйства сам Чаянов: «От предприятия, построенного по описанным выше принципам, не следует ожидать никаких экстравагантностей в отношении ведения хозяйства, ибо обычно объекты, обеспечивающие максимальный заработок на затраченный трудодень и обеспечивающие капиталистическому хозяйству максимальную прибыль, располагаются в одной плоскости. Однако эмпирические исследования свидетельствуют, что в ряде случаев структурные особенности крестьянского семейного хозяйства вынуждают крестьянина отказываться от образа действий, диктуемого обычной формулой расчета капиталистической прибыли» [16: 121].

### Категории распределения

Распределение является отношенческой категорией. Поэтому критерием для выделения категорий распределения является отношения донора и реципиента. Наличие или отсутствие этих категорий дает нам представление о распределительной форме, существующей в сообществе. Это показано в следующей таблице.

Таблица 4. Распределительные формы

Агент распределения	Характеристика агента	Распределительные формы				
		Принудительная	Реципрокная		Перераспределительная	Трансфертная
Донор	Зависимый агент	+	-	+	-	-
	Независимый агент	-	+	-	+	+
	Перераспределительный центр	-	-	-	+	-
Реципиент	Зависимый агент	-	-	+	-	+
	Независимый агент	+	+	-	+	-
	Перераспределительный центр	-	-	-	+	-

### Комментарии к таблице 4

Зависимый и независимый агенты определяются по отношению к данному конкретному потоку ресурсов. Следовательно, по отношению к одному потоку ресурсов агент может быть зависим, а по отношению к другому потоку ресурсов – независим. Перераспределительный центр – это место (имеющее точное физическое расположение или не имеющее такового), куда, согласно определенным правилам, стекаются ресурсы от членов сообщества, а затем, также согласно определенным правилам, распределяются между членами сообщества [20: 68–69].

Принудительная форма распределения характерна тем, что потоки ресурсов детерминированы силовым давлением независимых агентов по направлению к зависимым агентам.

Реципрокная форма распределения характерна тем, что потоки ресурсов происходят между симметричными группами агентов: между независимыми или зависимыми агентами [там же].

Перераспределительная форма распределения характерна наличием перераспределительного центра. При этом способе распределения наблюдаются два обратных друг другу потока ресурсов: к перераспределительному центру от независимых агентов и от этого центра к независимым агентам [там же].

Трансфертная форма распределения характерна тем, что потоки ресурсов направлены от независимых агентов к зависимым. При этом эти потоки детерминированы только волей независимых агентов.

### Категории обмена

Обмен также является отношенческой категорией. Но при обмене, в отличие от распределения, обе стороны принципиально независимы, и каких-либо отличий по характеристике сторон обмена здесь быть не может. Отличия могут быть лишь в способе установления меновых цен, т.е. по характеру эквивалента. Эквивалент и будет той категорией, разновидности которой будут определять различные меновые формы [табл. 5].

Таблица 5. Меновые формы.

Эквивалент	Меновые формы			
	Централизованная	Договорная	Смешанная	Ситуационная
Фиксированный	+	–	+	–
Меняющийся	–	+	+	–

*Комментарии к таблице 5*

Фиксированный эквивалент – это раз и навсегда (по крайней мере, на достаточное длительное время) установленное количественное соотношение, показывающее, сколько единиц одного товара обменивается на единицу другого. Этот эквивалент может быть единым, т.е. может иметь единую физическую (например, деньги) или виртуальную (например, кредитные карточки) оболочку, или дифференцированным (крайний случай – когда такой эквивалент существует по отношению ко всем парам товаров, подлежащих обмену) [20: 72].

Меняющийся эквивалент – это постоянно пересматриваемое агентами обмена количественное соотношение обменивающихся товаров. В качестве примеров можно привести торг или рыночную конъюнктуру. Эта форма эквивалента также может быть единой или дифференцированной<sup>13</sup> [там же].

Централизованная меновая форма – это форма, в которой господствует фиксированный эквивалент. Он может быть установлен только волевым решением центра.

Договорная меновая форма – это форма, в которой превалирует меняющийся эквивалент. Основой меняющегося эквивалента являются постоянно повторяющиеся договоры контрагентов обмена. На характер их договоренностей могут влиять различные внешние и внутренние факторы, что и обуславливает изменение эквивалента.

Смешанная меновая форма содержит обе формы эквивалента. Например, на определенные товары устанавливается фиксированный эквивалент, а остальные товары обмениваются на основе меняющегося эквивалента.

Ситуационная меновая форма характерна случайностью интеракций по поводу обмена. Фиксированная форма эквивалента здесь установлена быть не может, т.к. в данном случае не существует центра, от которого зависят интеракции. Меняющаяся форма эквивалента также не может быть установлена, т.к. она предполагает знание сторонами обмена эквивалента за предыдущий период, т.е. базы, от которой можно отталкиваться в процессе пересмотра эквивалента. При ситуационной меновой форме эквивалент не пересматривается, а устанавливается каждый раз заново.

**Институциональная оформленность уклада**

Категориальная схема уклада позволяет выделить наиболее общие моменты хозяйственной организации анализируемого сообщества. Однако сообщества с одинаковой категориальной структурой могут различаться институциональной оформленностью этих категорий [20: 66]. Под институциональной оформленностью понимается упорядочение хозяйственных

<sup>13</sup> Натуральный и денежный обмен не были выделены в особые категории, так как, во-первых, категория цены уже присутствует в числе категорий производственной формы, а во-вторых, деньги являются лишь способом (правда, очень мощным) перехода от фиксированного к меняющемуся эквиваленту. Меняющийся эквивалент включает в себя понятие денег.

операций, т.е. набор правил и смыслов, которые обеспечивают относительно беспрепятственное протекание и однозначную интерпретацию хозяйственных операций внутри сообщества. Включение системы институтов в понятие уклада необходимо, т.к. позволяет учесть особенности социальной организации уклада. Так, например, любое крестьянское хозяйство описывается одним набором хозяйственных категорий [16], однако социальная организация у них может быть разная: например, общинная или хуторская. Это предполагает различные хозяйственные отношения внутри уклада. Каждая экономическая категория может поддерживаться различными институтами. Под институтом понимается набор правил поведения и совместно разделяемые смыслы [23: 30]. Плюс к этому, в понятие института стоит включить набор санкций и организаций, поддерживающих правила.

Подход к анализу институциональной оформленности уклада основан на работах Нила Флигстина (новая институциональная теория в социологии) и Пьера Бурдьё. Новый институционализм в социологии сохраняет социологический стиль мышления относительно институтов и в то же время заимствует из экономического институционализма концептуальные схемы: права собственности, трансакционные издержки и т.д. [22: 6]. Это означает, что, с одной стороны, новый институционализм стоит на позициях индивидуального выбора и преследовании акторами своих интересов, но с другой стороны, вводит в анализ социальные ограничения.

Человек в новой институциональной теории представлен как рациональный актор. Однако эта рациональность не понимается в смысле рациональности *homo economicus*. Из веберовской типологии социального действия в данное понятие рационального включаются целерациональное, ценностнорациональное и традиционное действия. Из анализа исключены аффективное действие и сфера бессознательного или подсознательного [23: 30].

Вся мотивационная система является двусоставной и делится на две сферы.

1. Сферу само собой разумеющегося: это интернализированные нормы, которые не рефлексиируются сейчас, но могут быть подвергнуты пересмотру при определенных обстоятельствах.
2. Сферу рефлексивного: это внешние по отношению к индивиду правила, которые он может непосредственно подвергнуть рефлексии. В сфере рефлексивного человек может перестраивать систему мотивов, исходя из своего понимания ситуации.

Рефлексии может подвергаться как собственный интерес (целерациональное действие), так и ценности (ценностнорациональное действие) и нормы (традиционное действие). Именно поэтому данные три типа действия и объединены понимаемым таким образом термином рациональности. Результаты этой рефлексии могут быть самыми разными: от конформного поведения до действия наперекор правилам.

Далее, рациональность актора является относительной, и существует множество рациональностей. Рациональность человека зависит от его способности переводить мотивы из сферы само собой разумеющегося в сферу рефлексивного. На эту способность влияют человеческий капитал и социальное окружение. Человеческий капитал здесь является неким аналогом социологического воображения; это способность взглянуть на себя и свое социальное окружение со стороны (своего рода взгляд за фасад). Эта способность потенциальна: она может реализоваться в акте рефлексии, а может и не реализоваться.

Социальное окружение становится действующим фактором в критических ситуациях, когда нормы не дают реализоваться целям человека. В определенной степени нормы всегда сдерживают действия человека, но перейдя в этом отношении некий порог, человек переводит в область рефлексивного свою мотивационную систему. За этим может последовать изменение всей мотивационной системы.

От человеческого капитала и социальной среды зависит не только вероятность перевода того или иного мотива в сферу рефлексивного, но и вероятность переоценки системы мотивов. Однако в последнем случае задействованы также чисто психологические факторы. Они индивидуальны для каждого человека. Раз мотив попал в сферу рефлексивного, он всегда будет подвергаться рациональной оценке, однако результаты этой оценки, выражающиеся в поведении человека, могут быть самыми разными и во многом зависят от личных качеств отдельного человека. Все возможные типы поведения в результате переосмысливания системы мотивов можно вслед за Мертоном разделить на пять стратегий.

Таблица 6. Стратегии поведения

Стратегии	Ценности	Средства достижения ценностей
Конформизм	+	+
Инновация	+	-
Ритуализм	-	+
Ретритизм	-	-
Бунт	±	±

Новый институционализм стоит на позиции, что все институциональные трансформации – это результат взаимодействий людей. Основным источником трансформации институтов является борьба за ресурсные потоки. Эта борьба разворачивается не между отдельными акторами, а между группами. Группы выделяются по отношению к ресурсным потокам: привилегированные группы [incumbents] и группы вызова [challengers] [23: 31–32]. Оставшуюся часть людей можно назвать пассивными или массой. Такая борьба разворачивается в каждом поле, и, следовательно, для каждого поля существуют свои привилегированные группы и группы вызова.

Борьба заключается в том, что – поскольку существующий локальный порядок выгоден для привилегированных групп и не выгоден для групп вызова – привилегированные группы стараются его сохранить, а группы вызова – изменить. Эта борьба происходит только в сфере рефлексивного. Сфера само собой разумеющегося представляет фон [background] борьбы. Эта сфера представляет собой ограничения (на момент анализа непреодолимые, так как они интернализированы в акторах), накладываемые на борьбу, а также является основой феномена инерции институтов. Причины изменения институтов можно разделить на три группы [23: 32].

1. Проблемные ситуации, которые приводят к столкновению интересов групп акторов.
2. Попытки выстроить стабильные взаимодействия для всего сообщества. В этом случае позиции групп не меняются, а происходит переопределение правил, которые были бы выгодны для всего сообщества. Эти попытки происходят в кризисные для всего сообщества моменты.
3. Существующие правила перестают отвечать намерениям отдельных групп. Это происходит в результате внутреннего развития в сообществе: появления или исчезновения полей, а следовательно, и ресурсных потоков.

Исходя из описанного выше взгляда новых институционалистов на общество, построим схему исследования эмпирического объекта, которая будет применяться при построении укладов на уровне моделей или эмпирических идеальных типов.

### *1. Выделение границ анализируемого сообщества.*

Под сообществом понимается совокупность людей, связанных интенсивными и регулярными взаимоотношениями. В нашем случае речь идет о хозяйственном сообществе, следовательно, имеются в виду хозяйственные взаимоотношения. Границы сообщества пролегают там, где заканчиваются интенсивные и регулярные хозяйственные взаимоотношения.

В качестве точки отсчета можно брать любого хозяйственного субъекта и далее выстраивать от него пучок хозяйственных отношений. В результате в качестве контрагентов появляются другие хозяйственные субъекты, состоящие в тесном хозяйственном взаимодействии с первым актором. Далее операция повторяется применительно уже к этим «другим» акторам.

Определение границ хозяйственного сообщества в значительной степени произвольно. Во-первых, относительно произвольно определение пучка хозяйственных отношений первого взятого актора как интенсивных и регулярных. Во-вторых, момент остановки процесса включения новых акторов в хозяйственное сообщество выбирается в значительной степени произвольно. Однако этот момент должен быть обоснован. Представляется, что решающим здесь будет соотнесение с целями исследования, иначе говоря, с исследовательским интересом.

### *2. Выделение полей взаимодействия в рамках сообщества.*

Поля определяются потоками ресурсов. Набор потоков однородного ресурса образует поле. Выделим следующие поля и характерные для них потоки ресурсов.

- Экономическое поле. Это поле очерчивает материальные потоки ресурсов.
- Правовое поле. Оно представляет собой легитимные права на выполнение определенных действий (правовые потоки).
- Политическое поле. Это навязывание своей воли невзирая на волю других (властные потоки).
- Идеологическое поле. Это право на интерпретацию событий (идеологические потоки).

### *3. Описание структуры акторов в каждом поле и в целом.*

Описать структуру акторов значит описать статусные позиции. Все статусные позиции делятся на три категории: привилегированные, группа вызова и пассивные [23: 31–32]. Привилегированные группы в определенном поле – это группы, контролирующие потоки ресурсов в этом поле. Привилегированные группы всегда нацелены на поддержание существующих правил, так как в существующей институциональной структуре они занимают выгодное положение. Группы вызова, напротив, нацелены на изменение существующих правил. Пассивные изначально занимают выжидательную позицию, но могут поддержать либо привилегированную группу, либо группу вызова.

Все три типа групп акторов могут различаться в различных полях, а могут и совпадать (один человек может находиться в привилегированной группе в одном поле, в группе вызова – в другом поле и в группе пассивных – в третьем поле). Следовательно, сначала необходимо описать структуру акторов для каждого поля, а потом свести отдельные структуры в единую картину.

### *4. Описание наборов правил по поводу каждого действия внутри отдельного поля.*

Универсального набора правил не существует. В каждом конкретном случае этот набор будет определяться специфическим социальным контекстом [23: 33].

Правила и смыслы вносятся в сферу логики и рационального. Акторы знают о них. Зачастую эти правила и смыслы не являются для акторов безусловными императивами.

Следовательно, за скобки анализа выносятся сфера бессознательного, а также то, что называется национальным характером (этническим, расовым, половым, географическим и т.д.), или менталитетом.

Так как любое действие связано с потоками ресурсов, правила, структурирующие эти действия, также связаны с этими потоками; правила выстраиваются вокруг этих потоков и по поводу этих потоков. Следует отметить, что ресурсы специфичны для каждого поля. Следовательно, описание набора правил некоторого поля следует начинать с выявления потоков ресурсов данного поля, а уже затем выделять правила, регулирующие поведение акторов по поводу этого потока ресурсов.

##### *5. Взаимодействие правил различных полей.*

Ведущая роль одного поля (например, экономического) во всех укладах отвергается. Однако в рамках конкретного эмпирического сообщества может существовать ведущее поле, вокруг которого выстраивается стержень хозяйственной жизни, и выстраивание всех остальных полей соотносится с этим центральным полем. Правила различных полей структурированы и обуславливают друг друга. Эта обусловленность зависит от потоков ресурсов: там, где потоки ресурсов различных полей пересекаются, правила разных полей взаимообусловлены. Там, где потоки ресурсов разных полей независимы, правила этих полей также обособлены.

##### *б. Описание механизмов поддержания и изменения правил.*

Конкретные механизмы в эмпирических объектах уникальны. Однако можно выделить общие принципы этих механизмов. Правила поддерживаются и изменяются благодаря взаимодействию трех типов акторов: привилегированных, «challengers» и пассивных. Привилегированные стараются сохранить существующие правила, «challengers» стараются их изменить, а пассивные не имеют какой-либо ярко выраженной стратегии. Для изменения правил необходимы веские причины. Если таких причин нет, то набор правил изменяться не будет. В качестве веских причин можно выделить следующие [23: 32].

1. Проблемные ситуации, которые приводят к столкновению интересов групп акторов.
2. Попытки выстроить стабильные взаимодействия для всего сообщества.
3. Существующие правила перестают отвечать намерениям отдельных групп.

### **Мотивационная система уклада**

Выделив категориальную схему и институциональную оформленность уклада, необходимо ввести самого действующего субъекта. Последний представлен в виде его системы мотивов к хозяйственной деятельности. Так как уникальная мотивационная система отдельных акторов нас не интересует, мы выделяем наиболее общие мотивы к хозяйственной деятельности, присущие либо всем членам сообщества, либо представителям отдельных групп внутри сообщества (в этом случае речь идет о нескольких мотивационных системах). Система мотивов к хозяйственной деятельности необходима, поскольку ни система категорий, ни система институтов не приводят уклад в движение. Без этой системы непонятно, зачем человеку что-либо делать с ресурсами.

Существуют формальная и субстанциальная система мотивов. Формальная система мотивов представляет собой промежуточные цели хозяйственной деятельности, т.е. способы, которыми хозяйственный субъект стремится достичь конечных целей. Субстанциальная система мотивов представляет собой конечные цели хозяйствования и соотносится с совместно разделяемыми смыслами в системе институтов. Данная система мотивов выносится за рамки данного анализа, поскольку она выходит за рамки собственно экономической сферы, и ее образование и трансформация зависят от множества факторов, в том числе социетальных. Кроме того, конечные мотивы зачастую не осознаются субъектом,

а предлагаемый анализ мотивационной системы целиком находится в области рефлексивного, т.е. осознаваемого.

Мотивационная система представляет собой совокупность факторов, которые заставляют человека приводить в движение тот или иной поток ресурсов. Все факторы можно разделить на три большие группы [14: 64–68].

1. Экономические мотивы (мотив следования собственному интересу).
2. Принуждение.
3. Институциональные мотивы (следование нормам).

Все эти три группы факторов являются производными от двух других систем социально-экономического уклада: экономические мотивы и принуждение – от категориальной системы, а институциональные мотивы – от системы институциональной оформленности.

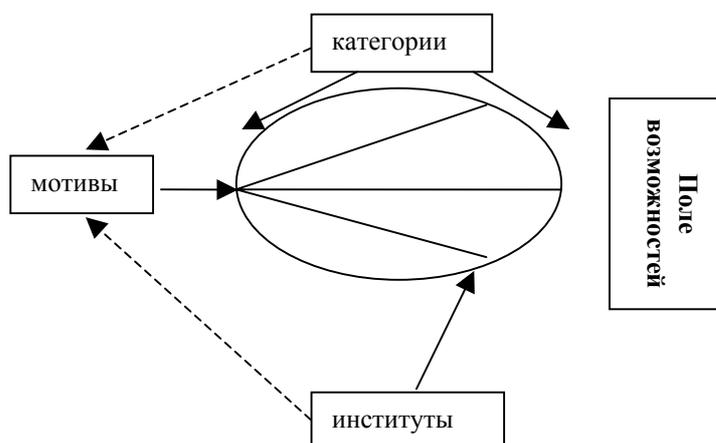
Базовые экономические потребности человека остаются неизменными, а категориальная система преломляет эти потребности в конкретные хозяйственные стимулы. Принуждение также следует из категориальной схемы уклада, так как категории внеэкономического принуждения и зависимости уже заложены в этой системе.

Институты, во-первых, обуславливают желание человека сделать так, а не иначе (в этом случае они интернализированы), и, во-вторых, влияют на его рациональный выбор (в этом случае институты являются дополнительным фактором в рациональном расчете человека). Между следованием собственному интересу и институциональными предписаниями, которые не смогли интернализироваться, могут возникать конфликты, которые, в свою очередь, могут привести к попытке пересмотреть существующую институциональную структуру. Более того, внешние обстоятельства могут привести к тому, что человек станет пересматривать и менять свою интернализированную (ранее) мотивационную систему. Даже интернализированные институциональные предписания в стрессовых ситуациях могут подвергаться рефлексии. Таким образом, мотивационная система, с одной стороны, зависит от категориальной и институциональной систем, а с другой – является для них источником изменений.

### Соотношение трех систем в концепции социально-экономического уклада

Вместе все три выделенные системы (система категорий, система институтов и система мотивов) описывают концепцию уклада. Последняя совмещает взгляд исследователя на общество со стороны актора и со стороны структуры. Рассмотрим взаимосвязи между названными системами [см. рис. 2].

Рис. 2. Соотношение трех систем уклада в единой концепции уклада.



Система категорий представляет собой взгляд исследователя на общество со стороны индивида. Это поле возможностей, определяющее, что человек может сделать с ресурсами. Здесь человек не ограничен ничем. Не существует никаких правил, которым он должен подчиняться или которыми он, напротив, может манипулировать, извлекая выгоду. Данная система представляет собой то, что можно назвать формой хозяйствования.

Набор правил предоставляется системой институтов. Эта система – взгляд исследователя на общество со стороны структуры. Если категории суть некие абстрактные возможности, то в институтах эти возможности «овеществлены» в системе правил, санкций и организаций, следящих за исполнением правил и исполняющих санкции. Система институтов отвечает на вопрос, каким образом человек может что-либо сделать с ресурсами. При этом акторы относительно свободно «плавают» в этой системе ограничений и, более того, могут ее изменять.

Система мотивов, так же как и система категорий, представляет собой взгляд исследователя на общество со стороны индивида. Субстанциальная система мотивов отвечает на вопрос: зачем человеку что-то делать с ресурсами. Формальная система мотивов объясняет, какой способ преобразования ресурсов окажется для человека оптимальным. В стабильном состоянии уклада, т.е. в условиях постоянства категорий и институтов, формальная система мотивов ограничена последними, но не определяется ими. Благодаря своему экономическому, человеческому и социальному капиталам человек может с разной степенью успешности действовать в рамках данной категориально-институциональной структуры, т.е. выбирать различные практики из имеющегося набора возможностей. Что касается субстанциальной системы мотивов, то значительная ее часть вообще находится вне экономической сферы и определяется общим культурным контекстом, и, как было сказано выше, субстанциальная система мотивов выносится за рамки данной работы.

Система категорий представляет собой инструмент, с помощью которого мы можем оценить хозяйственную форму уклада. Изменения в системе категорий неизбежно ведут к коренным изменениям в укладе.

Система мотивов является движущей силой уклада. Через эту систему происходят все внутренние трансформации уклада, т.е. трансформации, источниками которых являются противоречия в самом укладе<sup>14</sup>.

Система институтов скрепляет все три системы в один уклад. Так, в одном укладе могут действовать акторы с разной мотивацией и даже ограниченные разными категориями (например, феодал и крепостной крестьянин), но для того, чтобы мы могли объявить этих акторов действующими в рамках одного общего для них уклада, должны быть общие для них институты, в рамках которых они соотносят свои действия.

Уклад представляет собой единое целое, в котором все системы в динамике обуславливают друг друга. Поэтому бесполезно искать два разных уклада, различающихся, например, только системой мотивов. Уклад представляет собой специфическую социальную организацию, в которой действуют специфические акторы<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Существуют также внешние источники изменения уклада: действия правительства, технический прогресс и т.д. Эти изменения могут осуществляться через каждую из трех систем уклада.

<sup>15</sup> Например, система народнохозяйственных категорий задает особую экономическую мотивацию крестьянина [16].

## **Типология социально-экономических укладов**

Классификация может быть проведена по каждой из трех выделенных систем уклада: категориальной, институциональной и мотивационной.

Что касается категориальной системы, то классификация уже заложена в самой этой системе. Сообщества классифицировались по наличию воспроизводственных категорий и по наличию того или иного типа каждой воспроизводственной категории. Сверхзадачей данной классификации является объединение всех перечисленных классификаций в общую классификацию. Однако это объединение представляется слишком громоздким и не несущим какой-либо пользы: гораздо легче последовательно описать анализируемое сообщество по каждой категории и по отдельным описаниям составить представление об анализируемом укладе.

Классификация по мотивационной системе также представляется бессмысленной. Утверждалось, что мотивационная система зависит от категориальной и институциональной систем. Независимый элемент мотивационной системы представляет собой механизм поддержания и изменения двух других систем. Этот механизм един для всех людей; все особенности заложены в категориальную и институциональную системы.

Остается классификация по институциональной оформленности уклада. Здесь выделяются аналитические идеальные типы, т.е. блоки аналитических понятий новой институциональной теории безотносительно к эмпирическим данным. В результате такого объединения получилось четыре идеальных типа, построенных по критерию преобладания в хозяйственной жизни одного из четырех полей: экономического, правового, политического и идеологического.

### *Экономический уклад*

Все поля здесь выстроены вокруг экономического поля, материальные потоки определяют все остальные потоки. Экономическая мотивация акторов – максимизация дохода. Институциональная оформленность – соответствующая: все институты выстроены вокруг рыночных трансакций. Центральный институт – рынок, а центральное отношение – обмен.

Правила экономического поля представляют собой рыночные структуры, которые задают акторам условия обмена:

- его место;
- необходимую последовательность действий;
- цену или способ ее установления;
- информацию о контрагенте (репутацию).

За невыполнение этих правил следуют экономические санкции: тот, кто не следует правилам, не сможет максимизировать доход.

Основное правило правового поля – легитимация экономического действия. Всем акторам даются равные права, в том числе главное право – свобода экономического действия. Основное ограничение – свобода других акторов на выполнение хозяйственных операций.

Производство, распределение, обмен и потребление легитимируются только правом собственности: все эти операции может выполнять только собственник ресурсов.

Политическое поле неразвито. Властные потоки отсутствуют. Насилие не легитимно, но мошенничество не запрещается (оно ограничено только деловой репутацией).

Идеологическое поле размыто. Все акторы имеют право интерпретировать события.

Привилегированные группы – богатые. Группы вызова – бедные. Между ними идет борьба за контроль над материальными потоками. Контроль и борьба ведутся рыночными методами. Наиболее близкий эмпирический пример такого уклада – рынок совершенной конкуренции.

### *Правовой уклад*

Все поля выстроены вокруг правового поля. Экономическая мотивация – контроль над правами совершения экономических операций. Институциональное оформление направлено на закрепление пучков прав за определенными социальными группами. Центральный институт – социальный статус, а центральное отношение – распределение.

Правила экономического поля представляют собой правила перераспределения материальных ресурсов. Право человека на определенный поток ресурсов не зависит от того, является ли он производителем этого ресурса.

Политическое поле также не имеет особого значения. Пучки прав на совершение определенных хозяйственных операций теми или иными социальными группами интернализированы всеми членами сообщества и особо не оспариваются.

По этой же причине идеологическое поле также не имеет особого значения: указанные пучки прав считаются само собой разумеющимися и не нуждаются в постоянном идеологическом оправдании и интерпретации.

Наиболее близкий эмпирический пример такого уклада – кастовая система.

### *Политический уклад*

Решающим здесь является политическое или силовое поле. Все акторы делятся на господ и подчиненных, причем господство основано на насилии. Насилие может быть как институционализированным (в этом случае существуют два класса: класс господ и класс подчиненных), так и ситуационным (в этом случае силовые потоки возникают между отдельными акторами).

Экономическое поле представляет собой набор односторонних потоков ресурсов от слабых к сильным. Причем эти потоки вызваны к жизни сопутствующими силовыми потоками, и при исчезновении последних исчезают и ресурсные потоки.

Основное экономическое отношение между сильными и слабыми – силовое перераспределение ресурсов. Непосредственным производством занимаются депривилегированные акторы. Обмен и распределение могут существовать внутри привилегированных и депривилегированных групп.

Правовое поле как таковое существует лишь внутри привилегированных и депривилегированных групп; правила, регулирующие отношения между сильными и слабыми, поддерживаются только силовыми потоками и не интернализированы в мотивационную структуру акторов.

По этой же причине идеологическое поле развито только внутри привилегированных и депривилегированных групп.

Наиболее близкий эмпирический пример такого уклада – рабовладение.

### *Идеологический уклад*

Здесь основой регуляции хозяйственных отношений является совместно разделяемая система ценностей. Привилегированное положение занимают те, кто интерпретирует те или

иные жизненные (в том числе и связанные с хозяйственной деятельностью) ситуации и тем самым указывает правильное решение в этих случаях.

Идеологическое поле определяет все остальные поля. Система ценностей регулирует экономические потоки, наделяет правами, регламентирует насилие. Однако в ней не могут быть оговорены абсолютно все аспекты жизнедеятельности, и тогда конкретные жизненные вопросы разрешают интерпретаторы, которые ссылаются на принимаемую всеми систему ценностей. По этой причине они занимают центральное положение в таких сообществах.

Наиболее близкий эмпирический пример такого уклада – религиозные общины (например, первые общины христиан).

## **Заключение**

Основной тезис работы заключается в том, что понятие социально-экономического уклада – это не самостоятельная теория, а продолжение других социологических теорий. Любая теория представляет собой аналитический блок понятий. Концепция уклада предполагает выделение ряда производных аналитических блоков из базисного теоретического блока. Такого рода выделение проводилось многими авторами: здесь анализировались рассуждения на эту тему К. Маркса, М. Вебера, К. Поланьи, А. Чаянова, П. Бурдьё, Н. Флигстина, Л. Тевено.

Утверждается, что концепция уклада может быть применена к любым социологическим теориям. В качестве примера на базе работ Флигстина, Бурдьё, Поланьи и Чаянова построена схема конструирования социально-экономического уклада.

## **Литература**

1. *Бурдьё П.* Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993.
2. *Бурдьё П.* Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001.
3. *Вебер М.* Город // Вебер М. Избранное. Образ общества. М.: Юрист, 1994.
4. *Вебер М.* Аграрная история древнего мира. М.: Канон-Пресс-Ц, Кучково поле, 2001.
5. *Давыдов Ю.Н.* Веберовская социология истории // Вебер М. Аграрная история древнего мира. М.: Канон-Пресс-Ц, Кучково поле, 2001.
6. *Ленин В.И.* Доклад о продовольственном налоге на собрании секретарей и ответственных представителей ячеек РКП(б) г. Москвы и Московской губернии // Ленин В.И. Полн. собр. соч. Вып. 5. Т. 43.
7. *Ленин В.И.* Развитие капитализма в России (процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности) // Ленин В.И. Полн. собр. соч., Вып. 5. Т. 3.
8. *Ленин В.И.* Крестьянство и рабочий класс // Ленин В.И. Полн. собр. соч. Вып. 5. Т. 23.
9. *Ленин В.И.* О левом ребячестве и мелкобуржуазности // Ленин В.И. Полн. собр. соч. Вып. 5. Т. 36.
10. *Маркс К.* К критике политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 13, 2-е изд. М., 1959.
11. Многоукладная аграрная экономика и российская деревня. М.: Колос, 2001.
12. *Поланьи К.* Два значения термина экономический // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

13. *Поланьи К.* О вере в экономический детерминизм // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
14. *Радаев В.В.* Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.
15. *Сычев Н.В.* Диалектика многоукладной экономики. М.: 1999.
16. *Чаянов А.В.* К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства // Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М.: Экономика, 1989.
17. *Шанин Т.* Эксплоярные экономики: политэкономика общественных обочин // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
18. *Поланьи К.* Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS. 1993. Вып. 2. С. 10–17.
19. *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. №10. С. 69–84.
20. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // [Экономическая социология](#). 2002. Т. 3, № 2. С. 62–73.
21. *Поланьи К.* Великие преобразования / [Гл. 4 Общества и экономические системы](#).
22. *Радаев В.В.* Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы. // [Экономическая социология](#). 2001. Т. 2. № 3. 2001. С. 5–26.
23. *Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // [Экономическая социология](#). 2001. Т. 2. № 4. С. 28–55.

## **Профессиональные обзоры**

*ИР:* Мы публикуем обзор, переведенный из ньюслеттера Скандинавского консорциума исследований организаций (SCANCOR). Консорциум объединяет исследователей из Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции и действует на двух площадках – в Скандинавии и Стенфорде. Его директор – Уолтер Пауэлл, интервью с которым открывается данный номер. Подробнее см. на сайтах [Консорциума](#) и [ЭКСОЦЕНТРа](#). Обзор написан в 1995 г., однако, как нам кажется, представленная в нем информация полезна и сейчас.

### **ВВЕДЕНИЕ В СКАНДИНАВСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ<sup>1</sup>**

Перевод М.С. Добряковой  
Научное редактирование – В.В. Радаев

<...> В данном обзоре предлагаются краткие описания текущих организационных исследований в Дании, Финляндии, Норвегии и Швеции. Задачей авторов являлось не подготовить обстоятельные обзоры, а в общих чертах набросать картину идущих в их стране организационных исследований. Перед ними поставили ограничение: цитировать только работы, опубликованные после 1993 г., а текстовый материал давать предельно кратко.

Все без исключения авторы, участвовавшие в этом проекте, заявили, что: (а) с учетом заданных временных и пространственных рамок едва ли они смогут нарисовать объективную картину и (б) их обзоры неизбежно окажутся ограничены знаниями, доступными им самим и их информантам.

На что редактор<sup>2</sup> предлагаемого обзора вынужден отметить, что другие «докладчики» расставили бы акценты иначе и что каждый из авторов, согласившихся подготовить краткий обзор по своей стране, с готовностью рассказал бы гораздо больше. Таким образом, данный обзор – лишь первый шаг в предприятии описания организационных исследований в Скандинавии на момент 1995 г. И даже с учетом всех названных ограничений очевидно, что скандинавские исследования организаций являются существенным вкладом в работу международного сообщества, изучающего данное направление. Внимание к особенностям культуры отдельных стран сочетается с масштабным анализом организационных явлений, выходящих за границы одной страны.

## **ДАНИЯ**

### **Сорен Кристенсен (Søren Christensen)**

В Дании исследованием организаций занимаются несколько институтов, большая часть из которых являются подразделениями бизнес-школ или факультетов, работающих в области социальных наук. Среди этих институтов ведущими можно назвать следующие (институты перечислены в датском алфавитном порядке: буква «aa» идет после «z»).

---

<sup>1</sup> Переведено по: An Introduction to Contemporary Organizational Research in Scandinavia, *Scandinavian Consortium for Organizational Research: Newsletter*. No. 5. <http://www.scancor.uib.no/newsletter.html>

<sup>2</sup> Barbara Beuche, Administrative Manager Scancor, Stanford.

**Копенгагенская школа бизнеса: Институт организационной и индустриальной социологии** [Copenhagen Business School: Institute of Organization and Industrial Sociology]  
В Институте порядка двадцати факультетов, что по датским меркам достаточно много. Здесь можно получить степени бакалавра [BA], магистра [MBA, MPA, MSc] и доктора [Ph.D.] в области исследования организаций, социологии и психологии. Исследовательскую и преподавательскую работу Института невозможно описать в соответствии с традиционными дисциплинарными границами (организационная теория, организационные изменения, управление человеческими ресурсами, лидерство, стратегический менеджмент и т.д.), однако предлагаемый им перечень едва ли будет отличаться от того, что предлагается другими скандинавскими институтами. Поэтому мы назовем лишь те несколько направлений, которые в настоящее время развиваются в Институте наиболее активно:

- исследование бизнес-систем (рецепты ведения бизнеса в датском контексте);
- новый институционализм в организационном анализе;
- исследования новых технологий и инноваций;
- исследования символов (символизм) и когнитивных процессов.

Среди последних публикаций Института стоит упомянуть следующие.

Rorum, Finn and John Christiansen. Actors and structure in IS projects: What makes implementation happen? *Scandinavian Journal of Management* (1993). No. 9. P. 5–28.

Kristensen, Peer Hull (forthcoming). Strategies in a volatile world. *Economy and Society*.

Larsen, Henrik Holt and Chris Brewster. Human resource management in Europe: Evidence from ten countries, in: Hegewisch, Ariane and Chris Brewster (eds.) *European Developments in Human Resource Management*. L.: Kogan Press, 1993. P. 126–148.

Schultz, Majken and Kristian Kreiner. Informal collaboration in R&D. The formation of networks across organizations. *Organization Studies* (1993). No. 14. P. 189–209.

Scott, W. Richard and Søren Christensen (eds.) *Advances in Institutional Analysis of Organizations: International and Longitudinal Studies*. Beverly Hills, CA: Sage, 1995. В данный сборник вошли работы следующих сотрудников Копенгагенской школы бизнеса: Finn Borum, Søren Christensen, Peter Karnøe, Christian Knudsen, Ian Molin, Jan Mouritsen, Peter Skærbæk, Ann Westenholtz.

Westenholtz, Ann. Paradoxical thinking and change in the frames of reference. *Organization Studies* (1993). No. 14. P. 37–58.

**Копенгагенский университет: факультет политических наук** [Copenhagen University: Department of Political Science]

Основной акцент работы факультета делается на разработке теории общественных организаций [public organization theory].

Из последних публикаций основными являются следующие.

Hansen, Hanne Foss. Governance in the public sector: Is homogeneous or heterogeneous thinking the way ahead? (in Danish). *Politica* (1994). No. 3. P. 275–285.

Jørgensen, Torben seck. Goals of public organizations (in Danish). *Politica* (1994). No. 3. P. 286–298.

**Оденский университет: Школа бизнеса и экономики** [Odense University: School of Business and Economics]

Основными направлениями, разрабатываемыми в Школе бизнеса и экономики Оденского университета в рамках исследования организаций, являются:

- стратегический организационный дизайн (данный проект построен на использовании технологии экспертных систем для диагностики и дизайна организаций и осуществляется совместно с университетом Дьюка [Duke University]).
- компьютерная [computational] организационная теория. Моделирование [simulating] и анализ организаций при помощи математических моделей.
- международные организации и лидерство.
- стратегический выбор и организационный дизайн (сюда входит ряд исследовательских проектов, в которых стратегия трактуется и как случайность [contingency], и как производная от доступных ресурсов).
- политическое и административное лидерство в местном управлении <...>. Исследования рекрутирования, дерекрутирования [derecruitment], стиля и ролей лидерства в процессе организационной трансформации с позиций нового институционализма и нового общественного менеджмента.
- изменения в государственном управлении в связи с модернизацией, приватизацией и интеграцией в Европейский Союз <...>. Политические теории сочетаются с анализом процесса построения политики, интеграционной теорией и институциональными теориями организационных изменений.
- организация и лидерство в добровольных и некоммерческих организациях. <...>

Среди последних публикаций наиболее важными являются следующие.

Burton, Richard M. and Børge Obel. *Mathematical Organizational Design Models*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1995.

Burton, Richard M. and Børge Obel. *Strategic Organizational Diagnoses and Design: Developing Theory for Application*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1995.

Klausen, Kurt Klaudi and Henrik Larsen (eds.) *Kommunal administrativ ledelse (Administrative Leadership in Local Government)*. Odense: Odense University Press, 1995.

**Ольборгский университет: факультет экономики, политики и управления** [Aalborg University: Department of Economics, Politics, and Administration]

Исследовательская программа факультета включает следующие проекты:

- сотрудничество между управляющими и работниками по поводу технологических изменений;
- позиции социальных партнеров в ситуации прямого участия [direct participation] в управлении в Дании (в сотрудничестве с Институтом Европейского Союза в Дублине);
- межорганизационные сети;
- менеджмент и организационные изменения;
- обучающиеся организации [learning organization] (в сотрудничестве с Каунасским университетом технологий, Литва);
- организационная структура и развитие профессиональных организаций (на примере больниц).

В числе последних публикаций следующие:

Lund, Reinhard. The positions of social partners' direct participation in Denmark. Aalborg: Aalborg University, 1994. *Department of Business Studies Working Paper 94-5*.

Rasmussen, Jørgen Gulddahl (forthcoming). Management in Danish universities: New legislation and organizational change. *Journal of Institutional Management in Higher Education*.

**Орхусская школа бизнеса: факультет менеджмента и исследований организаций**  
[Aarhus School of Business: Department of Organization and Management]

На факультете 11 кафедр, их сотрудники преподают в Орхусской школе бизнеса на всех уровнях. В течение последних двух лет факультет был реорганизован, и теперь это несколько полуавтономных исследовательских подразделений, связанных с другими университетами в Дании и за рубежом:

- управление человеческими ресурсами;
- центр управления технологиями;
- исследования межорганизационных отношений;
- исследования этики в бизнесе и менеджменте.

Среди последних публикаций наиболее интересными представляются следующие.

Hildebrandt, Steen (ed.) *Strategi og Ledelse: Veje og Visioner mod år 2000 Feststrift Louis Printz* (Strategy and Leadership: Paths and Visions toward the Year 2000). Herning: Forlaget Systime, 1993. Это юбилейный сборник, подготовленный в честь 60-летия проф. Луи Принца [Louis Printz] и включающий работы многих сотрудников факультета, в том числе: Erik Maaløe, Frank Olesen, Verner Petersen, Poul Dreisler, Henrik B. Sørensen, John Ulhøi.

Maaløe, Erik. The explorative-integrative approach to case research exemplified by a study of employee-owned companies. In Hans Klein, *Innovation through Cooperation*. Boston, MA: WACRA, 1993. P. 421–434.

Ulhøi, John. Corporate strategic environmental management: What, why, and how? *International Journal of Management* (1993). No. 10. P. 440–451.

Ulhøi, John. Greening of industry: Strategic challenges and corporate responses, in: Kang, B.S. and J.U. Choi (eds.) *Managing in the Global Economy: A Decision Sciences Perspective*. Seoul: Sungrim Press, 1993.

**Орхусский университет: факультет политических наук** [Aarhus University: Department of Political Science]

В числе текущих проектов факультета следующие:

- изменение роли групп интересов [interest organization] в датской политической системе;
- институты государства благосостояния: иерархическое управление [hierarchical governance], восприимчивость получателей помощи [client responsiveness], институциональная автономия [institutional autonomy];
- построение политики и управления в области охраны окружающей среды;
- инновации в местном управлении;
- индивидуальное бюрократическое поведение.

Среди последних публикаций стоит упомянуть следующие:

Albæk, Erik. The free commune experiment programme in Denmark: Rational or political change?, in: Baldersheim, Harald and Kristen Stahlberg (eds.) *Towards the Self-Regulating Municipality: Free Communes and Administrative Modernization in Scandinavia*. Dartmouth: Aldershot/Sidney, 1994.

Albæk, Erik (forthcoming). Between knowledge and power, *Policy Sciences*.

Christensen, Jørgen Grønnegård. Corporatism, administrative regimes and the mismanagement of public funds, *Scandinavian Political Studies* (1993). No. 16. P. 201–225.

Christiansen, Peter Munch. *Det frie marked - den forhandlende økonomi* (The Free Market – the Negotiated Economy). Copenhagen: Jurist-og Økonomforbundet, 1993.

Winter, Søren. *Implementering og effektivitet* (Implementation and Effectiveness). Herning: Systime, 1994.

## **ФИНЛЯНДИЯ**

### **Гуйе Севон и Ристо Тайньо [Guje Sevón and Risto Tainio]**

Финская традиция исследования организаций еще достаточно молода. Она возникла примерно в 1970-е гг. в двух бизнес-школах в Хельсинки. В настоящее время исследования организаций ведутся не только в этих двух школах, но и в бизнес-школах в Турку, Ваасе и Тампере. Организационные исследования начинают развиваться также в университете Юваскулы, схожая работа ведется в Технологическом университете в Хельсинки и в Лаппенранта.

Однако даже сейчас у финских исследований организаций нет какой-то особой специализации. Изучается широкий диапазон явлений, используются различные объясняющие парадигмы и методологические подходы. Исследователи приходят сюда преимущественно из организационной психологии, стратегического менеджмента, социологии индустриальных отношений, а в последние годы – также из институциональной экономики. Основной акцент – на изучении частных предприятий. Политологов и социологов, работающих в университетах, как правило, больше интересуют общественные организации и местное управление.

В последние годы авторы, работающие в области исследований организаций, объединились в тематические группы и даже исследовательские коллективы, и стороннему наблюдателю такой процесс кажется вполне последовательным – по сравнению с более ранними индивидуалистическими попытками исследований. Такие «тематические исследования» совершенно отчетливо начали формировать общий профиль различных бизнес-школ в Финляндии. Например, в бизнес-школах в Хельсинки исследователей интересуют прежде всего такие темы, как инновации и технологические изменения, управленческая работа и процессы труда, трансформация фирм и корпораций, менеджмент в сфере охраны окружающей среды, международный менеджмент и когнитивные процессы в организациях [organizational cognition]. В Тампере акцент на изучении лидерства и управленческой работы, а также управлении человеческими ресурсами. В Турку основное внимание уделяется изучению карьеры, организационного поведения, организационной культуры и деловой этики. В Ваасе наиболее активно разрабатываются исследования семиотики, лидерства и предпринимательства, а также процессов познания в управлении [management cognition]. В Юваскуле ведется работа в области стратегического менеджмента; в Лаппенранта – в области предпринимательства и развития малого бизнеса. Конечно, было бы несправедливо утверждать, что все исследования в данных организациях сводятся только к названным направлениям, однако работа «тематических групп» в этих организациях становится более заметной, нежели индивидуальные исследовательские проекты.

В целом, финские исследования организаций следуют общему духу дискуссий в данной области. В 1970-х и начале 1980-х гг. большое внимание уделялось здесь «классике» и методологии. И по сей день сохранился интерес к классикам социальных наук (Т. Веблену, Й. Шумпетеру, К. Марксу, Ч. Дарвину и др.) и их рассуждениям о динамике личности и общества. Примерами являются работы об эволюции внутрифирменных сообществ [Lovio 1993], университете как знаниеёмкой организации [Lehtimäki 1993], эволюции бизнеса [Pantzar 1993]. В то же время существует интерес к практическому использованию результатов исследования – например, в области управления человеческими ресурсами [Lähteenmäki and Paalumäki 1993; Ropo 1993].

Среди других источников вдохновения для финских исследователей организаций – работы Дж. Марча и Г. Саймона, Р. Керта и Дж. Марча, а также более поздние наработки бихевиористской теории фирмы [Pantzar, Tainio, and Lilja 1993; Sevón 1995b]. Изучение связи между выработкой, уклонением от работы и уровнем притязаний [performance, slack, search, and aspiration levels], с одной стороны, и различными механизмами обучения – с другой, положило основу исследованиям изменений в управленческой работе [Tiittula 1994], технологических изменений и инноваций [Hietanen 1993; Kuitunen 1993; Miettinen and Relander 1993].

Многих финских исследователей организаций и организационной теории привлекает концепция социального конструирования реальности [Sevón 1994a, 1995a]. Прежде всего это работы, посвященные исследованию роли организационной культуры [Aaltio-Marjosola 1994a] и мифотворчеству [story telling] [Aaltio-Marjosola 1994b], однако данное направление затрагивает и более общие вопросы. В рамках этого направления появились работы о природе знания в сфере менеджмента и обучения организаций, об управлении инновациями [Salenius 1995], о стратегическом менеджменте и организационной культуре [Gustafsson 1994]. Кроме того, все больше авторов обращаются, по крайней мере косвенным образом, к когнитивному подходу [Laukkanen 1994; Sevón 1994b].

Таким образом, теоретические основы финских исследований организаций – равно как и используемые в них исследовательские подходы и методы – весьма разнообразны. Однако в последние годы стали особенно заметны несколько тенденций. Первая – активное исследование отдельных случаев/кейсов [case studies], призванное дополнить массовые опросы и обследования установок, построенные на крупных выборках, и привлечь внимание к локальным, отраслевым и национальным особенностям исследования организаций [Räsänen 1993; Björkman 1994, Routamaa and Ponto 1994]. Например, многие работы, особенно выполненные в Хельсинки, посвящены изучению организаций в лесной промышленности и финансовом секторе [Tainio and Lilja 1994]. Вновь – после активного развития в 1970-х гг. – набирают силу международные сравнительные исследования. Причина – в активном участии Финляндии в европейских и международных сравнительных проектах, а также стремительном выходе финских корпораций на международный уровень – что дает возможность сравнивать различные контексты.

Другая тенденция – изучение влияния контекста/среды при помощи исторических и лонгитюдных данных. Структура исследований, построенных на анализе истории и контекста [организации], позволили вывести новые типологии организационных возможностей [Inkiläinen 1994], видов малого бизнеса [Miettinen and Hedberg 1993] и путей его развития [Räsänen 1993], процессов экологизации компаний [corporate greening processes] [Halme, Näsi, and Näsi 1994; Näsi and Näsi 1994; Räsänen, Meriläinen, and Lovio 1994/95], а также развития по «доброму» или порочному кругу [Nurmi and Uksvärav 1993; Lilja, Tainio, and Törnqvist 1994; Hunt and Ropo 1995]. Они побудили к более тщательному анализу цепочек событий, которые ведут к историческим изменениям в рамках организаций [Kuitunen 1993; Lindell and Melin 1994; Tiittula 1994; Eriksson 1995]. Эти исследования ставили своей целью описать «истинную» сущность корпоративных трансформаций

[Inkiläinen 1994], гибель организаций [Lovio 1993], гендерные вопросы в менеджменте [Vanhala and Hänninen Salminen 1994], а также жесткость сетей [Väänänen 1994].

Особое направление исследований, наиболее активно разрабатываемое в Хельсинкской школе экономики, связано с изучением сущности менеджмента как социальной силы, его объясняющих возможностей для анализа различных организационных явлений. С этих позиций рассматривались такие явления, как организационные изменения, инновации, изменения в соотношении продуктов, текучесть рабочей силы, технологические скачки, конкурентные стратегии, выполнение работы и др. Финские исследователи организаций внесли свой вклад в развитие данного направления. К. Лилья [Lilja] предложил различные схемы исследования кейсов, а Р. Тайньо [Tainio] описал исследовательский процесс как «спираль» формирования смысла. В целом, существует тенденция к тому, чтобы не просто оставаться «сторонним наблюдателем», а привносить собственные суждения и критерии, что позволит достичь более глубокого и реалистичного уровня понимания и объяснения изучаемых событий и явлений.

## Литература

- Aaltio-Mariosola, Iris (a). Gender stereotypes as cultural products of the organization, *Scandinavian Journal of Management* (1994). Vol. 10. P. 147–162.
- Aaltio-Marjosola, Iris (b). From a «grand story» to multiple narratives? Studying an organizational change project, *Journal of Organizational Change Management* (1994). Vol. 4, No. 5. P. 56–67.
- Björkman, Ingmar. Managing Swedish and Finnish multinational corporations: The role of the board of directors in French and Norwegian subsidiaries, *International Business Review* (1994). Vol. 3. P. 47–69.
- Eriksson, Päivi. The process of interprofessional competition: A case of expertise and politics, in: Brownlie, D., M. Saren, R. Wensley, and R. Whittington (eds.) *Rethinking Marketing*. L.: Sage, 1995.
- Gustafsson, C. Production av allvar (Production of seriousness). *Studier i företagsekonomi 3*. Stockholm: Nerenius & Santeus, 1994.
- Halme, M., J. Näsi, and S. Näsi. Environmental image of top Finnish companies, in: Collins, D., and S. Wartick (eds.) *Proceedings of the 5th Annual Meeting of IABS*. Madison, WI: IABS, 1994. P. 493–499.
- Hietanen, Annikki. *The Adoption of New Manufacturing Technologies*. University of Tampere Publications, 1993. Series A. Vol. 362.
- Hunt, James G. and Arja Ropo (forthcoming). A paradox and virtuous and vicious spiral perspective for viewing entrepreneurial processes in changing opportunity structures, *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Inkiläinen, Raimo. *Transformation Beyond Skill – A Process of New Capabilities Development in a Trading Company*. Helsinki School of Economics Publications, 1994. A: 96.
- Kuitunen, Kimmo. *Innovative Behavior and Organizational Slack of a Firm*. Helsinki School of Economics Publications, 1993. A: 87.
- Laukkanen, M. Comparative cause mapping of organizational cognitions, *Organization Science* (1994). Vol. 5. P. 322–343.
- Lehtimäki, Jorma. *Towards a Theory of the University as a Knowledge-intensive Organisation*. Turku School of Economics Publications, 1993. A-5.

- Lilja, K., R. Tainio, R., and S. Törnqvist. Adjusting to macro-economic reforms in Russia: The crisis case of the Svetogorsk mills, *Industrial & Environmental Crisis Quarterly* (1994). No. 8. P. 55–70.
- Lindell, M., and L. Melin. Acquisition and realization of vision – Diversification through strategic bridging, in: O'Neal, T.H., R. White, and D. Hurst (eds.) *Building the Strategically Responsive Organization*. Chichester: John Wiley & Sons, 1994. P. 231–249.
- Lovio, Raimo. *Evolution of Firm Communities in New Industries*. Helsinki School of Economics Publications, 1993. A: 92.
- Lähteenmäki, Satu, and Anni Paalumäki. The retraining and mobility motivations of key personnel: Dependencies in the Finnish business environment, *International Journal of Human Resource Management* (1993). No. 4. P. 377–406.
- Miettinen, Asko, and Nina Hedberg. In search of entrepreneur-business environment contingencies, in: Klandt, Heinz (ed.) *Entrepreneurship and Business Development*. Avebury: Ashgate Publishing Company, 1993. P. 21–42.
- Miettinen, Asko, and Kaj-Erik Relander. Technology acquisitions in emerging industries: A case study, in: Birley, S., and I. MacMillan (eds.) *Entrepreneurship Research: Global Perspectives*, Advanced Series in Management. Vol. 19. Amsterdam: Elsevier Science Publishers Inc., 1993. P. 325–340.
- Näsi, Juha, and Salme Näsi. The role and development of social and environmental issues in corporate public image strategy, in: Moustafa, H., and W. Sauser (eds.) *Making Greening Work*. Vinton, VA: Society for Advancement of Management, 1994. P. 63–75.
- Nurmi Raimo and Paoul Uksvärav. How Estonian managers experienced the transformation to independence and market economy in 1990–1991, *Management International Review* (1993). No. 2. P. 171–181.
- Pantzar, Mika. *The Replicative Model of Evolution of Business: An Interdisciplinary Approach for a New Understanding of Nature and Society*. Berlin: Springer-Verlag, 1993.
- Pantzar, M., R. Tainio, and K. Lilja. Progress and pathology in managerial practice: Evolutionary perspective, *World Futures* (1993). No. 37. P. 151–161.
- Räsänen, K. Paths of corporate change and the metaphor of 'sectoral roots': The case of Finnish corporations, 1973–1985, *World Futures* (1993). No. 37. P. 1–17.
- Räsänen, K., S. Meriläinen, and R. Lovio. Pioneering descriptions of corporate greening: Notes and doubts on emerging discussion, *Business Strategy and the Environment* (1994/1995). Vol. 3, No. 4. P. 9–16.
- Ropo, Arja. Towards strategic human resource management: A pilot study in a Finnish power industry company, *Personnel Review* (1993). Vol. 22, No. 4. P. 35–53.
- Routamaa, Vesa and Virpi Ponto. *Situational Leadership and the MBTI Types of Certain Finnish Managers*. University of Maryland: National Leadership Institute, 1994.
- Salenius B.-M. (forthcoming). Cognitive framing of cross-border interaction: Four cases of managerial sensemaking in collaborative R & D projects. To appear in: Sevón, G., and K. Kreiner (eds.) *Eureka – the Scandinavian Experience*. Helsinki: Swedish School of Economics.
- Sevón, Guje (forthcoming-a). Organization and will, in: Ingvar, D., and L Sjöberg (eds.) *Will and Economic Behavior*. Stockholm: Stockholm School of Economics.
- Sevón, Guje (forthcoming-b). Action and reflection, in: Wahlund, R. (ed.) *Perspectives on Economic Psychology*.

- Sevón, Guje (forthcoming-c). The «joints» in joint R & D ventures, in: Sevón, G. and K. Kreiner (eds.) *Eureka – the Scandinavian Experience*. Helsinki: Swedish School of Economics.
- Sevón, Guje (forthcoming-d). Organizational imitation in identity transformation, in: Czarniawska-Joerges, B., and G. Sevón (eds.) *Travels of Ideas: New Perspectives on Organizational Change*. Berlin: de Gruyter.
- Tainio, Risto, and Kari Lilja. Changing competition in the context of growth and decline in Finnish banking. In *Valtakurmaskilpailija: A Festschrift to Matti Purasjoki*. Forssa, Finland, 1994.
- Tiittula, Pertti. *Farewell to Bureaucracy: Technical Research Centre of Finland as a Pathfinder in Management Change*. Helsinki School of Economics Publications, 1994. A: 95.
- Väänänen, Teemu. *Role Switching in Networks*. Helsinki School of Economics Publications, 1994. B: 138.
- Vanhala, Sinikka, and Eva Hänninen-Salminen. Male and female managers: Segregated labour markets, in: Vihavainen, H., and R. Ijarala (eds.) *Women at the Top: Study on Women As Leaders in the Private Sector*. Helsinki: Institute of Statistics, 1994. Study No.211. P.23–34.

## НОРВЕГИЯ

### Арент Гревэ и Пауль Г. Ронесс [Arent Greve and Paul G. Roness]

В данном обзоре норвежские исследования организаций поделены на две группы: одна занимается исследованием организаций в общественном секторе, здесь работают преимущественно исследователи из институтов, изучающих политические науки; другая рассматривает организации в частном секторе, и работа ведется прежде всего авторами из бизнес-школ.

#### *Исследования общественного сектора*

Здесь рассматриваются работы авторов, которые связаны с институтами, изучающими политические науки в университетах Бергена, Осло и Тромсо. Упомянуты ключевые темы и наиболее важные книги, однако мы не ставим своей целью включить сюда все работы.

Вот уже два десятилетия норвежским исследованиям организаций, связанным с общественным сектором, свойственны две особенности: (1) в центре исследований – недавние и текущие реформы управления; (2) исследования не ограничены рамками кафедр, факультетов и стран, а выходят за их границы. В последнее время наибольшее внимание привлекают две темы: нормативная база общественного сектора и последствия международного развития национальных политико-административных систем.

В Бергене исследованиями организаций в общественном секторе занимается в первую очередь факультет управления и организационной теории университета Бергена. Некоторые из его сотрудников работают также в Норвежском центре менеджмента и исследования организаций [LOS-Centre (Norwegian Centre in Organization and Management)], так что исследователей этих двух институтов логичнее рассматривать как единую группу. Вопросы местного управления особенно интересуют Харальда Бальдерсхайма [Harald Baldersheim] и Одуна Оффердала [Audun Offerdal]. Их работы включают исследования экспериментов со «свободными коммунами» [free commune experiments] в северных странах [Baldersheim and Ståhlberg 1994], различных муниципальных реформ в Норвегии [Baldersheim 1993; Baldersheim, in: Læg Reid and Olsen 1993], влияния демократической теории на местное управление [Offerdal, in: Læg Reid and Olsen 1993]. Несколько авторов занимаются изучением

реформ центрального управления, среди них: Пэр Лэгрейд [Per Læg Reid] (в частности, политика в отношении персонала и оплаты труда), Пауль Г. Ронесс [Paul G. Roness] (участие парламента и профсоюзов общественного сектора в административной реформе) и Харальд Сэтрен [Harald Sætren] (внедрение административных реформ). Среди последних публикаций – следующие работы: [Læg Reid and Pedersen 1994, Roness 1995; Læg Reid, Roness, in: Læg Reid and Olsen 1993]. Ларс Бликнер [Lars Blichner] и Линда Сангольт [Linda Sangolt] изучают выход государственного управления на международный уровень (см. их главу в: [Læg Reid and Olsen 1993]). Эрик О. Эриксен [Erik O. Eriksen] анализирует нормативную базу общественного сектора [Eriksen 1993a, 1993b]. Изучаются и отдельные типы организаций: организации в области охраны окружающей среды (Альф Инге Янсен [Alf Inge Jansen]), здравоохранения (Вибекке Эриксен [Vibeke Eriksen]), а также университеты (Ивар Блейкли [Ivar Bleiklie]). Эти норвежские исследования часто входят в международные сравнительные проекты.

Исследования организаций, проводимые на факультете социальных наук университета Осло, касаются прежде всего проблем центрального управления и осуществляются отчасти при помощи изучения кейсов, отчасти – через опросы. Пример исследования отдельного случая – работа Т. Кристенсена о реорганизации центрального аппарата управления в сфере здравоохранения [Christensen 1994]. В главах Кристенсена и Эгеберга суммируются результаты нескольких исследований [см.: Christensen and Egeberg 1994]. Йохан П. Ольсен [Johan P. Olsen] – координатор новой исследовательской программы ARENA (программа Перспективных исследований европеизации национального государства [Advanced Research on the Europeanization of the Nation State]), организованной в университете Осло. В рамках этой программы разрабатываются более ранние исследования институциональной динамики, подчеркивается роль международных тенденций [Olsen, in: Læg Reid and Olsen 1993].

В университете Тромсо на факультете политических наук Хельге О. Ларсен [Helge O. Larsen] занимается изучением процесса принятия решений и политического лидерства в муниципалитетах [Larsen and Offerdal 1994; Larsen, in: Baldersheim 1993; in: Christensen and Egeberg 1994]. Кьель Арне Рёвик [Kjell Arne Røvik] исследовал роль консультантов в процессе организационного обучения, а также возникновение, распространение и исчезновение популярных идей в менеджменте. В этом же отделе исследуются идеи политической и организационной теории применительно к анализу организационного поведения в рыболовной промышленности. Турид Мольденас [Turid Moldenæs] изучает смысл используемого в организационной теории понятия «тотальное качество менеджмента» и его влияние на организацию. Кнут Х. Микальсен [Knut H. Mikalsen] рассматривает влияние режимов регулирования на процесс принятия решений в организациях в рыболовной промышленности [Jentoft and Mikalsen 1994].

### *Исследования частного сектора*

В Норвегии исследования частных организаций ведутся преимущественно в школах бизнеса и инженерного дела, основной акцент – на изучении бизнес-фирм. В данном обзоре мы опускаем огромное количество узкоприкладных, тематически строго ограниченных исследований, которые не добавляют ничего нового к фундаментальному пониманию организаций. Мы остановимся на работах, особенно интересных для трех дисциплин – психологии, экономики и социологии.

Среди авторов, изучающих психологические основы процесса принятия решения в организациях, – Кьель Гронхауг [Kjell Grønhaug], Уилли Хаукедаль [Willy Haukedal] и их коллеги в Норвежской школе экономики и делового администрирования в Бергене и Норвежской школе менеджмента в Осло. В частности, они рассматривают, как менеджеры формируют представления об окружающей их среде, о своих конкурентах, а также то, как эти представления меняются под влиянием собственного опыта и экспертной оценки со

стороны других менеджеров и под влиянием текучести управленческого персонала в организации [Grønhaug and Lines 1994; Haukedal 1994; Grønhaug and Haukedal 1994]. Лаи и Гронхауг занимались также исследованием того, как менеджеры разрешают проблемы [Lai and Grønhaug 1994].

Исследователи, в большей степени интересующиеся хозяйственными явлениями, в частности анализом транзакционных издержек, а также связью между экономическими факторами и социальными отношениями, изучают различные формы контрактных отношений и стратегических альянсов, в частности, отношения в рамках ценовых систем, властные отношения, общность норм и проблему доверия [Haugland and Reve 1993, 1994; Haugland and Grønhaug 1994; Haugland 1994a, 1994b]. Некоторые авторы исследовали конкурентоспособность норвежских отраслей и фирм, а также ее связь с ключевой компетентностью корпорации [core strategic competence] [Reve 1994].

Исследователей организаций также интересует динамика процесса принятия решений в рамках отрасли и особенно – взаимосвязь рыночных сил, общественной политики, регулирования, социальных норм и организационных решений. Reve и Гронхауг используют теорию обучения и институциональную теорию для того, чтобы продемонстрировать, как имитация стратегий среди банковских организаций привела к развалу крупнейших норвежских банков [Reve and Grønhaug (1993)]. А в Норвежской школе менеджмента исследовалась роль институционализированных правил и лоббирования в построении государственной политики, особенно в отношении нефтяной промышленности и Европейского Союза [Andersen and Eliassen 1993, 1994; Andersen 1993]. Х. Келли, У. Гаттикер и А. Греве анализировали, как новые технологии принимаются (или же напротив – не принимаются) профсоюзами, менеджерами и не входящими в профсоюз работниками [Kelley, Gattiker, and Greve 1994a, 1994b]. А Харальд Кнудсен [Harald Knudsen] (Агдерский колледж) применяет метод «построения теории на практике», чтобы побудить практиков вводить изменения в соответствии со своим видением собственных действий и ситуации.

В исследованиях рынков труда и отношений занятости используются понятия экономической теории, социологии и индустриальной психологии. Например, А. Каллеберг и Т. Reve при помощи теории контрактации показали, что анализ транзакционных издержек и теория действия позволяют исследовать отношения занятости более эффективно, если при этом внимание уделяется также политическим, культурным и институциональным особенностям конкретной страны [Kalleberg and Reve 1993]. Исследователей Норвежской школы экономики и делового администрирования, работающих с коллегами из США, Швеции, Италии и Японии, особенно привлекает проблема отношений между предпринимательством и социальными сетями. В их работах рассматриваются различные моменты общего характера – например, то, что социальные сети облегчают процесс основания фирм [Greve and Gattiker 1994; Gattiker and Greve 1994; Greve 1995]. А в Норвежском технологическом институте (подразделение университета Трондхейма) Оге Гарнес [Åge Garnes] занимается изучением динамики отношений между продавцами и покупателями в отраслях промышленности, основанных на использовании [высоких] технологий.

## Литература

- Andersen, S. *The Struggle Over North Sea Oil: Petroleum Policy in Denmark, Britain, and Norway*. Oslo/Oxford: University Press, 1993.
- Andersen, S., and K. Eliassen. *Making Policy in Europe: The Europeification of National Policy Making*. L.: Sage, 1993.

- Andersen, S., and K. Eliassen (forthcoming). EU-lobbying revisited, *European Journal of Political Research*.
- Baldersheim, H. (ed.) *Ledelse og innovasjon i kommunene* (Leadership and Innovation in Local Government). Oslo: TANO, 1993.
- Baldersheim, H., and K. Ståhlberg. *Toward the Self-Regulating Municipality*. Dartmouth: Aldershot, 1994.
- Christensen, T. *Politisk styring og faglig uavhengighet. Reorganisering av den sentrale helseforvaltningen* (Political-Guidance and Professional Independence: Reorganization of the Central Health Administration). Oslo: TANO, 1994.
- Christensen, T., and M. Egeberg (eds.) *Forvaltningskunnskap*, 2. utgave (Administrative Theory, 2<sup>nd</sup> edition). Oslo: TANO, 1994.
- Eriksen, E.O. (a). *Grenser for staten* (Limits of State Action). Oslo: Universitetsforlaget, 1993.
- Eriksen, E. O. (b). *Den offentlige dimensjon* (The Public Dimension). Oslo: TANO, 1993.
- Gattiker, U., and A. Greve. *The role of family relations in the entrepreneurial process: A gender comparison*. Bergen: Norwegian School of Economics and Business Administration Working Paper, 1994.
- Greve, A. (forthcoming). Networks and entrepreneurship: An analysis of social relations, occupational background, and the use of contacts during the establishment process, *Scandinavian Journal of Management*.
- Greve, A., and U. Gattiker (a). *Network structure: An empirical assessment of the entrepreneurial process*. Bergen: Norwegian School of Economics and Business Administration Working Paper, 1994.
- Greve, A., and U. Gattiker (b). *Becoming a member or being a member of business networks*. Lethbridge, Alberta: University of Lethbridge Working Paper, 1994.
- Grønhaug, K., and W. Haukedal (forthcoming). Experts and novices in innovative, unstructured tasks: The case of strategy formulation, *Creativity and Innovation Management*.
- Grønhaug, K., and R. Lines (forthcoming). Managerial focus in changing environments, *Scandinavian Journal of Management*.
- Haugland, S. (a). The cultural dimension of international buyer-seller relationships. Paper presented at the 23<sup>rd</sup> Annual EMAC Conference, Maastricht, The Netherlands, May 17–20, 1994.
- Haugland, S. (b). Factors influencing the duration of international buyer-seller relationships. Paper prepared for the Nordic Workshop on Interorganizational Research, Aalborg, Denmark, August 25–27, 1994.
- Haugland, S., and K. Grønhaug. Cooperative relationships in competitive markets. Manuscript, 1994.
- Haugland, S., and T. Reve. Relational contracting and distribution channel cohesion, *Journal of Marketing Channels* (1993). Vol. 2, No. 3. P. 27–60.
- Haugland, S., and T. Reve (forthcoming). Price, authority, and trust in international distribution channel relationships, *Scandinavian Journal of Management*.
- Haukedal, W. (forthcoming). Categories of strategic stimuli: Their implications for managers sense-making of organizational environments. *Scandinavian Journal of Management*.
- Jentoft, S., and K. Mikalsen. Regulating fjord fisheries: Folk management or interest group politics? in: Dyer, C.L., and J.R. McGoodwins (eds.) *Folk Management in the World 's Fisheries*. Boulder, CO: University Press of Colorado, 1994. P. 287–316.

- Kalleberg, A., and T. Reve. Contracts and commitment: Economic and sociological perspectives on employment relations. *Human Relations* (1993). No. 46. P. 1103–1132.
- Kelley, H., U. Gattiker, and A. Greve (a). Comparing attitudes of union, non-union, and managerial employees: When should unions accept or resist new technology for the Workplace. Paper presented at the Administrative Sciences Association of Canada Conference. 1994.
- Kelley, H., U. Gattiker, and A. Greve (b). When should unions accept or resist new technology for the workplace? Comparing attitudes of union, non-union, and managerial employees. Paper presented at the Academy of Management Meeting, Dallas. 1994.
- Lai, L. and K. Grønhaug. Managerial problem finding: Conceptual issues and research findings. *Scandinavian Journal of Management* (1994). No. 10. P. 1–15.
- Larsen, H. O., and A. Offerdal. *Demohran og deltakelse i kommunene. Norsk lokalpolitikk i nordisk lys* (Democracy and Participation in Local Government: Norwegian Local Politics in a Nordic Perspective). Oslo: Kommuneforlaget, 1994.
- Lægreid, P., and J. P. Olsen (eds.) *Organisering av offentlig sektor* (Organizing the Public Sector). Oslo: TANO, 1993.
- Lægreid, P., and O. K. Pedersen (eds.) *Forvaltningspolitikk i Norden* (Administrative Policy in Scandinavia). Copenhagen: Jurist- og økonomiforundets forlag, 1994.
- Reve, T. Toward an integrative model of strategy development: From dynamic clusters to core competencies. Does management matter? Holger Crafoords Symposium, Institute of Economic Research, Lund University, Sweden. 1994.
- Reve, T., and K. Grønhaug. Rigid strategic maps and unforeseen outcomes in deregulation of the Norwegian banking industry. Bergen, Working paper. 1993.
- Roness, P. G. *Stortinget som organisator. Folkevaldes medverknad ved organiseringa av den norske sentraladministrasjonen 1946–1993* (Parliament as Organizer: The Involvement of Elected Representatives in the Organization of the Norwegian Central Administration, 1946–1993). Oslo: TANO, 1995.

## ШВЕЦИЯ

### Барбара Чарнявска-Йоргес [Barbara Czarniawska-Joerges]

#### *Встреча*

Однажды повстречались на дороге  
 поэма и микропроцессор.  
 «Я к сердцу иду человеческому.  
 А ты?» – спросила поэма.  
 «Не знаю, – ответил процессор. –  
 Но точно я должен спешить».

Sidsel Mørck // *Hver eneste natt*  
 (Aschehoug, 1990).

Шведские исследования организаций – в том виде, в каком они сложились к 1995 г. – можно описывать в нескольких плоскостях. Можно противопоставить статичную картину (тенденции, школы и наработки, наиболее заметные в настоящее время и остающиеся таковыми уже в течение какого-то времени) динамичной (тенденции, школы и наработки, которые только появляются или которые постепенно исчезают – после того, как долгое время они играли важную роль в данной области). В другой плоскости – можно говорить об

основных темах исследований и основных интересах, дополнив рассказ комментарием по поводу связей и взаимного влияния. И опять-таки, прослеживаются определенные тенденции в выборе тем, а также методов и общей логики исследования; порою они совпадают, порою – нет. Наконец, можно построить изложение, очертив границы между организационными исследованиями и смежными областями (такими, как маркетинг или бухгалтерский учет), в которых ведется все больше исследований, перекликающихся с исследованиями организаций. Предлагаемый ниже обзор – попытка редуцировать эту комплексность, соответственно здесь неизбежны упрощения и неточности.

В данном тексте для обозначения школ и институтов используются следующие сокращения: GU – Готенбургский университет [Gothenburg University], IWQR – Стокгольмский институт исследований качества труда [Institute for Work Quality Research in Stockholm], JIBS – Йонкопингская международная школа бизнеса [Jönköping International Business School], LINU – университет Линкопинга [Linköping University], LU – университет Лунда [Lund University], SCORE – Стокгольмский центр организационных исследований, объединение Стокгольмской школы экономики и Стокгольмского университета [Stockholm Center for Organization Research], SSE – Стокгольмская школа экономики [Stockholm School of Economics], SU – Стокгольмский университет [Stockholm University], UM – университет Умео [Umeå University], UPP – университет Уппсалы [Uppsala University], W – университет Ваксё [Växjö University].

В организационных исследованиях есть по крайней мере три направления, в равной мере – хотя и по-разному – испытывавшие влияние институциональной теории. Есть вполне сложившаяся сетевая теория. Ее развитие сопряжено с развитием сетевой теории в мировом научном сообществе, однако здесь у нее есть и свои, шведские, особенности: идеи теории организаций сочетаются с традициями индустриального маркетинга (UPP, LU, W). Другое направление, или школа, – это социоэкономическая институциональная теория, развивающаяся в тесном контакте со смежными наработками – и тем самым являющаяся попыткой реализовать стремление Т. Веблена и переплести экономическое и социологическое мышление в единый инструмент понимания мира (SSE, LINU). Третье направление можно назвать конструктивистской институциональной теорией, поскольку в ней сходятся социальный конструктивизм, новый прагматизм и новый институционализм (SCORE, LU, UM).

Остальные тенденции развиваются несколько особняком, однако, несомненно, поддерживают тесные связи с направлениями исследований, перечисленными выше. Среди них – исследования процесса построения стратегии, разрабатываемые на основе сетевой теории и социоэкономического институционализма (JIBS, LINU, LU), исследования предпринимательства, построенные на сетевой теории (W), и критическая организационная теория, выросшая из долгой традиции шведских исследований демократии на рабочем месте и наследия франкфуртской школы в философии (GU, IWQR, LINU, UPP).

Уже примерно в течение десяти лет основное направление шведских исследований связано с темой организационной культуры и во многих своих аспектах движется в русле (порою предвосхищая его) общего интереса к данному феномену. В силу ряда причин – интересных с точки зрения социологии науки, но неважных для данного обзора – это направление постепенно исчезло, однако продолжает оказывать влияние на шведские исследования организаций практически на всех уровнях: например, в исследовательские отчеты, прежде писавшиеся в сухом стиле научного реализма, вводятся элементы символизма; поощряется интерес к полевым исследованиям.

Некоторые направления исследований складываются только сейчас, причем развиваются они не столько в противовес существующим направлениям, сколько в их продолжение. Здесь следует упомянуть исследования временных организаций и исследования проектов – в них намеренно заявляется о поиске антиорганизационной теории и утверждается, что значимыми

единицами исследования являются не структуры, а проекты (UM, SCORE). Другая тенденция – поиск экологической организации [search for ecological organization], гладко вписывающийся в исследовательскую работу более общего характера (GU, LU). Более четкие очертания начинают обретать феминистские исследования организаций, и специальные выпуски международных журналов, издающихся в Швеции, – тому свидетельство (LINU, LU, GU, SSE, SCORE). Возвращается интерес к технологическим аспектам организации – как в плоскости более практически ориентированных исследований управления рабочим временем [time-management studies], так и в плоскости более теоретических, ориентированных в будущее исследований виртуальной реальности и ее потенциального влияния на организационные практики (LINU, SSE, SU, LU). Наконец, вновь происходит сближение организационной теории и теории культуры: здесь и исследования организаций с позиций культуры, и исследования организаций, «производящих» культуру, и попытки включить элементы теорий эстетики в организационную теорию (SU, GU, LU). В исследованиях воображаемых организаций [imaginary organizations] интерес к информационным технологиям переплетается с различными способами познания и восприятия организаций – как рациональных, эстетических или лингвистических инструментов (SU).

Что касается методов, то заметен явный перевес интерпретативных подходов. Эта тенденция проявляется по крайней мере в двух формах: полевых исследований этнографического характера и стремительно развивающейся традиции анализа текста. Оба метода могут использоваться одним автором или одной школой. В полевых исследованиях рассматриваются все типы организаций, хотя (в отличие от, например, англосаксонской традиции) большее внимание уделяется организациям в общественном секторе – поскольку к ним легче получить доступ, а также по причине частых экспериментов в них и с ними. В сущности, уже сложилась историография реформ общественного сектора в Швеции. В центре другого направления – так называемые знаниеёмкие организации [knowledge-intensive organizations]. Наконец, следует отметить еще одну тенденцию (с учетом возраста данной дисциплины вообще она еще достаточно молода): саморефлексия – как в исторических рамках, так и в контексте теорий знания (UPP, LU, GU, IWQR, SCORE, SU). Описывать развитие той или иной дисциплины в конкретной стране всего на нескольких страницах практически так же рискованно, как и торопливо говорить о нем в нескольких словах. Если же все-таки попытаться это сделать, то вот как выглядит шведская теория организаций:

- ориентирована на процесс;
- прагматична (хотя ее прагматичность не обязательно краткосрочного свойства);
- связывает теорию с опытом полевых исследований и наоборот;
- помещает организации в более широкий социальный контекст (региональный, государственный, глобальный);
- интерпретативна, экспериментирует с методами.

#### **Публикации на английском языке, 1993–1995 гг.**

Abrahamsson, B. *The Logic of Organization*. Newbury Park, CA: Sage, 1993.

Alvesson, M. (a) Cultural-ideological modes of management control, in: Deetz, S. (ed.) *Communication Yearbook*. Vol. 16. Newbury Park, CA: Sage, 1993. P. 3–42.

Alvesson, M. (b) Organization as rhetoric. Ambiguity in knowledgeintensive companies, *Journal of Management Studies* (1993). No. 30. P. 997–1015.

- Alvesson, M. (c) Participation and pseudo participation in a professional service organization, in: Lafferty, W.M., and E. Rosenstein (eds.) *Internahonal Handbook of Participahon in Organizahons*. Vol. 3. Oxford: Oxford University Press, 1993. P. 280–299.
- Alvesson, M. (d) The play of metaphors, in: Hassard, J., and M. Parker (eds.) *Postmodernism and Organizahons*. L.: Sage, 1993. P. 114–131.
- Alvesson, M. (e) *Cultural Perspectives on Organizations*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
- Alvesson, M. (a) Critical theoty and consumer marketing. *Scandinavian Journal of Management* (1994). No. 10. P. 291–313.
- Alvesson, M. (b) Talk in organizations. Managing identity and image in an advertising agency. *Organization Studies* (1994). No. 15. P. 535–564.
- Alvesson, M., and P. O. Berg. *Corporate Culture and Organizational Symbolism. An Overview*. Berlin: de Gruyter, 1993.
- Alvesson, M., and Y. Billing. *Gender, Managers and Organizations*. Berlin: de Gruyter, 1994.
- Andersson, T.D. The economic impact of stadium events, in: Bale, J. (ed.) *The Stadium and the City*. Keele: Keele University Press, 1994.
- Artsberg, K, A. Loft, and S. Yard (eds.) *Accounting Research in Lund*. Lund: Lund University Press, 1993.
- Bengtsson, L. Governmental markets, regulations and hierarchies: Building trust in the face of nationalization, *International Studies of Management and Organization* (1993). No. 23. P. 47–68.
- Bergström, R., L. Engwall, L., and E. Wallerstedt. Organizational foundations and closures in a regulated environment: Swedish commercial banks 1831–1990, *Scandinavian Journal of Management* (1994). No. 10. P. 24–48.
- Björkegren, D. *The Culture Business*. L.: Routledge, 1994.
- Borgquist, L., and C. H. Lyttkens. Swedish health care in the late 1980s and early 1990s – A story of institutional change, in: Alban, Anita, and Terkel Christiansen (eds.) *The Nordic Lights: New Initiatives in Health Care Systems*. Odense: Odense University Press, 1995.
- Brandes, O., and S. Brege. Strategic turnarounds and top management involvement – The case of ASEA and ABB, in: Lorange, P. et al. (eds.) *Implementing Strategic Processes. Change, Learning and Co-operation*. Oxford: Blackwell, 1993. P. 91–114.
- Brunsson, N. (a) Ideas and action. Justification and hypocrisy as alternatives to control, *Accounting, Organizations and Society* (1993). No. 18. P. 489–506.
- Brunsson, N. (b) The necessary hypocrisy, *The International Executive* (1993). Vol. 35, No. 1. P. 1–9.
- Brunsson, N. Disorder and leadership, in: Masuch, Massimo, and Michael Warglien (eds.) *The Logic of Organizational Disorder*. Berlin, N.Y.: de Gruyter, 1996.
- Brunsson, N., and J.P. Olsen (eds.) *The Reforming Organization*. L.: Routledge, 1993.
- Collin, S.-O. The brotherhood of the Swedish sphere: A third institutional form for economic exchange, *International Studies of Management and Organization* (1993). No. 23. P. 69–86.
- Collin, S.-O., and R. Larsson. Beyond markets and hierarchies: A Swedish quest for a tripolar institutional framework, *International Studies of Management and Organization* (1993). No. 23. P. 3–12.

- Czarniawska-Joerges, B. Sweden: A modern project, in: Hickson, D. (ed.) *Management in West Europe: More than One Way*. Berlin: de Gruyter, 1993. P. 229–248.
- Czarniawska-Joerges, B. *The Three Dimensional Organization: A Constructionist View*. Lund: Studentlitteratur, 1993.
- Czarniawska-Joerges, B. (a) Narratives of individual and organizational identities, in: Deetz, S. (ed.) *Communication Yearbook 17*. Newbury Park, CA: SAGE, 1994. P. 193–221.
- Czarniawska-Joerges, B. (b) Realism in the novel, social sciences and organization theory, in: Czarniawska-Joerges, B., and P. Guillet de Monthoux (eds.) *Good Novels, Better Management: Reading Organizational Realities in Fiction*. Reading, Berkshire: Harwood Academic Publishers, 1994. P. 1–16.
- Czarniawska-Joerges, B. (ed.) (c) Painful Transformations: Privatization in Eastern and Central Europe, Special issue of *Industrial and Environmental Crisis Quarterly* (1994). Vol. 8, No. 1.
- Czarniawska-Joerges, B. (ed.) (d) The Construction of Gender in Organizations. Special issue of *Scandinavian Journal of Management* (1994). Vol. 10, No. 2.
- Czarniawska-Joerges, B. (e) Gender, power, organizations: An interruptive interpretation, in: Hassard, J., and M. Parker (eds.) *Towards a New Theory of Organizations*. L.: Routledge, 1994. P. 227–247.
- Czarniawska-Joerges, B., and P. Guillet de Monthoux (eds.) *Good Novels, Better Management: Reading Organizational Realities in Fiction*. Reading, Berkshire: Harwood Academic Publishers, 1994.
- Czarniawska-Joerges, B., and B. Joerges. The man with all the qualities: Can business, science and arts go hand in hand?, in Czarniawska-Joerges, B., and P. Guillet de Monthoux (eds.) *Good Novels, Better Management: Reading Organizational Realities in Fiction*. Reading, Berkshire: Harwood Academic Publishers, 1994. P. 234–267.
- Edquist, C. Technology policy: The interaction between governments and markets, in: Aichholzer, Georg, and Gerd Schienstock (eds.) *Technology Policy. Towards an Integration of Social Ecological Concern*. Berlin, N.Y.: de Gruyter, 1994.
- Edquist C., and B-Å Lundvall. Comparing the Danish and Swedish systems of innovation, in: Nelson, Richard R. (ed.) *National Innovation Systems – A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press, 1993.
- Elg, U. and U. Johansson (1993). The institutions of industrial governance. A network perspective on the Swedish food industry, *International Studies of Management and Organization* (1993). No. 23. P. 29–46.
- Forsgren, M. and U. Holm. Internationalization of management: Dominance and distance, in: Buckley, P.J., and P. Ghauri (eds.) *The Internationalization of the Firm*. L.: Academic Press, 1993. P. 337–349.
- Groenewegen, J., C. Pitelis, C., and S.-E. Sjöstrand (eds.) *On Economic Institutions: Theory and Applications*. L.: Edward Elgar, 1995.
- Guillet de Monthoux, P. *Moral Philosophy of Management*. N.Y.: Sharpe, 1993.
- Guillet de Monthoux, P. Docteur Clerambault in Zolas Paradise, in: Czarniawska-Joerges, B., and P. Guillet de Monthoux (eds.) *Good Novels, Better Management: Reading Organizational Realities in Fiction*. Reading, Berkshire: Harwood Academic Publishers, 1994.
- Gustavsson, P., L. Melin, and S. Macdonald. Learning to globalize, *Advances in Strategic Management*, 9. Greenwich, CT: JAI Press, 1994.

- Hallén, L., J. Johanson, and N. Seyed Mohamed. Dyadic business relationships and customer technologies, *Journal of Business-to-Business Marketing* (1993). Vol. 1, No. 4. P. 63–90.
- Hedlund, G., and V. J. Nonaka (1993). Models of knowledge management in the West and Japan, in: Lorange P. et al. (eds.) *Implementing Strategic Processes Change, Learning and Co-operation*. Oxford: Blackwell, 1993. P. 117–144.
- Hellgren, B. and L. Melin. The role of strategists way-of-thinking., in: Hendry, J., and G. Johnson (eds.) *Strategic Thinking, Leadership and the Management of Change*. Chichester, John Wiley, 1993. P. 47–68.
- Hellgren, B., L. Melin, and A. Pettersson. Structure and change: The industrial field approach. *Advances in International Marketing*, 5. Greenwich, CT: JAI Press, 1993. P. 87–106.
- Håkansson, H. Networks as a mechanism to develop resources, in: Beije, P., J. Groenewegen, and O. Nuys (eds.) *Networking in Dutch Industries*. LevenApeldorn: Garant, 1993. P. 207–223.
- Håkansson, H., and J. Johanson, J. The network as a governance structure: Inter-firm cooperation beyond markets and hierarchies, in: Grabher, G. (ed.) *The Embedded Firm*. L.: Routledge, 1993. P. 35–51.
- Jacobsson, B. On evil organizations and illusory reforms: A Scandinavian saga, in: Czarniawska-Joerges, B. and P. Guillet de Monthoux (eds.) *Good Novels, Better Management: Reading Organizational Realities in Fiction*. Reading, Berkshire: Harwood Academic Publishers, 1994. P. 65–92.
- Jansson, D. The pragmatic uses of what is taken for granted on project leaders applications of investment calculations, in: Hägg, I. and E. Segelod (eds.) *The Use of Ambiguity*. Amsterdam: Elsevier, 1993. P. 127–140.
- Jansson, H., and K. Senneseth. Paradoxes of entrepreneurship, in: Klandt, H. (ed.) *Entrepreneurship and Business Development*. Aldershot: Avebury, 1993. P. 3–19.
- Jansson, H. Organizational networks and innovation, in: Stacey, R.D. (ed.) *Strategic Thinking and the Management of Change*. L.: Kegan Paul, 1993. P. 127–140.
- Johannisson, B. Organizational networks and innovation, in: Stacey, R.D. (ed.) *Strategic Thinking and the Management of Change*. L.: Kegan Paul, 1993. P. 57–76.
- Johannisson, B., and K. Senneseth. Paradoxes of entrepreneurship, in: Klandt, H. (ed.) *Entrepreneurship and Business Development*. Aldershot: Avebury, 1993. P. 3–19.
- Jobring, O. The development of cooperatives for social services in Sweden, *Journal of Consumers Co-operative Institute* (1993). No. 1.
- Jobring, O., and E. Ternegren. The dual-purpose advisory agency, *Journal of Consumers Co-operative Institute* (1994). No. 5. P. 76–83.
- Johanson, J., and J.-E. Vahlne. Management of internationalization, in: Zahn, L., S. Zambon, and A.M. Pettigrew (eds.) *Perspectives on Strategic Change*. Boston: Kluwer, 1993. P. 43–78.
- Johanson, M. Viking raps – A case study of joint venture negotiation in the former Soviet Union, in: Buckley, P., and P. Ghauri (eds.) *The Economics of Change in East and Central Europe*. L.: Academic Press, 1994. P. 149–167.
- Jönsson, S. Integrating operational and strategic knowledge bases for competitive performance, in: Zahn, L., S. Zambon, and A.M. Pettigrew (eds.) *Perspectives on Strategic Change*. Doordrecht: Kluwer, 1993. P. 205–225.
- Jönsson, S. Internationalization, harmonization, and accounting regulation, in: Schweikart, J., S.J. Gray, and C.B. Roberts (eds.) *International Accounting: A Casebook*. N.Y.: McGraw-Hill, 1994. P. 126–137.

- Jönsson, S. and J. Marton. Sweden, in: Flower, J. (ed.) *The Regulation of Financial Reporting in the Nordic Countries*. Stockholm: Fritzes, 1994. P. 181–230.
- Kallinikos, J. (a) Identity, recursiveness and change: Semiotics and beyond, in: Ahonen, P. (ed.) *Tracing the Semiotic Boundaries of Politics*. N.Y.: Mouton de Gruyter, 1993. P. 257–278.
- Kallinikos, J. (b) The signification of machines. *Scandinavian Journal of Management* (1993). No. 8. P. 113–132.
- Karlsson, C., and C. Norr. Total effectiveness in a just-in-time system. *Management and New Production Systems*, special issue of *International Journal of Operations and Production Management* (1994). Vol. 14. P. 46–65.
- Kinch, N. Management - faith or science. The popularization of American management thinking, in: Brodd, S.-E. (ed.) *Stewardship. Management Ethics and Ecclesiology*. Uppsala: Church of Sweden Research Department, 1993. P. 25–42.
- Kolodny, H., and T. Stjernberg. Self-managing teams: The new organization of work, in: Cohen, A.R. (ed.) *The Portable MBA in Management*. N.Y.: John Wiley & Sons, 1993. P. 279–314.
- Larsson, R. (a) Barriers to acculturation in mergers and acquisitions: Strategic human resource implications, *Journal of European Business Education* (1993). Vol. 2, No. 2. P. 1–17.
- Larsson, R. (b) The handshake between invisible and visible hands: Toward a tripolar institutional framework, *International Studies in Management and Organization* (1993). Vol. 23. P. 87–106.
- Larsson, R., L. Bengtsson, K. Eneroth, and A. T. Malm (eds.) *Research in Strategic Change*. Lund: Lund University Press, 1993.
- Larsson, S. New dimensions in organizing industrial networks. *International Journal of Technology Management* (1993). Vol. 8, No. 1–2. P. 39–58.
- Lindell, M., and L. Melin. Acquisitions and realization of vision, in: Thomas, H. (ed.) *Building the Strategically-Responsive Organization*. Chichester: John Wiley, 1994. P. 231–250.
- Lindkvist, L. Accounting in hierarchies. A TCA-interpretation of internal reporting, *Scandinavian Journal of Management* (1993). No. 9. P. 45–66.
- Loft, A. (forthcoming). Every minute counts: A study of time in accounting, *Studies in Cultures, Organizations and Societies*.
- Loft, A. and L. Kirkham. Gender and the construction of the professional accountant, *Accounting, Organizations and Society* (1993). No. 18. P. 507–558.
- Lundin, R.A., and J. Packendorff (eds.) *Proceedings from the IRNOP Conference on Temporary Organizations and Project Management in Lycksele, Lappland, Sweden*. March 22–25, 1994. Umeå: Umeå Business School, Department of Business Administration. 1994.
- Mc Kelley, M. (a) Japanese institutions supporting innovation, in: Sjöstrand, S.-E. (ed.) *Institutional Development and Change: Theory and Empirical Findings*. New York: Sharpe, 1993.
- Mc Kelley, M. (b) What is national about the innovation process? The case of genetically engineered human growth hormone, *The Journal of Socio-Economics* (1993). No. 22.
- Mc Kelley, M. (a) National systems of innovation, in: Tool, M., W. Sarnuels, and G. Hodgson (eds.) *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. Aldershot: Edward Elgar, 1994.
- Mc Kelley, M. (b) *Evolutionary Innovation: Early Industrial Uses of Genetic Engineering*. Linköping: Department of Technology and Social Change, 1994.

- Mehn, L. and B. Hellgren. Patterns of strategic processes – Two typologies, in: Thomas, H. (ed.) *Building the Strategically-Responsive Organization*. Chichester: John Wiley, 1994. P. 251–272.
- Noren, L., F. Norrgren, and L. Trygg. Product development in interorganizational networks, *The International Journal of Technology Management* (1994).
- Sahlin-Andersson, K. The organizing of an extraordinary project, in: Hägg, I., and E. Segelod (eds.) *The Use of Ambiguity. Issues in Empirical Investment Research*. Amsterdam: Elsevier, 1993. P. 143–158.
- Sahlin-Andersson, K. Group identities as the building blocks of organizations, *Scandinavian Journal of Management* (1994). Vol. 10. P. 131–146.
- Sandberg, Å. et al. *Technological Change and Co-determination in Sweden*. Philadelphia, PA: Temple University Press, 1993.
- Sandkull, B. Social justice and industrial democracy. The role of industry in a postindustrial society, in: Ishikawa, A. (ed.) *Market Economy and Social Justice*. Tokyo: Chuo University Institute of Social Sciences, 1994. P. 295–306.
- Sandkull, B. Lean production – the myth which changes the world, in: Clegg, Stewart R., and Jill Palmer (eds.) *The Politics of Management Knowledge*. London: Sage, 1996.
- Shani, A.B., and M. Rogberg. Quality, strategy and structural configuration, *Journal of Organizational Change Management* (1994). Vol. 7.
- Sjöstrand, S.-E. (ed.) (a) *Institutional Development and Change: Theory and Empirical Findings*. New York: Sharpe, 1993.
- Sjöstrand, S.-E. (b) Institutions as infrastructures of human interaction, in: Sjöstrand, S.-E. (ed.) *Institutional Change: Theory and Empirical Findings*. N.Y.: M. E. Sharpe, 1993. P. 61–74.
- Sjöstrand, S.-E. (c) The many faces of capitalism, in: Sjöstrand, S.-E. (ed.) *Institutional Change: Theory and Empirical Findings*. N.Y.: M. E. Sharpe, 1993. P. 399–404.
- Sjöstrand, S.-E. (d) On institutional thought in the social and economic sciences, in: Sjöstrand, S.-E. (ed.) *Institutional Change: Theory and Empirical Findings*. N.Y.: M. E. Sharpe, 1993. P. 3–34.
- Sjöstrand, S.-E. *The Janus of Management*. L.: Routledge, 1995.
- Sjöstrand, S.-E. Towards a theory of institutional change, in: Groenewegen, J., C. Pitelis and S.-E. Sjöstrand (eds.) *On Economic Institutions – Theory and Applications*. L.: Edward Elgar, 1995.
- Stein, J. *Strategy Formation and Managerial Agency*. Stockholm: The Economic Research Institute at the Stockholm School of Economics, 1993.
- Stjernberg, T., and A. Philips. Organizational innovations in a long-term perspective: Legitimacy and souls-of-fire as critical factors of change and viability, *Human Relations* (1993). Vol. 46.
- Summerton, J. (ed.) *Changing Large Technological Systems*. Oxford: Westview, 1994.
- Sundin, E. Equality through regional policy, in: Eduards, M.L. (ed.) *Rethinking Change. Current Swedish Feminist Research*. Stockholm: HSFR, 1993. P. 105–130.
- Sundin, E. (forthcoming). Gender, technology and local culture: Tradition and transition in a Swedish municipality. *Gender, Place and Culture*.
- Sundin, E. (forthcoming). The social construction of gender and technology – a process without a fixed answer, *The European Journal of Women Studies*.

- Sveiby, K.-E. *Towards a Knowledge Perspective on Organization*. Stockholm: Akademi Tryck, 1994.
- Tryggestad, K. National technological systems in a globalized economy, in: Brundenius, C., and B. Göransson (eds.) *New Technologies and Restructuring – The Third World at a Crossroads*. L.: Taylor Graham, 1993. P. 102–135.
- Tryggestad, K., Carlsson, B., and E. Taymaz. Factor automation and economic performance: A micro-to-macro analysis, in: Granstrand, Ove (ed.) *Economics of Technology*. Amsterdam, N.Y.: Elsevier, North-Holland, 1994.
- Wahl, A. *Men's Conceptions of Women and Management*. Stockholm: Fritzes, 1995.
- Wikström, S. and R. Norman. *Knowledge and Value – A New Perspective on Corporate Transformation*. L.: Routledge, 1994.

## Новые книги

**Куда же делась социология? О книге М.В. Синюткина «Институциональный подход в экономической социологии» (Санкт-Петербург, Изд-во НИИХ Санкт-Петербургского государственного университета, 2002).**

С легким предыханием беру книгу «Институциональный подход в экономической социологии», ибо, мягко говоря, равнодушен к этому направлению. Сначала, как водится, залезаем в оглавление. Структура книги не очень понятна, но и не внушает серьезных тревог. Структура как структура. Далее по обычаю переходим к библиографии, ожидая обнаружить там немало знакомых имен. Как никак направление ныне в экономической социологии весьма популярное.

Не скрою, библиография повергает меня в легкое изумление. Никого из видных западных исследователей, трудившихся в рамках данного направления эдак последние четверть столетия, не обнаруживаю. Думаю, куда же они делись? Где же целое направление в американской экономической социологии, развивающееся с конца 1970-х годов? Где представители популяционной экологии, где приверженцы сетевых подходов, не чурящиеся институционального анализа, где наконец собственно новый институционализм в социологии? Никаких следов.

Впрочем, Америка далеко, а мы как-никак почти европейцы. Наверное, американский функционализм автору не по душе, и он склонен к более изощренным построениям нового французского институционализма. Ведь переводы лидеров экономической теории конвенций уже появились сразу в нескольких периодических изданиях. Увы, вновь пустота. Конечно, можно упустить какие-то важные имена. Но чтобы вообще никого?

Но, может быть, книга написана в 1970-е гг., и автор еще не мог знать, что случится в экономической социологии в период ее наиболее бурного расцвета? Нет, на титуле гордо красуется 2002 год.

Справедливости ради скажем, что российским собратям повезло еще меньше. Нет ни коллег из новосибирской экономико-социологической школы (переехавших в Москву и оставшихся на малой Родине), ни московских авторов. И, кстати, питерских тоже нет. Есть две-три достойные книги российских институциональных экономистов, но они в самом тексте не использованы – видимо даны «для минимального комплекта».

О ком же тогда эта книга? При чтении первых глав, как первоначально кажется, картина начинает проясняться. Оказывается, речь идет о старом институционализме, который ассоциируется у нас с именем Т. Веблена и который, как справедливо отмечает автор, связан с куда более широким кругом исследователей, нежели тройка Веблен – Митчелл – Коммонс. Ну что же, хотя старый институционализм нынче не в моде, да и цельного направления так и не образовал, в его записках можно и в самом деле найти много ценного. Кстати, в этой связи можно было бы вспомнить А.Н. Нестеренко, который, вплоть до своей преждевременной гибели полтора года назад, активно занимался данным направлением и сотрудничал с Дж. Ходжсоном, которого столь почитает автор книги.

Но это «мелочи». Чем дальше мы движемся через текст книги, тем больше нарастает недоумение. Старые институционалисты начинают вольно перемешиваться с представителями австрийской школы, а затем и новой институциональной экономической теории. Хочется сказать, что, конечно, многие исследователи активно использовали понятие институтов, но это же не повод сваливать всех в одну кучу. Так, в одной главе про институционализм в социологии мы обнаруживаем последовательно Ф. Гегеля, М. Вебера, Дж. Коммонса и С. Пейовича. Что и говорить, все достойные люди... А в другой главе

А. Шюц оказывается между Ф. Хайеком и Й. Шумпетером. А еще дальше О. Уильямсон следует через абзац после К. Поланьи и т.д. В результате очень скоро в голове возникает неупорядоченная мешанина из имен и отдельных высказываний про какой-то аспект институционального анализа.

А в чем же состоит авторская позиция? Хотя и не сразу, дело проясняется. Речь идет о том, чтобы скрестить старый институционализм с марксистской политической экономией и философией с их диалектической теорией развития и теорией общественно-экономических формаций. Принципиальная позиция на этот счет высказывается на предпоследней странице книги. Автор определяет «систему институтов как превращенную форму социально-классовой структуры, как форму волевой деятельности, в которой реализуются объективные общественно-экономические закономерности» (с. 304). Наконец-то все встало на свои места!

То, что К. Маркс был «главным институционалистом», приходилось слышать не раз. И к «расчленению марксизма» (термин автора) мы также не стремимся. Марксизм так марксизм. Но позволю себе заявить как человек, получивший много лет назад ортодоксальное марксистское образование и неплохо знающий данное учение: в предлагаемой книге марксистский подход совершенно не реализован! Я не знаю, одобряют ли такое изложение автора его учителя – знатные марксисты В.Я. Ельмеев и А.О. Бороноев. Но содержательного развития (и даже воспроизведения) марксистских взглядов в книге, по-моему, нет.

И наконец, скажите на милость – при чем здесь экономическая социология? Фактически все используемые в книге авторы, за исключением упомянутых походя Н. Смелсера и Р. Сведберга, себя к данному направлению никогда не причисляли. В то же время есть весьма развитое, активное направление экономической социологии с широким множеством подходов, к которым рецензируемая книга не имеет буквально никакого отношения.

Жалко хорошего названия.

*В.В. Радаев*

## Исследовательские проекты

### АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО И ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ БЕЗДОМНЫХ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ<sup>1</sup>

**Исследователь:** Карлинский Игорь Залманович,  
консультант по социально-правовым вопросам Санкт-Петербургской  
региональной благотворительной общественной организации помощи  
лицам без определенного места жительства «Ночлежка»  
(<http://www.homeless.ru>; E-mail: [karlinsky@mail.ru](mailto:karlinsky@mail.ru))

**Сроки реализации проекта:** 1 сентября 2002 г. – 30 ноября 2003 г.

#### **Постановка проблемы**

По данным Института социально-экономических проблем народонаселения РАН за 2000 г., в Российской Федерации более 3 млн. бездомных<sup>2</sup>. По расчетным данным Целевого благотворительного фонда «Ночлежка» за 1996 г., в Санкт-Петербурге не менее 54 тыс. бездомных. В официальных документах эти люди чаще всего фигурируют как лица БОМЖ (лица без определенного места жительства), лица БОМЖиЗ (лица без определённого места жительства и занятий) или лица, занимающиеся бродяжничеством.

Сегодня бездомные не имеют возможности реализовать основные права и свободы человека и гражданина, гарантированные Конституцией и международными договорами Российской Федерации.

В общественном сознании образ «бомжа» соткан из множества мифов, сложившихся в результате упорного приписывания всем бездомным качеств и поступков представителей «придонного слоя», ассоциируется с грязью, отбросами, вшами, алкоголизмом, попрошайничеством и преступностью и имеет выраженную негативную окраску. Значительная часть «домашнего» населения относится к бездомным как к «недочеловекам», не осознавая степень реальности самой возможности утратить жилье и стать такими же «бомжами» («я законопослушен, и со мной такое не может случиться»).

Отношение властей к бездомным пронизано теми же предрассудками (грязь, преступность и т.п.). При этом власти заботит не столько положение самих бездомных, сколько связанные с бездомными цифры в статистике преступности, пожаров, заболеваемости. Власть раздражает присутствие бездомных в общественных местах (портят вид, отпугивают туристов),

---

<sup>1</sup> Проект осуществляется на средства гранта, выделенного по Программе индивидуальных исследовательских проектов Фонда Джона Д. и Кэтрин Т. Макартуров (грант № 02-73200-000-GSS).

Опубликованный ниже текст был создан в 2001 г. и к моменту публикации несколько устарел. Далее в сносках даны сведения о современном состоянии тех вопросов, информация о которых в основном тексте устарела.

<sup>2</sup> По последним данным МВД России – 4,5 млн.

раздражает необходимость решать проблемы, связанные с бездомностью, и невозможность использовать при этом старые «проверенные» меры уголовного преследования.

Проект направлен на исследование социального и правового положения бездомных и выявление причинно-следственных связей между социальным и правовым положением бездомных.

### **Цели исследования**

1. Анализ правового положения бездомных – анализ существующего законодательства и правоприменительной практики на предмет обеспечения бездомным возможности реализации прав и свобод человека и гражданина, а также соответствия Конституции и международным договорам Российской Федерации, общепризнанным принципам международного права.
2. Анализ социального положения бездомных.
3. Выявление причинно-следственных связей между правовым и социальным положением бездомных.

### **Гипотезы и исходные посылки**

1. Очевидным фактом является неисполнение в Российской Федерации конституционных положений о приоритете прав человека (ст. 2 Конституции РФ), высшей юридической силе и прямом действии Конституции (ст. 15), государственных гарантиях прав и свобод человека и гражданина (ст. 17), непосредственном действии прав и свобод человека и гражданина (ст. 18), равенства граждан независимо от места жительства (ст. 19).
2. Действующие нормативно-правовые акты Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, определяющие порядок реализации гражданами прав и свобод человека и гражданина, в большинстве случаев не формируют возможность реализации прав и свобод бездомными и не создают механизмов государственной защиты этих прав и свобод.
3. Действующее законодательство содержит нормы, прямо дискриминирующие бездомных. Например, ст. 181 Кодекса РСФСР об административных правонарушениях предусмотрена административная ответственность руководителей предприятий, учреждений и организаций за приём на работу граждан без прописки (регистрации). Это положение действует несмотря на явное противоречие:
  - ст. 16 Кодекса законов о труде Российской Федерации, запрещающей «какое бы то ни было прямое или косвенное ограничение прав... при приёме на работу в зависимости от... места жительства, ...а также других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работников»;
  - ч. 2 ст. Закона РФ «О праве граждан Российской Федерации на выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации», предусматривающей, что «регистрация или отсутствие таковой не могут служить основанием ограничения или условием реализации прав и свобод граждан»;
  - ст. 2, 17 (ч.1), 18, 19 (ч. 1, 2), 37 Конституции РФ.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Кодекс РСФСР об административных правонарушениях (от 1984 г.) утратил силу в связи с введением в действие Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях. Кодекс законов о труде РСФСР (от 1971 г.) утратил силу в связи с введением в действие Трудового кодекса Российской Федерации.

## **Методология исследования**

Для исследования поставленной проблемы будет проведен системный анализ социального и правового положения бездомных с использованием следующих методов.

1. Правовое консультирование бездомных с выявлением тех трудностей, с которыми они сталкиваются при попытке реализации своих прав и свобод (получении жилья, работы, пенсии, медицинского обслуживания, образования и др.). Глубинное интервью с тематизацией вопросов. Анализ проблем, с которыми бездомные обращаются за правовыми консультациями. Анализ полученной информации.
2. Направленное интервьюирование бездомных, обратившихся за помощью, с обязательным включением вопросов о причинах утраты жилья, продолжительности бездомного существования, социально-бытовых условиях существования.
3. Беседы, ведение дневника с записью цитат из разговоров с респондентами.
4. Анонимный письменный опрос (анкетирование) бездомных, касающийся источников средств существования.
5. Анализ нормативно-правовых документов и изменений нормативно-правовой базы.
6. Анализ правоприменительной практики (в том числе по решениям органов государственной власти, органов местного самоуправления и судов) и её соответствия Конституции, международным договорам и иному законодательству Российской Федерации.

## **Результаты проекта**

Отчёт о результатах исследования, изданный в виде брошюры, будет направлен в библиотеки научных и учебных заведений Санкт-Петербурга, Москвы и других городов, в федеральные органы государственной власти и органы государственной власти Москвы и Санкт-Петербурга, в библиотеки некоммерческих организаций, выполняющих для других НГО (НКО) функции ресурсных центров (САФ, Москва; Центр развития некоммерческих организаций, Санкт-Петербург), Уполномоченному по правам человека в Российской Федерации.

---

Однако указанные изменения в нормативно-правовой базе не улучшили ни правового, ни экономического, ни социального положения бездомных.

С вступлением в силу нового Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП) была устранена административная ответственность руководителей предприятий, учреждений и организаций за прием на работу граждан, не имеющих регистрации по месту жительства. Однако бездомные, как и прежде, лишены возможности легального трудоустройства. Это связано с тем, что бездомные не могут получить страховое свидетельство государственного пенсионного страхования, предусмотренное ст. 65 нового Трудового кодекса Российской Федерации в перечне документов, необходимых для трудоустройства. Оно выдается органами пенсионного страхования только по месту жительства граждан при предъявлении паспорта с отметкой о регистрации по месту жительства. В результате бездомные вынуждены работать нелегально и таким образом становятся участниками теневой экономики, развитие которой не только подрывает экономическую безопасность страны, но и стимулирует развитие коррупции.

Федерации, в представительства ООН и международных гуманитарных организаций, а также в ведущие СМИ.

Для привлечения внимания широкой общественности к результатам исследования на общественные слушания, которые предполагается провести по его результатам, помимо специалистов, представителей различных общественных гуманитарных и правозащитных организаций и органов власти будут также приглашены и представители СМИ.

Данные, полученные в результате исследования, позволят общественным правозащитным организациям более аргументированно обращаться к властям и апеллировать к общественному мнению. Это будет способствовать разрушению стереотипов, существующих в общественном сознании по отношению к бездомным, и изменению отношения к ним со стороны власти и общества, позволит более обоснованно подходить к решению вопросов совершенствования законодательства и выработки социальной политики государства в отношении проблемы бездомности, в том числе в вопросах создания условий для беспрепятственной реализации бездомными их прав, свобод и законных интересов.

**ПО ТУ СТОРОНУ ПРАВ И ЗАКОНОВ:**  
**ГЕНДЕРНАЯ СЕГРЕГАЦИЯ ЗАНЯТОСТИ В НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Исполнитель проекта:** Хоткина Зоя Александровна,

к.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения Российской академии наук (ИСЭПН РАН)

E-mail: [zkhotkina@mtu-net.ru](mailto:zkhotkina@mtu-net.ru)

**Сроки реализации проекта:** 1 июля 2002 г. – 31 декабря 2003 г.

**Цели исследования** – выстроить механизмы взаимосвязи гендерных и социально-экономических отношений в сфере неформальной экономики, приводящие к гендерной сегрегации неформальной занятости. *Практическая цель исследования* – на основе полученных результатов попытаться найти подходы к выработке более адекватной и адресной социальной политики в отношении наемных работников, занятых в неформальном секторе экономики.

**Задачи исследования**

- исследовать и описать наиболее типичные практики нарушения трудовых и социальных прав наемных работников неформальной экономики, обратив особое внимание на гендерный аспект данной проблемы и поиск путей защиты трудовых и социальных прав;
- разработать типологию городских возможностей извлечения неформального дохода, получаемого «черным налом», обратив особое внимание на гендерные аспекты занятости в неформальной сфере;
- исследовать гендерные различия жизненных, социальных и профессиональных траекторий, приводящих людей в неформальный сектор экономики, а также наиболее типичные варианты выхода из этой сферы;
- выяснить мотивационные механизмы участия в неформальной деятельности и то, как соотносятся мотивация достижения и мотивация выживания в жизненных и трудовых стратегиях занятых в неформальной сфере мужчин и женщин;
- проанализировать, как в глазах окружающих и самих участников неформальной занятости воспринимается степень законности/незаконности их деятельности;
- описать взаимоотношения занятых в неформальной экономике с государственными институтами (такими, как государственная инспекция труда, служба занятости, милиция, налоговые органы, администрация и др.);
- выяснить, как в условиях отсутствия записанных или «липовых» трудовых договоров и соглашений осуществляется контроль и санкции в сфере неформальной экономики;
- исследовать вопрос об отношениях работодателей и наемных работников, обратив внимание на распространенность и сущность «патрон-клиентских» отношений в условиях неформальной экономики в зависимости от статусных и гендерных ролей;
- выявить диапазон сходства и различия положения наемных работников в формальном и неформальном секторах экономики;

- исследовать вопрос о том, как оцениваются занятыми в неформальной экономике плюсы и минусы, риски и преимущества, потери и приобретения, связанные с работой в этой сфере;
- на основе полученных материалов определить возможности и стратегии социальной политики в отношении неформальной занятости с целью минимизации негативных последствий полулегальной деятельности как для государства, так и для занятых в этой сфере.

### **Методология исследования**

Неформальная экономика находится на стыке экономического и социального, легального и криминального, видимого и ненаблюдаемого, поэтому использование междисциплинарного гендерного подхода может стать эффективным исследовательским инструментом для изучения процессов и явлений в этой сфере.

Исследование социальной реальности, в которой действуют и взаимодействуют акторы неформальной сферы, направлено на изучение феномена, который в *феминистской эпистимологии отражен в идее создания гендера «doing gender»*, принадлежащей К. Уэст и Д. Зимерман и активно разрабатываемой в современных гендерных исследованиях. Под «созданием гендера» нами понимается исследование того, как производится и воспроизводится гендерное неравенство, которое приводит к сегрегации и различию статусов занятых в неформальной экономике.

Неформальная экономика рассматривается в исследовании как один из специфических видов экономической активности населения. В неформальном секторе экономики представлены три основные категории занятых: работодатели, самозанятые и наемные работники. Основное внимание в исследовании уделено социально-трудовым проблемам и нарушению прав *наемных работников*, занятых в российской неформальной экономике.

### **Информационная база**

Основное внимание исследования будет сосредоточено не на макроэкономических проблемах, а на повседневной жизни и работе людей, занятых неформальной деятельностью. Сосредоточенность на изучении практик и отношений в сфере неформальной занятости предопределили выбор исследовательских инструментов и методов анализа, где особенно важная роль отводится *гибким качественным методам* глубинных и экспертных интервью. Эта информация дополнена анкетным опросом, основанным на целевой (целенаправленной) выборке респондентов, а также методом прямого (включенного) наблюдения, которое позволит фиксировать события и элементы поведенческих практик в момент их совершения и проявления.

Планируется собрать не менее 500 анкет и 40 глубинных интервью женщин и мужчин разного возраста, образования и статуса, занимающихся разными видами деятельности в неформальной экономике – такими, как ремонтные и строительные работы, торговля на рынке и в уличных ларьках, надомницы, «челночницы», агенты по недвижимости, страхованию и распространению товаров и др.

Для проведения исследования (глубинных интервью, включенного наблюдения и анкетного опроса) выбраны пять городов: Норильск, Екатеринбург, Москва, Дмитров и Томск и один поселок Умет (Республика Мордовия).

### **Форма представления работы и рассмотрения результатов**

- научный отчет, включающий обзор литературы, описание методологии исследования, анализ полученных данных и основных результатов исследования;
- издание монографии «По ту сторону прав и законов»;
- для продвижения результатов исследования на уровень принятия решений планируется подготовить аналитические записки с рекомендациями, которые будут направлены в комитеты и комиссии Государственной Думы РФ и Министерства труда РФ, а также в регионы, в которых намечено проводить исследование;
- научные публикации с описанием используемых методов, анализом полученных результатов, выводами и рекомендациями.

## Учебные программы

*VR* Нам кажется, что программа пока не вполне доработана. К тому же, в ней напрочь отсутствуют какие-либо западные источники. Но основа программы – хорошая. А тема многого стоит. Добавим, что к этой теме мы, несомненно, будем обращаться вновь.

### **СОЦИОЛОГИЯ ДЕНЕГ**

#### **Программа спецкурса**

**Абрамова Софья Борисовна, к. социол. н.**

**Кафедра истории и теории социологии факультета политологии и социологии**

**Уральского государственного университета им. А.Горького, Екатеринбург**

Направление – 521200: социология

Общее количество часов – 24 ч

Отчетность – зачет

**Целью** спецкурса является ознакомление студентов с новой областью социологической теории, формирование социологической культуры анализа социально-экономических явлений.

#### **Задачи спецкурса:**

- овладение студентами категориальным аппаратом социологии денег;
- ознакомление с классическими и современными социологическими теориями денег;
- формирование представления о специфике социологического анализа института денег;
- получение навыков самостоятельной разработки студентами социологических дефиниций;
- проведение анализа роли денег в современных российском и западном обществах.

#### **Тематический план спецкурса**

	Тема	Лекции (часы)
1.	Деньги как объект познания общественных наук	2
2.	Социология денег как наука	4
3.	Социальные функции денег	2
4.	Деньги как база монетарного поведения	4
5.	Экономическая социализация	4
6.	Денежные типы личности	4
7.	Социокультурные особенности отношения к деньгам	4

## **Тема 1. Деньги как объект познания общественных наук**

Деньги как социальное явление. Формы денег в современном обществе. Аспекты изучения института денег: исторический (теории происхождения денег и эволюции форм денег, современные формы денег), экономический (функции денег в системе экономических отношений, классическая политическая экономия: А. Смит, Дж. Милль, Д. Рикардо, критика «экономического человека»), социологический (деньги как социальный институт).

### *Основная литература*

1. *Аникин А.В.* Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. М.: Политиздат, 1975. 367 с.
2. *Аристотель.* Политика. Афинская полития. М.: Мысль, 1997. 462 с.
3. *Воронов Ю.П.* Страницы истории денег. Новосибирск: Наука, 1986. 175 с.
4. *Малахов С.В.* «Экономический человек» и рациональность экономической деятельности (обзор зарубежных исследований) // Психологический журнал. 1990. Т. 11. № 6. С. 38–46.
5. *Паикус Ю.В.* Деньги: прошлое и современность. Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1990. 184 с.
6. *Рикардо Д.* Сочинения. Т.1. Начала политической экономии и налогового обложения. М.: Госполитиздат, 1955. 360 с.
7. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1962. 572 с.
8. *Хейне П.* Экономический образ мышления. М.: Дело, 1992. 704 с.
9. *Шаститко А.* Модели рационального экономического поведения человека // Вопросы экономики. 1998. № 5. С. 13–24.

### *Дополнительная литература*

1. *Автономов В.С.* Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993. 176 с.
2. *Самуэльсон П.* Экономика. Т.1. М.: Алгон, ВНИИСИ, 1992. 333 с.
3. *Соколинский В.М.* Психологические основы экономики. - М.: ЮНИТИ, 1999. 216 с.
4. *Малахов С.В.* Основы экономической психологии. М.: Ин-т экономической политики, 1992. 256 с.
5. *Крибб Д., Кириллов А.* Деньги. М.: Слово, 1999. 64 с.

## **Тема 2. Социология денег как наука**

Классические социологические теории денег. Аристотель как родоначальник науки о деньгах: деньги как средство обмена и как цель обмена. Общинно-родовой и товарно-денежные типы социальных связей по К. Марксу: деньги как общественная связь, реализованная в форме отчуждения. «Философия денег» Г. Зиммеля: денежная форма культуры, социальные функции денег. М. Вебер о влиянии религии на экономическую деятельность. Т. Парсонс, П. Сорокин, Т. Веблен, З. Фрейд о механизме денег в обществе.

Социология денег, ее предметная область. Проблема социологической дефиниции понятия «деньги». Система понятий социологии денег: монетарное поведение, денежные установки, экономическая социализация. Денежные стереотипы. Деньги как культурное табу. Анализ

денежных отношений как системообразующих для любого общества. Место социологии денег в системе социологических и общественных наук.

#### *Основная литература*

1. *Васильчук Ю.А.* Социальное развитие человека в XX веке. Фактор денег // *Общественные науки и современность*. 2001. № 4. С. 5–30.
2. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 210 с.
3. *Верховин В.И.* Экономическая социология. М.: ИМТ, 1998. 446 с.
4. *Дорин А.В.* Экономическая социология. Минск: Экоперспектива, 1997. 254 с.
5. *Заславская Т.И., Рывкина Р.В.* Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1988. 448 с.
6. *Зиммель Г.* Философия денег // *Теория общества*. М.: КАНОН-Пресс-Ц, 1999. 416 с.
7. *Ионин Л.Г.* Георг Зиммель – социолог. М.: Наука, 1981. 129 с.
8. *Кашин В.Н.* «Главное содержание марксизма...» (В.И. Ленин о политической экономии как составной части учения К. Маркса). М.: Наука, 1991. 208 с.
9. *Кравченко А.И.* Социология М. Вебера: труд и экономика. М. 1998.
10. *Маркс К.* Конспект книги Дж. Милля «Основы политической экономии» // *Маркс К., Энгельс Ф. Соч.* 2-е изд. М.: Политиздат, 1955. Т. 42. 535 с.
11. *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1859 годов // *Маркс К., Энгельс Ф. Соч.* 2-е изд. М.: Политиздат, 1955. Т. 46. Ч. 1. 559 с.
12. *Маркс К.* Экономическо-философские рукописи 1844 года // *Маркс К., Энгельс Ф. Из ранних произведений*. М.: Государственное издательство политической литературы, 1956. 689 с.
13. *Парсонс Т.* Общетеоретические проблемы социологии // *Социология сегодня. Проблемы и перспективы*. М.: Прогресс, 1965. 310 с.
14. *Радаев В.В.* Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. 368 с.
15. *Соколова Г.Н.* Экономическая социология. Минск: Высшая школа, 1998. 368 с.
16. *Сорокин П.* Система социологии. Т. 1. Сыктывкар: Коми книжное изд-во, 1991. 187 с.
17. *Терюкова Т.* «Всюду деньги». Сочинение на заданную тему // *Высшее образование в России*. 2000. № 2. С. 57–65.
18. *Шептун А.А.* Философия денег // *Вопросы философии*. 1999. №7. С. 180–183.
19. *Шрадер Х.* Экономическая антропология. СПб.: Петербургское востоковедение, 1999. 192 с.

#### *Дополнительная литература*

1. *Веселов Ю.В.* Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1995. 164 с.
2. *Гальчинский А.С.* К. Маркс об историзме денежных отношений. М.: Мысль, 1985. 130 с.
3. *Новиков А.* Проклятие деньгам // *Дружба народов*. 1999. № 9. С. 140–145.
4. *Рывкина Р.В.* Между социализмом и рынком: судьба экономической культуры России: Учебное пособие. М.: Наука, 1994. 240 с.

5. *Титов В.Н.* Вещевой рынок как социальный институт // *Общественные науки и современность*. 1999. № 6. С. 20–35.
6. *Юров А.В.* Наличные деньги – их место в современной России // *Деньги и кредит*. 2000. № 5. С. 14–21.

### **Тема 3. Социальные функции денег.**

Деньги как средство достижения различных целей, инструмент прагматичного решения социальных задач. Деньги как критерий сравнения и оценки места индивида, социальной общности в социальной структуре. Деньги как институт социализации, развития и реализации способностей индивида (смены потребностей и спроса, выбора профессиональной направленности, самоутверждения, влияния на других людей и т.д.). Деньги в роли общего стимулирующего начала.

#### *Литература*

1. *Васильчук Ю.А.* Социальные функции денег // *Мировая экономика и международные отношения*. 1995. № 2. С. 5–22.
2. *Круглов А.* Ценность и цена. Гуманистический словарь // *Здравый смысл*. 1998–1999. № 10. С. 35–45.
3. *Маданес К., Маданес К.* Тайное значение денег. М., 1998. 315 с.
4. *Московичи С.* Машина, творящая богов. М.: Центр психологии и психотерапии, КСП+, 1998. 560 с.

### **Тема 4. Деньги как база монетарного поведения**

Понятие экономического и монетарного поведения, их виды. Правила, регулирующие обращение с деньгами.

Критерии дифференциации монетарных моделей поведения. Рациональные, традиционные, аффективно-иррациональные, альтруистические модели. Потребительское поведение, типы покупателей. «Эффекты» потребления. Влияние форм денег и способов их получения на монетарные модели.

Способы и мотивы накопления денежных средств. Социальные, экономические, психологические мотивы. Значимость наличия сбережений. Сберегательные установки россиян.

Деньги и здоровье: шкала «здорового отношения к деньгам».

#### *Основная литература*

1. *Верховин В.И.* Структура и функции монетарного поведения // *Социологические исследования*. 1993. № 10. С. 67–73.
2. *Верховин В.И.* Экономическое поведение как предмет социологического анализа // *Социологические исследования*. 1994. № 10. С. 120–126.
3. *Лебедев А.Н., Боковиков А.К.* Влияние ролевой установки на экономическое поведение российских потребителей // *Вопросы психологии*. 1995. № 3. С. 46–58.

4. *Малахов С.В.* Экономическая психология и вариативность моделей экономического поведения // *Экономические науки*. 1991. № 7. С. 51–58.
5. *Митоян А.А.* Потребительское поведение семей: Дифференциация, динамика, классификация. М.: Экономика, 1990. 144 с.
6. *Овсянников А.А., Неттай И.И., Римашевская Н.М.* Типология потребительского поведения. М.: Наука, 1989. 238 с.
7. *Тамбовцев В.Л.* Опыт эмпирического исследования экономического поведения // *Вестник МГУ. Серия 6. Экономика*. 1994. № 3. С. 11–22.
8. *Тапилина В.С., Богомолова Т.Ю.* Кто на что тратит... Финансовое поведение российских домохозяйств // *ЭКО*. 1998. № 10. С. 119–128.
9. *Фенько А.Б.* Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях // *Психологический журнал*. 2000. Т. 21. № 1. С. 50–62.
10. *Энджел Ф., Блэкуэлл Р., Миниард П.* Поведение потребителей. СПб.: Питер Ком, 1999. 302 с.

#### *Дополнительная литература*

1. *Миролюбова Л.Р.* Вещная среда как феномен культуры. Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1986. 139 с.
2. *Роганов Е., Зувев А.* Работа как способ добывания денег // *Человек и труд*. 1994. № 6. С. 10–12.
3. *Шатирио В.Д., Червяков В.В.* Куда девать деньги нищим? // *Социологические исследования*. 1993. № 2. С. 67–71.
4. *Яковлев А.М.* Социология экономической преступности. М.: Наука, 1988. 256 с.

### **Тема 5. Экономическая социализация**

Деньги и социализация. Дети и деньги: особенности экономической социализации. Традиционно-опытный путь формирования экономических знаний. Этапы формирования представлений о деньгах и экономического поведения.

Факторы, влияющие на формирование денежных установок: родительские напутствия, семейные экономические традиции, имущественное положение семьи, экономический кризис, система распределения в данном обществе, личный опыт участия в потребительском поведении. Проблема карманных денег у детей.

#### *Литература*

1. *Андрійчук Ю.* Дети и деньги // *Школа*. 1999. № 4. С. 80–82.
2. *Бояринцева А.В.* Психологические проблемы экономической социализации // *Педагогика*. 1994. № 4. С. 12–18.
3. *Мудрик А.В.* Социализация и «смутное» время. М.: Знание, 1991. 78 с.
4. *Солодова Г.С., Харченко И.И.* Формирование экономического сознания выпускников общеобразовательной школы // *Социологические исследования*. 2001. № 9. С. 89–95.

5. *Фенько А.Б.* Дети и деньги: особенности экономической социализации // Вопросы психологии. 2000. №2. С. 94–102.
6. *Щедрина Е.В.* Исследования экономических представлений у детей // Вопросы психологии. 1991. №2. С. 157–164.

### **Тема 6. Денежные типы личности**

Критерии разработки типологий денежных типов (пол, возраст, социальное окружение, экономический статус, личностные особенности). Денежные типы личности по Ф. Норману. Различие позиций отношения к деньгам у мужчин и женщин (Белк, Валлендорф, Рубинштейн). Зависимость денежных установок от типа трудовой деятельности (наемный труд, договорной труд, частное предпринимательство, банкиры, вузовская интеллигенция). Э. Фромм о типах экономического поведения людей. Типология «искателей» власти, любви, свободы при помощи денег. Особенности проявления социальной ценности денег у представителей различных поколений (дети, подростки, среднее и старшее поколение).

#### *Литература:*

1. *Абрамова С.Б.* Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы // Социологические исследования. 2000. № 7. С. 37–41.
2. *Гаджиев А.Г.* Поведение человека в сфере экономики (социально-психологические аспекты) // Общество и экономика. 1997. № 7/8. С. 231–243.
3. *Дейнека О.* Экономическая психология. СПб.: Санкт-Петербургский университет, 1999. 160 с.
4. *Дубин Б.* Старшие и младшие. Три поколения на переходе // Дружба народов. 1994. № 2. С. 159–170.
5. *Косалс Л.Я., Рывкина Р.В., Симагин Ю.А.* Рыночные реформы глазами разных поколений // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 7. С. 134–143.
6. *Фенько А.Б.* Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях // Психологический журнал. 2000. Т. 21. № 1. С. 50–62.
7. *Фромм Э.* Психоанализ и этика. М.: Республика, 1993. 415 с.
8. *Фромм Э.* Человек для себя. Минск: Коллегиум, 1992. 253 с.
9. Экономическая психология: Социокультурный подход / Под. ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2000. 511 с.

### **Тема 7. Социокультурные особенности отношения к деньгам**

Специфика российской денежной культуры: взаимодействие четырех разнонаправленных тенденций. Традиционное сознание (уравнительность, религиозность, деньги как абстрактная ценность). Советский менталитет (деньги как средство эксплуатации и неравенства, богатство человека определяется богатством общества). Западный экономизм (денежные отношения в центре социальных отношений и приоритетов, деньги как справедливость). Кризисный характер экономики (непонимание рыночных механизмов, низкий уровень экономических знаний, стресс). Современные западные и отечественные социально-психологические исследования отношения к деньгам. Взаимодействие института денег с другими социальными институтами (семья, образование, власть, политика, искусство, дружба, этика и др.). Деньги в иерархии ценностей в современной России.

### Основная литература

1. *Александрова Т.Л.* Альтернативы экономического поведения. Человек в переходной экономике. Екатеринбург: Изд-во Уральского государственного педагогического университета, 2000. 136 с.
2. *Андреевкова А.В.* Материалистические/постматериалистические ценности в России // Социологические исследования. 1994. № 11. С. 73–81.
3. *Антонов М.Ф.* Ложные маяки и вечные истины. Пути выхода страны из кризиса и русская общественная мысль. М.: Современник, 1991. 303 с.
4. *Бляхман Л.С.* Перестройка экономического мышления. М.: Политиздат, 1990. 180 с.
5. *Булгаков С.Н.* Сочинения: В 2 т. Т. 1. Философия хозяйства. М.: Наука, 1993. 603 с.
6. *Бурдые П.* Рынок символической продукции // Вопросы социологии. 1993. № 2. С. 49–62.
7. *Верховин В.И.* Деньги в русском фольклоре (опыт социологической интерпретации) // Вестник Московского университета. Сер. 18. Социология и политология. 1997. № 4. С. 114–128.
8. *Гришин Л.* Мы как участники рыночных отношений // Вопросы экономики. 2000. № 8. С. 31–37.
9. *Громыко М.М.* Отношение к богатству и предприимчивости русских крестьян XIX века в свете традиционных религиозно-нравственных представлений и социальной практики // Этнографическое обозрение. 2000. № 2. С. 86–99.
10. *Грошев И.В.* Как реформы разбились о наш народный дух // ЭКО. 2000. № 3. С. 140–153.
11. *Гурьева Л., Бондаренко Л., Полиновский С.* К вопросу об экономических представлениях россиян // Мировая экономика и международные отношения. 1994. №7. С. 49–54.
12. *Евдокимова-Динелло И.П.* Капитализм и российские банкиры // Социологические исследования. 2000. № 2. С. 75–86.
13. *Замошкин Ю.А.* Кризис буржуазного индивидуализма и личность. М.: Знание, 1967. 190 с.
14. *Зомбарт Б.* Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1968. 443 с.
15. *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. М.: Academia–Наука, 1998. 640 с.
16. *Кирдина С.Г.* Экономические институты России: материально-технологические предпосылки развития // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 36–45.
17. *Козловски П.* Этика капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1996. 160 с.
18. *Косова Л.Б.* Динамика ценностных ориентаций: анализ результатов эмпирического исследования // Социологические исследования. 1994. № 2. С. 34–48.
19. *Лапин Н.И.* Ценности как компоненты социокультурной эволюции современной России // Социологические исследования. 1994. №5. С. 3–8.
20. *Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. 5-е изд. Т. 44. М.: Изд-во политической литературы, 1974.
21. *Макаренко А.С.* Книга для родителей. М.: Педагогика, 1988. 304 с.

22. *Мошкин С.В., Руденко В.Н.* За кулисами свободы: ориентиры нового поколения // Социологические исследования. 1994. № 11. С. 82–89.
23. *Ольсевич Ю.* О национальном экономическом мышлении // Вопросы экономики. 1996. № 9. С. 117–130.
24. Политическая экономия: Учебник для эк. вузов и факультетов. Т.2. Социализм – первая фаза коммунистического способа производства. М.: Политиздат, 1982. 560 с.

#### *Дополнительная литература*

1. *Березин И.* Социальная дифференциация в переходный период // Вопросы экономики. 1993. № 12. С. 15–22.
2. *Бехтерев В.М.* Избранные работы по социальной психологии. М.: Наука, 1994. 400 с.
3. *Братусь Б.С.* К проблеме нравственного сознания в культуре уходящего века // Вопросы психологии. 1993. № 1. С. 46–50.
4. *Бродель Ф.* Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма, 1993. 123 с.
5. *Давыдов Ю.Н.* «К злату проклятая страсть» // Москва. 1997. № 5. С. 110–122.
6. *Джидарьян К.* Счастье в представлениях обыденного сознания // Психологический журнал. 2000. Т. 21. № 2. С. 40–51.
7. *Иноземцев В.* От конца «экономического человека» к преодолению экономического общества // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 11. С. 56–64.
8. *Магун В.С.* Трудовые ценности российского общества // Общественные науки и современность. 1996. № 6. С. 17–28.
9. *Могильчак Е.Л.* Диспозиции студентов относительно собственности // Социологические исследования. 2001. № 5. С. 92–95.
10. Образ будущего в русской социально-экономической мысли конца XIX – начала XX века: Избр. произведения. М.: Республика, 1994. 413 с.
11. *Чирикова А.* Человек больше богатства // Социологические исследования. 1997. № 11. С. 78–90.

#### **Вопросы к зачету**

1. Место социологии денег в системе социологических наук. Предмет социологии денег.
2. Становление и развитие института денег. Современные формы денег.
3. Развитие представлений о деньгах в истории социально-экономических знаний.
4. Проблема денег в трудах Карла Маркса.
5. Социология денег Георга Зиммеля.
6. Социологические теории денег: Т. Парсонс, П. Сорокин, Т. Веблен и др.
7. Деньги как социологическая категория: специфика подхода.
8. Социальные функции денег.
9. Западный экономизм. Особенности денежных установок в современных западных обществах.

10. Традиционная российская денежная культура.
11. Советский менталитет: противоречия и направленность денежных установок.
12. Экономическая социализация. Этапы и факторы формирования экономических представлений.
13. Роль денег в процессе социализации и саморазвития человека.
14. Денежные типы личности.
15. Особенности проявления социальной ценности денег у представителей различных поколений.
16. Монетарное поведение: понятие, основные модели.
17. Сберегательное поведение. Основные проблемы социологического анализа.
18. Взаимодействие института денег с другими социальными институтами в современной России.
19. Подходы к изучению денежных установок в современной отечественной социологии.
20. Особенности социально-психологического восприятия денег.

## Конференции

### КОНФЕРЕНЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ЭКОНОМИКА ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА» (19–21 декабря 2002 г.)

#### Сессия «Распределение дохода и социальная политика»

**Синявская Оксана Вячеславовна**

Независимый институт социальной политики

E-mail: [sinyavskaya@socpol.ru](mailto:sinyavskaya@socpol.ru)

19–21 декабря 2002 г. Российская экономическая школа отмечала свое 10-летие. Отмечала, как и подобает учебному заведению с высокой научной репутацией, амбициозной конференцией под общим названием «Экономическая наука и экономика переходного периода». Одна из девяти сессий этой конференции была посвящена вопросам *распределения доходов и социальной политики*. Сессию вела директор Независимого института социальной политики – к.э.н. Т.М. Малева. В числе докладчиков – преподаватели и бывшие студенты РЭШ:

1. Станислав Колеников (Университет штата Северная Каролина, США), Энтони Ф. Шорокс (Всемирный институт исследований в области экономического развития ООН): «Региональная бедность в России: вопрос географии или экономического развития?»;
2. Джудит Шапиро (РЭШ): «Экономика здравоохранения и переход к рынку»;
3. Екатерина Журавская (ЦЭФИР), Ахмед Ахмедов (ЦЭФИР) и Алексей Равичев (Университет Южной Калифорнии): «Региональные политические циклы в России»;
4. Татьяна Кирсанова и Джеймс Сэфтон (Университет Эксетер, Великобритания): «Сравнительный анализ норм сбережения населения в Великобритании, США и Италии».

Отметим, что трудности взаимоотношений экономической науки и социальной политики в полной мере отразились в тематике докладов, представленных на этой сессии. Судите сами: доклады о факторах региональной бедности и о современных проблемах здравоохранения в России соседствовали с выступлением о региональных политических циклах в России и с презентацией сравнительного анализа норм сбережений населения Великобритании, США и Италии. Впрочем, некоторая эклектичность в подборе докладов компенсировалась интересными выступлениями.

Первый доклад о факторах региональной бедности в России был представлен **Энтони Шороксом** и **Станиславом Колениковым**. По мнению докладчиков, Россия – чрезвычайно интересный объект для изучения, поскольку характеризуется огромным разнообразием условий (географических, климатических, социальных, демографических и экономических), в которых действуют экономические агенты. Как эти факторы преломляются в уровне региональной бедности, дифференциация которой между различными регионами России достигает поистине колоссальных размеров? Чтобы ответить на этот вопрос, Шорокс и Колеников попытались квантифицировать источники региональных различий в уровне бедности. Для этого они применили аппарат нелинейного регрессионного анализа. Средний доход и уровень неравенства выступали в качестве «фундаментальных» переменных, характеризующий распределение дохода в каждом регионе. Анализ по 75 регионам строился на региональных данных Госкомстата и региональной базе данных ЦЭФИР. По мнению

авторов, одним из важных результатов проекта стало тестирование модели, которая, как показал анализ остатков, выполнена довольно неплохо (подробнее о модели можно узнать из полного текста выступления, размещенного на [сайте РЭШ](#)). Вместе с тем, влияние различных географических, социальных, политических и других факторов на уровень бедности в регионе модель оценивает неоднозначно. Несмотря на то, что в целом природные ресурсы и географическое положение в большей степени оказывают влияние на уровень бедности, чем политические факторы, ряд регионов демонстрируют существенно более низкие уровни бедности, чем предсказывает модель. Другие – напротив, более высокие, чем это следует из модели. Так что окончательный вывод о том, чем же – географией или экономическим развитием – объясняется столь высокая региональная дифференциация бедности в России, делать еще рано.

**Джудит Шапиро** в выступлении, посвященном проблемам здравоохранения в период перехода к рынку, представила некоторые результаты [большого проекта по здравоохранению](#), реализуемого под ее руководством в РЭШ. Предмет анализа – эффективность российской системы здравоохранения и здоровье российского населения. Опираясь на различные источники данных (Госкомстат, UNAIDS, РМЭЗ), она анализирует роль государства в институциональных реформах в здравоохранении, низкий уровень оплаты труда, сложившийся в этой отрасли, экономически неэффективное планирование. Вторая часть выступления была посвящена обсуждению того, как связаны сложившиеся практики поведения (отношения к здоровью) и фактическое здоровье населения. Шапиро проиллюстрировала эту связь на примере распространения ВИЧ-инфекции в России. Основной вывод здесь – образ жизни имеет значение. Такие его черты, сложившиеся в России, как злоупотребление алкоголем, отсутствие привычки заботиться о своем здоровье, склонность жить одним днем, привели к тому, что даже употребление наркотиков осуждается лишь формально, люди не видят серьезности последствий такого поведения. В результате – огромный рост ВИЧ-инфицированных, напрямую связанный с приемом наркотиков. И удастся ли России сойти с этой драматической кривой распространения СПИДа, зависит, прежде всего, от того, изменится ли поведение населения.

Третье выступление, по словам самой докладчицы, имело мало отношения к проблематике сессии: **Екатерина Журавская** представила доклад о политических циклах в России – часть ее проекта по бюджетному федерализму в России (подробнее об этом можно посмотреть на [сайте ЦЭФИР](#)). Отправной точкой для работы послужила противоречивость существующей эмпирической литературы по существованию политических циклов. В выступлении была представлена модель, тестирующая теорию оппортунистических политических циклов на материале России как страны с молодой демократией. Были использованы данные Центризбиркома о региональных выборах, а также данные Госкомстата и ежемесячные панельные данные Министерства финансов для характеристики социально-экономической ситуации в регионах в период с 1996 по 2002 г. Авторы (кроме Журавской в проекте участвовали также Ахмед Ахмедов и Алексей Равичев) приходят к следующим выводам. Во-первых, оппортунистические политические циклы в региональной бюджетной политике существуют. Прежде всего, это проявляется в расходах на социальные программы, здравоохранение, образование, а также в субсидиях предприятиям и задолженности по заработной плате в бюджетном секторе. При этом указанные циклы дополняются интенсивной поддержкой средств массовой информации. Во-вторых, размеры оппортунистических циклов снижаются с увеличением рациональности и осведомленности избирателей (измеренных через уровень урбанизации, компьютеризации и образования), а также со временем. В-третьих, политические циклы в бюджетной политике (связанные с ними улучшения ситуации) очень эффективны в повышении политической популярности и шансов на переизбрание действующих губернаторов.

Последнее выступление «социальной» сессии конференции РЭШ было представлено **Татьяной Кирсановой** и посвящено факторам, влияющим на различия в нормах сбережений

в Великобритании, США и Италии. Основываясь на положениях теории жизненного цикла, авторы (Кирсанова и Джеймс Сэфтон) пытались ответить на вопрос: если бы средний итальянец в течение своей жизни получил бы доход, аналогичный доходу среднего американца, стал бы он сберегать больше или меньше среднего американца. Выводы доклада представляются любопытными с точки зрения обсуждения накопительной пенсионной реформы, которое ведется во всем мире. Прежде всего, авторы приходят к выводу о том, что более низкая норма сбережений в США объясняется во многом более поздним выходом там на пенсию по сравнению с Великобританией и Италией. С другой стороны, итальянцы сберегают больше, чем британцы, поскольку они не располагают такими же возможностями для займов (например, на ипотечном рынке), которые существуют в Великобритании. Различия же в демографии, налоговой системе и системе социальных выплат способны объяснить лишь малую часть различий в нормах сбережений между странами.

Полные тексты этих и других выступлений, прозвучавших на конференции РЭШ, можно найти на сайте: <http://www.nes.ru/nes10program-rus.htm>

*VR* 5 декабря 2002 г. на факультете социологии ГУ–ВШЭ состоялся очередной семинар по социологии рынков. На этот раз предметом дискуссии стала прошедшая в октябре 2002 г. Всероссийская перепись населения, в которой преподаватели и студенты факультета социологии ГУ–ВШЭ приняли участие в качестве переписчиков и линейных руководителей. Вашему вниманию предлагается сокращенный отредактированный вариант стенограммы семинара. Мы намеренно не внесли существенных правок в текст, чтобы донести до читателя атмосферу дискуссии.

## **КАК ПРОХОДИЛА ПЕРЕПИСЬ НАСЕЛЕНИЯ В 2002 г.: НАБЛЮДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ (ГУ–ВШЭ, 5 декабря 2002 г.)**

**Калимуллин Тагир Равилович**

к. соц. н., ГУ–ВШЭ

E-mail: [mss011011@msses.ru](mailto:mss011011@msses.ru)

**Калимуллин Т.Р.<sup>1</sup>** В конце ноября 2002 г. были объявлены предварительные итоги Всероссийской переписи населения. Итак, население России, судя по официальным данным, составляет 145 млн. человек. Однако насколько мы можем доверять этим цифрам?

На мой взгляд, сегодня мы не можем быть уверены как в обозначенной выше цифре, так и в том, что население России может быть больше или даже меньше 145 млн. человек. Мы вообще не сможем ни сейчас, ни в ближайшем, ни в отдаленном будущем узнать количество россиян в 2002 г. Это очень смелое заявление. Однако в ходе семинара станет понятно, что оснований для сомнений в достоверности данных переписи достаточно. В связи с этим я выдвигаю центральный тезис сегодняшнего семинара, который состоит в следующем: основную задачу Всероссийской переписи населения 2002 г., заключавшейся, как известно, в подсчете количества россиян, проживающих на территории Российской Федерации и за ее пределами, можно считать невыполненной.

Сюжет, связанный с датой переписи, во многом проясняет ситуацию, которая возникла в последующем и во многом предопределила итоги переписи. Уже в ходе предварительного обхода, который состоялся за неделю до официальной переписи, стало понятно, что время для переписи назначено неудачно, поскольку вся восточноевропейская часть России завершает дачный сезон именно в начале – середине октября. В силу этого застать дома многие, обычно доступные для социологического опроса категории населения, было принципиально невозможно. Очевидно, дата переписи при хорошем и продуманном менеджменте должна была быть отодвинута на начало или середину зимы, когда движение населения является минимальным.

Специфика организации обучения (точнее было бы сказать – его отсутствие) инструкторов и переписчиков – ключевой момент в понимании всех бед, которые свалились на организаторов переписи. По всей видимости, обучение должно было проходить не в течение одного-двух дней и не линейными руководителями, а заблаговременно и специалистами из Госкомстата. Ни в ГУ–ВШЭ, ни на нашем переписном участке должного обучения не было. Вследствие этого подавляющая часть переписчиков, а вместе с ними и инструкторов знакомились с порядком проведения переписи уже после того, как она началась. Этим во многом объясняются ошибки при заполнении бланков, о которых мы будем говорить ниже.

---

<sup>1</sup> Преподаватель кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ.

Мотивация многих участников переписи, особенно студентов, была весьма сомнительной. Большинство из них участвовало в ней под административным давлением руководства вузов. Отказ от участия в переписи, судя по словам студентов некоторых вузов Москвы (ГУ–ВШЭ является в этом смысле исключением, ибо участие в переписи для его студентов было делом добровольным), был формальным основанием для их исключения из вуза. Этот момент во многом объясняет недобросовестное отношение некоторых переписчиков к переписи.

Негативным образом на работу переписчиков повлиял и характер договора, который был предложен лишь за день до организации предварительного обхода. Единственное, что в этом договоре было четко прописано, так это ответственность переписчиков и инструкторов и возможность расторжения договора нанимателем в одностороннем порядке.

Следует указать на ряд перекосов в финансовом менеджменте при организации переписи. 1 500 руб., которые должны были быть выплачены за работу переписчиков, и 3 000 руб. за работу инструкторов являлись, очевидно, небольшим стимулом для добросовестного выполнения обязанностей. Известно, что минимальная стоимость анкеты, которая, конечно же, варьируется в зависимости от ее объема, составляет 30–40 руб. Если бы были выплачены те самые рассчитанные по минимуму 30 руб. за заполнение одного комплекта документов, то каждый переписчик, заполнявший бланки в среднем на 350–400 человек, должен был бы получить от 9 до 12 тыс. рублей. Понятно, что это увеличило бы общую стоимость переписи, однако это значительно улучшило бы качество работы переписчиков. Ни по объему затраченного времени (если следовать логике организаторов, то каждый переписчик должен был бы находиться на своем участке с 8.00 до 22.00), ни по объему выполненной работы, указанная сумма не является адекватной трудовым затратам.

Неполная комплектация документов (во время переписи многие документы доставлялись на участок либо самими переписчиками, либо инструкторами), плохая организация питания (его отсутствие в дни предварительных обходов), возложение на инструкторов и переписчиков обязанностей, не оговоренных ни договором, ни инструкцией, – таковы лишь немногие недостатки, которые в итоге способствовали значительным нарушениям процедуры переписи, о которых нам подробнее расскажут студенты, участвовавшие в переписи в качестве переписчиков.

**Куликова А<sup>2</sup>.** Я расскажу вам о механизме фальсификации данных и проблемах с заполнением бланков, которые имели место при проведении переписи.

Одним из наиболее распространенных способов фальсификации данных было то, что я называю «фантазией переписчиков». Речь идет о заполнении бланков не со слов респондентов, а по догадке интервьюера. Это было вызвано, с одной стороны, тем, что зачастую переписчики, особенно на стационарных участках, не успевали своевременно выполнить дневной план (на одного переписчика в среднем приходилось от 50 до 60 респондентов в день), при срыве которого под сомнение ставилась возможность охвата всех жителей счетных участков за время, отведенное на перепись. С другой стороны, фальсификация данных приняла массовый характер тогда, когда вышестоящими органами была спущена директива о выполнении формально утвержденного плана, в соответствии с которым переписью должно было быть охвачено более 90% населения Москвы.

У переписчиков, особенно на нашем участке, возникли серьезные проблемы с заполнением формы «Д». Так, вопросы о гражданстве и национальной принадлежности респондентами зачастую отождествлялись. Немногие могли четко различать эти понятия, и, на мой взгляд, количество «русских» по итогам переписи будет большим, чем на самом деле. Иногда по тем или иным соображениям многие скрывали свою национальную принадлежность. Был случай, когда украинец, работающий военным, не решился сказать истинную национальность и записался русским.

---

<sup>2</sup> Студентка 3-го курса факультета социологии ГУ-ВШЭ.

Что касается вопроса о владении иностранными языками, то, судя по тому количеству людей на моем участке, которое указало, что владеет иностранным языком безотносительно к уровню знания этого языка, владеющих иностранным языком у нас тоже будет намного больше, чем в действительности.

Недопонимание вызвал вопрос об отрасли занятости. Многие люди не в состоянии были определить, где они работают. Если человек, например, работает водителем на химическом заводе, то он говорил, что занят в транспортной отрасли. Иногда многие вообще не знали, что ответить. Так происходило смешение понятий отрасли и рода деятельности. Зачастую респонденты путали среднее специальное, среднее профессиональное и среднее техническое образование. Тенденция состояла в том, что чаще всего переписчики склонялись к фиксации среднего профессионального образования.

Многие переходы, примечания в бланках просто игнорировались. Графы «состояние в браке», «знание языка», «наличие детей» заполнялись даже на грудных детей. Таким образом переписчики «облегчали» себе жизнь. «Обзвон» респондентов по телефонной базе данных, который, кстати, был инициирован руководством Управы, являлся, на самом деле, наименьшим злом. Я знаю много примеров, когда переписчики сидели и заполняли бланки переписи самостоятельно.

К каким статистическим смещениям это может привести? Об этом нам расскажет следующий докладчик.

**Стребков Д.О.**<sup>3</sup> Официальные источники сообщили, что в Москве было переписано 98% населения. По данным микроопроса, который мы провели среди студентов-переписчиков и инструкторов (репрезентирующих около 100 переписных участков), в действительности было переписано от 30 до 80% населения этих участков. Каким же образом мы получили эти 98%?

За несколько дней до завершения переписи, когда стало ясно, что она срывается, из Госкомстата пришла директива о необходимости выполнения плана (копия электронного письма была разослана по всем переписным и инструкторским участкам). Поскольку план обычными способами выполнить было невозможно, начались дополнительные мероприятия. Основная переигровка пошла по данным ЖЭКов и списков избирателей. Например, нам были предоставлены списки избирателей, информация из которых переносилась в бланки для переписи. Частично заполненные переписчиками документы отправлялись в Управу. Чиновники сообщили нам, что в Управе будет дописываться информация только о поле и дате рождения респондентов. В действительности, многие возвращенные из Управы бланки были заполнены полностью.

Для сверки соответствия предоставленных Управой данных реальному составу переписного участка, на котором я работал, мной были проведены контрольные мероприятия по отношению к семи случайно отобраным комплектам документов. Микроопрос выявил следующее: ни в одном из семи комплектов подобного рода бланков состав семей не совпадал с реальным составом.

Каковы возможные систематические смещения результатов переписи?

*Если бы не было переписи по данным ЖЭКа.* Безусловно, как и во время выборов, наиболее активной частью населения были пожилые люди, у которых есть свободное время, которых легко застать дома, которые сами приходили на переписной участок в ужасе, что их не переписали. С большой вероятностью, эти данные получились бы сильно перекошенными в сторону великовозрастных групп. Это повлекло бы увеличение доли женщин, поскольку среди пожилых их больше; увеличение доли людей с низким уровнем образования. Что

---

<sup>3</sup> Ассистент кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ.

касается уровня образования по итогам переписи, то я бы прогнозировал увеличение доли людей с начальным и неполным средним образованием.

Во время переписи должно было бы произойти укрупнение размеров домохозяйств по сравнению с тем, что есть на самом деле. Это связано со спецификой инструментария переписи. Кроме того, одиночек сложнее застать дома, поэтому эти люди были переписаны с меньшей вероятностью. Такие категории граждан, как жители общежитий, у нас не были переписаны вовсе. Семьи, имеющие несколько квартир, переписывались, как правило, по месту прописки, а не реального проживания.

*С учетом переписи по данным ЖЭКа и списков избирателей.* В данном случае я затрудняюсь что-либо прогнозировать. Здесь возможны смещения как в одну, так и в другую сторону. Например, на нашем участке не были переписаны элита, дачники, неблагополучные и «отказники». Сложно сказать, что представляют из себя эти категории граждан. Единственное, что можно сказать, так это то, что в итоге переписи произошло общее численное увеличение населения страны, численности населения отдельных регионов. Правило переписи было таким: если есть квартира, в которой кто-то прописан, но никто не был охвачен переписью, жители этой квартиры с высокой вероятностью должны были быть переписаны по данным ЖЭКов или списков избирателей.

Это, собственно, мои гипотезы, которые могут оказаться и ложными.

**Сусоколов А.А.**<sup>4</sup> Меня попросили сравнить переписи 1989 г. и нынешнюю. Но поскольку дискуссия вышла далеко за рамки академических дебатов, мне бы тоже хотелось задать несколько вопросов.

Во-первых, перепись населения отменить нельзя, потому что это единственный при всех указанных минусах источник данных по целому ряду параметров, который невозможно измерить другим способом. Во-вторых, главная проблема состоит в том, как исправить эти совершенно очевидные недостатки, возможно ли их исправить, возможно ли их минимизировать?

Сравнивая перепись 1989 г. с нынешней, можно совершенно точно сказать, что надежность данной переписи будет ниже, чем надежность всех предыдущих. Может быть, не по всем параметрам, но в целом, как мне кажется, ниже. Почему?

С одной стороны, раньше был гораздо сильнее административный ресурс. Если людей, тех же студентов, привлекали к работе в качестве переписчиков, они выполняли свои обязанности более добросовестно. С другой стороны, население не то чтобы опасалось, но с большим пиететом относилось к общегосударственным мероприятиям. В частности, во всех четырех предыдущих переписях, а именно, 1959, 1970, 1979, 1989 гг., меня переписывали. Я первый раз в жизни оказался не переписанным. По положению, как и раньше, во время переписи обходить должны все помещения, зафиксированные в БТИ в качестве жилых. Мой загородный дом считается жилым помещением. У нас в поселке постоянно проживает половина населения, но никто, насколько я знаю, переписан не был.

Далее, раньше подготовительные этапы переписи проводились более организованно. В частности, обучение инструкторов осуществлялось более систематично и самое главное, процесс обучения жестко контролировался партийными органами. Как было в данной переписи? В начале сентября я связался с окружным статистическим управлением и поинтересовался тем, как будет проходить обучение инструкторов и переписчиков. Было обещано, что студентов будут обучать централизованно. Однако ни в конце сентября, ни в начале октября никакого обучения организовано не было.

Существует еще одна большая разница между переписями 1989 г. и 2002 г. Были разные инструктора. Если в советские времена в качестве инструкторов выступали низшие слои

---

<sup>4</sup> Доцент кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ.

партийной и административной иерархии, то в нынешней переписи в их роли были студенты 3–, 4-го курсов. Такого, насколько я помню, раньше не было, а подготовка велась более планомерно, с большей степенью ответственности, что, конечно, не исключало нарушений.

Относительно повторных обходов во время прошлой переписи. Я не знаю, насколько это соответствует действительности, потому что я получил эту информацию через второисточники, тем не менее, повторный обход в зависимости от переписи варьировался от 5 до 50%. По данным конца начала 1980-х гг., ошибки, обнаруженные в результате повторного контрольного обхода, составляли 3–5% по отношению к первичному опросу. Я считаю эти цифры заниженными, но не думаю, что тогда была такая же печальная картина, о которой нам доложили наши уважаемые выступающие.

Здесь мне хотелось бы задать вопрос вам, уважаемые переписчики и инструктора. Понятно, что сложилась такая ситуация. Но ведь у каждого из вас была инструкция и тесты. Каждый, кто хотел, мог получить ключи к тестам. Кто мешал вам взять и прочитать их? Проблемы были связаны с тем, что инструктора и переписчики сами не прочитали необходимые документы. Поэтому винить во всем организаторов со стороны Управы, это неправильно.

Относительно фиктивных данных, я тут с вами полностью согласен. Как только возник такой прецедент, мы тут же связались с руководством ГУ–ВШЭ и приняли единодушное решение: наши студенты в этом участие не принимают. Те, кто участвовал, пусть это остается на их совести.

Вернемся с к вопросу: что делать? Понятно, что отклонения в данных будут не более 10%, а не около 70%. Мне кажется, для того, чтобы улучшить качество последующих переписей, хорошо бы изучить историю предыдущих переписей. Я хочу сказать о некоторых принципах, которые раньше использовались.

Во-первых, вы знаете, что существуют понятия постоянного и наличного населения. В разных странах, например, в США в 1970–80-е гг. регистрировалось только постоянное население. Наша страна отличается тем, что в ней фиксируется и то, и другое население. Возникает вопрос: сохранять ли нам эту традицию? Во-вторых, есть разные методики организации переписи. Нам известна методика, когда опрос начинается после «критического момента» с 8-го на 9-е октября 2002 г. Есть другой подход, который использовался в первых российских и советских переписях. Всему населению заранее раздавались переписные бланки, а на следующий после критического момента день переписчик собирал их и вносил необходимую правку. Эта практика у нас прекратилась в 1930-х гг. В-третьих, надо шире использовать разные каналы общения. По моему, нынешняя перепись была первой, когда была возможность опросить по телефону. Раньше обязательно нужны были персональные встречи. Например, в Китае вообще никто не ходит по домам. Всех людей по закону приглашают повесткой на переписной участок. В США рассылают переписные документы по почте.

Я хотел бы завершить свою речь тирадой: легче всего ругать. А вы попробуйте поставить себя на место организаторов и подумайте, что бы сделали вы. Вот если бы помимо критики прозвучали бы суждения о механизмах исправления недостатков переписи, было бы намного конструктивнее.

### *Дискуссия...*

**Вопрос ведущего.** Хотелось бы все-таки узнать у уважаемых экспертов, что же делать с полученными в результате переписи данными? Можем ли мы им доверять?

**Захаров С.В.**<sup>5</sup> Во-первых, я поделюсь своими впечатлениями о предыдущих переписях населения, в которых я принимал участие в качестве переписчика. Во-вторых, я расскажу об

---

<sup>5</sup> Заведующий лабораторией анализа и прогнозирования воспроизводства населения Центра демографии и экологии человека ИНИ РАН.

аналогичном мероприятии, которое мы провели две недели назад в демографической секции Центрального дома ученых РАН. В нем принимали участие инструктора, студенты-переписчики, начальники переписных участков и руководители переписи. То, что здесь говорилось, во многом повторяет услышанное нами на семинаре в Доме ученых. Могу сказать, что те проблемы, которые здесь ставились, они действительно, по крайней мере, в Москве, имели место. Кстати, нужно сказать, что Москва – это не тот пример, на котором можно вообще делать выводы о стране в целом. Допустим, перепись в сельской местности России и перепись в крупном городе, в таком, как Москва, это разные вещи.

Я хочу сказать, что у нас было две переписи, которые можно оценить на «пять». Это перепись 1897 г. и 1926 г. Все остальные переписи были несравнимо хуже. Предыдущую перепись 1989 г. я оцениваю на «четыре с минусом», нынешнюю – на «три с плюсом».

Что меня расстроило в этой переписи, так это качество подготовки всех звеньев, которые должны были проводить перепись. Конечно, процесс обучения планировался. Но я не понимаю, почему оргплан не был выдержан. В 1979 г. каждый переписчик сдавал экзамен по инструкции. Причем обучение начиналось за полгода до переписи. Тот, кто не сдавал экзамен, не допускался до переписи. Административный ресурс был задействован на всю мощь.

Переписывание по данным ЖЭКа было всегда. Здесь возникает проблема так называемого оргплана. Отсюда и цифра 145 млн. Обратите внимание, кто ее огласил. Еще никогда в истории нашей страны не было, чтобы Председатель Госкомстата был вторым человеком, оглашающим результаты переписи, причем менее, чем через месяц после ее окончания. А огласил их какой-то министр в беседе с Президентом. Справедливости ради нужно сказать, что подобное уже случалось в 1939 г. Речь идет о том, что вокруг данной переписи возник очень сильный политический ажиотаж. До этого переписи проходили в гораздо более спокойной атмосфере. СМИ были подконтрольными и публиковали только то, что выдавалось сверху.

Что произошло накануне переписи? Возник момент непонимания того, зачем нужна перепись. Если человек не знает, для чего нужна перепись, то тогда получить от него достоверную информацию нельзя. Главное в том, что многие переписчики и инструктора, которые должны были вести разъяснительную работу, сами не в состоянии были на него ответить. Соответственно и результат. Я согласен с предыдущими выступавшими, что корни многих недостатков нынешней переписи именно в некачественном обучении.

В 1979 г. мы были полностью оторваны от всей повседневной жизни, работали до самых сумерек, и я не помню другого отношения к делу. Иное дело, что тогда резервов было больше. Что еще характеризует нынешнюю перепись с негативной стороны, – полное отсутствие резерва. Резервы были настолько маленькими, что заболевших людей заменить было нечем. Еще один важный недостаток этой переписи в ее плохом финансировании. За малые деньги хорошую перепись провести трудно.

Итак, что делать?

Дело в том, что данные ни одной переписи вы никогда не видели в чистом, исходном виде. Когда вы, например, изучаете статистические данные о распределении групп по возрасту, вы всегда имеете дело с таблицами. Но это совсем не та численность населения по возрасту, которая получалась в результате переписи. Это не сумма переписных листов. Все данные предыдущих переписей проходили потом достаточно сложные процедуры доработки. Для этого есть профессионалы, которые с помощью сложных математических методов осуществляют чистку данных, например, избавление от так называемой возрастной аккумуляции. Это является нормальной и широко распространенной в мире процедурой. Например, американцы в каждой своей переписи недосчитываются 5% своего населения. Но

есть способы (например, тот же контрольный обход) позволяющие оценить реальное количество населения. Другое дело, что Россия снова не последовала лучшим примерам.

**Андреев Е.М.**<sup>6</sup> Для оценки качества переписи в Россию приехала большая группа зарубежных ученых, возглавляемая известным французским демографом. Они принимали участие в проведении самой переписи в российской провинции. Их генеральный вывод состоит в следующем: перепись 2002 г. прошла не хуже, чем перепись 1989 г.

Самое трагичное в переписи 2002 г. заключается в том, что правительство не очень понимало, что такое перепись и зачем она нужна. Почти все накладки, с которыми мы столкнулись во время проведения переписи, на мой взгляд, были спровоцированы сверху. Например, переписной лист был утвержден к размножению в конце мая 2002 г. Однако в это же время малокомпетентные в вопросах переписи люди вносили в него изменения, хотя нужно было уже осуществлять тиражирование документа.

Мы недавно анализировали данные записных книжек переписчиков. По этим данным, я считаю, перепись прошла не ниже чем на «три с плюсом», но есть «больные» центры, где перепись прошла странно. Меня шокировала цифра по Чечне, которая выглядит странно (больше миллиона). Мне не совсем понятно, где в Москве умещается столько населения. Есть вопросы. Но как только начнутся табулироваться данные, многое станет понятным. Я не теряю надежды, что с данными переписи удастся работать нормально.

**Вишневский А.Г.**<sup>7</sup> Я согласен с большинством суждений коллег. Да, действительно, многие перегибы, о которых сегодня говорилось, действительно имели место. Да, дата переписи должна была быть перенесена на январь. Да, обучение нужно было проводить более систематично. Да, некоторые данные выглядят более чем необычными. Однако мне хотелось бы сказать, что программа переписи не может быть идеальной, она всегда представляет собой компромисс различных политических, хозяйственных, научных интересов. Но некоторых ошибок можно было бы все же избежать еще до того, как были тиражированы бланки.

Самой большой потерей представляется отказ (заметим: буквально накануне начала тиражирования переписных листов) от вопроса о родном языке. Этот вопрос неизменно присутствовал в переписных листах всех восьми всеобщих переписей, проводившихся в России с конца XIX в., всегда давал ценную и объективную информацию о важных социальных процессах. После переписи 1897 г. именно на основании этого вопроса определяли национальный состав населения России.

Сейчас же нам всем был задан вопрос о владении русским языком. Но разве в России есть люди, не владеющие русским языком? Ведь даже новый закон о гражданстве признает владение русским языком обязательным условием получения российского гражданства. Однако одно дело «владеть» языком (что это значит: уметь объясняться? читать? писать?), а другое – считать этот язык родным. Уже один тот факт, что при переписи 1989 г. более четверти представителей нерусских народов России назвали родным русский язык, заставляет относиться к этому вопросу более чем внимательно. Родной язык в нынешних условиях России – это очень важный индикатор образа жизни, особенностей социального (в том числе и демографического) поведения, внутрироссийских интеграционных процессов. Кто-то может с этим не согласиться. Но проверить, так это или не так, можно, только если есть ответы на вопрос о родном языке. А у нас их не будет.

Ну что же. Нам предстоят годы работы по анализу результатов переписи населения 2002 года, но надо начинать думать и о программе следующей переписи.

---

<sup>6</sup> Заведующий лабораторией анализа прогнозирования смертности Центра демографии и экологии человека ИНП РАН.

<sup>7</sup> Руководитель Центра демографии и экологии человека ИНП РАН.

