



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

**Павлюткин И. В.** Как возникает общность в браке: логика взаимности в нарративах жён из многодетных семей

**Флигстин Н., Фогел С.** Политическая экономия после неолиберализма

**Попова Е. В.** Воображение, неопределённость и бизнес-стратегии российских компаний в сфере медицинской техники

**Жихаревич Д. М.** Венчурный капитализм, финансирование высоких технологий и инновационная политика государства: социологический анализ американского опыта (1940-е – 2010-е гг.)

**Экономическая  
социология**  
Т. 22. № 4  
Сентябрь 2021

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

ISSN 1726-3247

### Адрес редакции

101000, Россия,  
г. Москва,  
ул. Мясницкая,  
д. 11, комн. 530  
тел.: +7 (495) 628-48-86  
email: [ecsoc@hse.ru](mailto:ecsoc@hse.ru)

Электронный журнал «Экономическая социология» издаётся с 2000 г. Учредителями являются Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (с 2007 г.) и Вадим Валерьевич Радаев (главный редактор).

Цель журнала — утверждать международные стандарты экономико-социологических исследований в России, представлять современные работы российских и зарубежных авторов в области экономической социологии, информировать профессиональное сообщество о новых актуальных публикациях и исследовательских проектах, а также вовлекать в профессиональное сообщество молодых коллег.

Журнал представляет собой специализированное академическое издание. В нём публикуются материалы, отражающие современное состояние экономической социологии и способствующие развитию данной области в её современном понимании. В числе приоритетных тем: теоретические направления экономической социологии, социологические исследования рынков и организаций, социально-экономические стратегии индивидов и домашних хозяйств, неформальная экономика. Также публикуются тексты из смежных дисциплин — неинституциональной экономической теории, антропологии, экономической психологии и других областей, которые могут представлять интерес для экономсоциологов.

Журнал публикует пять номеров в год: в январе, марте, мае, сентябре и ноябре. Доступ ко всем номерам журнала постоянный, свободный и бесплатный по адресу: <http://www.ecsoc.hse.ru>. Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).

Журнал входит в список ВАК России, индексируется в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ), Emerging Sources Citation Index (ESCI) из Web of Science Core Collection и Scopus (2 квартал).

Требования к авторам изложены по адресу: [http://ecsoc.hse.ru/author\\_requirements.html](http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html)

В журнале применяется двойное анонимное рецензирование статей. Все материалы проходят через полный цикл редакторской обработки и корректуры.

Плата с авторов журнала не взимается. Ускоренные сроки публикации статей не предусмотрены.

Journal of Economic Sociology was established in 2000 as one of the first academic e-journals in Russia. It is funded by HSE University.

Journal of Economic Sociology promotes international standards of research in economic sociology, presenting new research carried out by Russian and international scholars, introducing new books and research projects, and attracting young scholars into the field.

Journal of Economic Sociology is a specialized academic journal representing the mainstreams of thinking and research in international and Russian economic sociology. Journal of Economic Sociology provides a framework for discussion of the following key issues: major theoretical paradigms in economic sociology, sociology of markets and organizations, social and economic strategies of households, informal economy. Journal of Economic Sociology also welcomes research papers written within neighboring disciplines — new institutional economics, anthropology, economic psychology and related fields, which can be of interest for economic sociologists.

Journal of Economic Sociology has a wide Russian speaking audience, living both in Russia and abroad. Its main target group comprises research scholars, university professors, policy-makers, post-graduates, undergraduates and others who are interested in economic sociology.

Journal of Economic Sociology is indexed by Emerging Sources Citation Index (ESCI) from Web of Science™ Core Collection and Scopus (Q2).

Journal of Economic Sociology is a bimonthly journal released in five issues (January, March, May, September, and November). Journal of Economic Sociology provides permanent free access to all issues in PDF. Journal of Economic Sociology applies blind peer-review procedures (two referees for each research paper). All papers are subject to editing, proofreading, and professional design layout.

Guidelines for authors: [http://ecsoc.hse.ru/author\\_requirements.html](http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html)



**Journal of  
Economic Sociology**  
Vol. 22. No 4.  
September 2021

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

ISSN 1726-3247

### Contacts

11 Myasnitskaya str.,  
room 530  
101000, Moscow,  
Russian Federation  
phone: +7 (495) 628-48-86  
email: [ecsoc@hse.ru](mailto:ecsoc@hse.ru)

Экономическая  
социология  
Т. 22. № 4.  
Сентябрь 2021

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

ISSN 1726-3247

Журнал выходит  
пять раз в год

Учредители:

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

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

## Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный  
секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

## Международный редакционный совет

Ашвин Сара  
(Ashwin, Sarah)

Лондонская школа экономики и политических наук  
(Великобритания)

Гербер Тед  
(Gerber, Ted)

Висконсинский университет в Мэдисоне  
(США)

Гусева Аля (Guseva, Alya)

Университет Бостона (США)

Зависка Джейн (Zavisca, Jane)

Университет Аризоны (США)

Линднер Петер  
(Lindner, Peter)

Университет Франкфурта-на-Майне  
им. И. В. Гёте (Германия)

Сводер Кристофер  
(Swader, Christopher)

Лундский университет (Швеция)

Якубович Валерий  
(Yakubovich, Valery)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

## Редакционный совет

Богомолова  
Татьяна Юрьевна

Институт экономики и организации промышленного  
производства СО РАН (Россия)

Веселов  
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный  
университет (Россия)

Волков  
Вадим Викторович

Европейский университет  
в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон  
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Лапин  
Николай Иванович

Институт философии РАН (Россия)

Малева  
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа  
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова  
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев  
Вадим Валерьевич  
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина  
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады  
(Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

- HSE University
- Vadim Radaev



## Editors

|                           |                                  |
|---------------------------|----------------------------------|
| <b>Editor-in-Chief:</b>   | Vadim Radaev (HSE, Russia)       |
| <b>Editor:</b>            | Tatyana Sokolova (HSE, Russia)   |
| <b>Design and Layout:</b> | Maria Mishina (Russia)           |
| <b>Proofreader:</b>       | Nadezda Andrianova (HSE, Russia) |
| <b>Managing Editor:</b>   | Zoya Kotelnikova (HSE, Russia)   |
| <b>Editorial Staff:</b>   | Natalia Conroy (HSE, Russia)     |

## International Editorial Council

|                           |  |
|---------------------------|--|
| <b>Sarah Ashwin</b>       | The London School of Economics<br>and Political Science (UK) |
| <b>Ted Gerber</b>         | University of Wisconsin-Madison (USA)                        |
| <b>Alya Guseva</b>        | Boston University (USA)                                      |
| <b>Peter Lindner</b>      | Goethe University Frankfurt (Germany)                        |
| <b>Christopher Swader</b> | Lund University (Sweden)                                     |
| <b>Valery Yakubovich</b>  | ESSEC Business School (France)                               |
| <b>Jane Zavisca</b>       | The University of Arizona (USA)                              |

## Editorial Council

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| <b>Tatyana Bogomolova</b>             | Institute of Economics and Industrial<br>Engineering of the Siberian Branch<br>of Russian Academy of Sciences (Russia)                         |
| <b>Alexander Chepurenko</b>           | HSE University (Russia)  |
| <b>Vladimir Gimpelson</b>             | HSE University (Russia)  |
| <b>Lyudmila Khakhulina</b>            | Yuri Levada Analytical Center (Russia)   |
| <b>Nikolay Lapin</b>                  | Institute of Philosophy of Russian Academy<br>of Sciences (Russia)   |
| <b>Tatyana Maleva</b>                 | Institute of Social Analysis and Forecasting,<br>The Russian Presidential Academy<br>of National Economy and<br>Public Administration (Russia) |
| <b>Lilia Ovcharova</b>                | HSE University (Russia)  |
| <b>Vadim Radaev (Editor-in-Chief)</b> | HSE University (Russia)  |
| <b>Yuriy Veselov</b>                  | Saint Petersburg State University (Russia)   |
| <b>Vadim Volkov</b>                   | European University at Saint Petersburg<br>(Russia)  |

# Содержание

## Тексты на русском языке

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) ..... 7

### Новые тексты

*И. В. Павлюткин*

Как возникает общность в браке: логика взаимности  
в нарративах жён из многодетных семей..... 11

### Новые переводы

*Н. Флигстин, С. Фогел*

Политическая экономия после неолиберализма ..... 35

### Расширение границ

*Е. В. Попова*

Воображение, неопределённость и бизнес-стратегии российских компаний  
в сфере медицинской техники ..... 49

### Профессиональные обзоры

*Д. М. Жихаревич*

Венчурный капитализм, финансирование высоких технологий  
и инновационная политика государства: социологический анализ  
американского опыта (1940-е – 2010-е гг.) ..... 78

*Д. Е. Серебренников, Ю. В. Кузьмина*

Полевые эксперименты и модель причинно-следственного вывода  
Дональда Рубина: обзор актуальных исследований ..... 117

### Новые книги

*Е. С. Бердышева*

Ящик Скиннера для потребителя  
Рецензия на книгу: Zuboff Sh. 2019. *The Age of Surveillance Capitalism:  
The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power.*  
New York: Public Affairs. 691 p..... 140

### Дискуссии

*Д. Жихаревич, Д. Хумарян*

Пересобрать капитализм: экономическая социология  
и её «политическое бессознательное». О статье Н. Флигстина и С. Фогела  
«Политическая экономия после неолиберализма» ..... 149

# Contents

## Texts in Russian

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 7

## New Texts

*Ivan Pavlyutkin*

How the Sense of Community Arises in Marriage: The Logic of Mutuality  
in the Narratives of Women from Large Families ..... 11

## New Translations

*Neil Fligstein, Steven Vogel*

Political Economy after Neoliberalism..... 35

## Beyond Borders

*Evgeniya Popova*

Imagination, Uncertainty and Business Strategies of Russian Companies  
in the Field of Medical Devices..... 49

## Professional Reviews

*Dmitrii Zhikharevich*

Venture Capitalism, High-Technology Financing and the State's Innovation Policy:  
A Sociological Analysis of the U.S. Experience (1940s–2010s)..... 78

*Dmitriy Serebrennikov, Yulia. Kuzmina*

Field Experiments and the Rubin Causal Model: Review of Approaches and Current Research..... 117

## New Books

*Elena Berdysheva*

Skinner's Box for the Consumer

**Book Review:** Zuboff Sh. (2019) *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*,  
New York: Public Affairs. 691 p..... 140

## Discussions

*David Khumaryan, Dmitrii Zhikharevich*

To Reassemble Capitalism: Economic Sociology and its  
"Political Unconscious." On "Political Economy after Neoliberalism"  
by Neil Fligstein and Steven Vogel..... 149

## VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели!

Поздравляем вас с началом нового академического года. Будем надеяться, что он принесёт нам ослабление всяческих ограничений. И представляем новый номер нашего журнала.

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется статья кандидата социологических наук *И. В. Павлюткина* (старший научный сотрудник лаборатории «Социология религии» Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета) «Как возникает общность в браке: логика взаимности в нарративах жён из многодетных семей». На основе анализа 22 интервью с женщинами Москвы, Архангельска и Владимира, у которых в единственном браке родилось от трёх до девяти детей, обсуждается следующая гипотеза: в семьях, где

по мере рождения детей супружество не уступает место домохозяйству и родительству, усиливается чувство общности в браке. Условием этого оказывается вовлечённость мужчины в отношения с женой и детьми, которые выстраиваются в логике взаимности.

В рубрике «**Переводы**» мы знакомим читателей с переводом новой статьи *Нила Флигстина* (профессор факультета социологии Калифорнийского университета в Беркли, США) и *Стивена Фогела* (профессор факультета политических наук того же университета) «Политическая экономия после неолиберализма». Публикуемая статья стала одним из самых читаемых текстов 2020 г. Флигстин и Фогел формулируют три теоретических принципа, на которых базируется модель новой политической экономики, а затем демонстрируют их эвристический потенциал на примере анализа реакции на пандемию властей и рынка в США и Германии. Перевод с английского *Давида Хумаряна*. Публикуется с согласия авторов и журнала «Boston Review».

В рубрике «**Расширение границ**» помещена статья кандидата политических наук *Е. В. Поповой* (старший научный сотрудник научно-образовательного центра «Социально-политические исследования технологий», Томский государственный университет) «Воображение, неопределённость и бизнес-стратегии российских компаний в сфере медицинской техники». В работе рассмотрены различные теоретические подходы к появлению креативности в предпринимательской деятельности в условиях разных типов неопределённости. Воображение в социально-технических системах представлено подходами экономической науки и исследований науки и техники (Science & Technology Studies — STS). На основе интервью с руководителями компаний, производящих разработки для рынка медицинской техники в России, проанализировано, какой тип ожиданий и (или) воображения оказывается вписан в их бизнес-стратегии. В результате исследования были выделены четыре бизнес-стратегии предпринимателей в технологической сфере: сторонники малых дел; революционеры; конформисты и изоляционисты.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» публикуется работа *Д. Е. Серебренникова* (младший научный сотрудник Института проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге) и *Ю. В. Кузьминой* (аспирантка факультета политических наук того же университета) «Полевые эксперименты и модель причинно-следственного вывода Дональда Рубина: обзор актуальных исследований». В статье представлен критический обзор концептуальной модели причинно-следственного вывода и существующих исследований, выполненных в дизайне полевых экспериментов в модели Дональда Рубина. Для иллюстрации на нескольких примерах разбирается ряд известных полевых экспериментов.

Д. М. Жихаревичем (PhD, научный сотрудник Лаборатории «Транснационализм и миграционные процессы», СПбГУ) подготовлен аналитический обзор «Венчурный капитализм, финансирование высоких технологий и инновационная политика государства: социологический анализ американского опыта (1940-е – 2010-е гг.)». Основные подходы к изучению венчурного инвестирования и его институциональных форм, представленные в экономической теории, политической экономии и экономической социологии, рассматриваются на примере развития венчурной индустрии в США. Иллюстрируется связь генезиса отрасли венчурного капитала и «государства развития» (*developmental state*) послевоенных США. Обсуждаются институциональные альтернативы венчурному капитализму и формулируются выводы о применимости американского опыта в контексте других стран.

В рубрике «**Новые книги**» публикуется рецензия кандидата социологических наук Е. С. Бердышевой (ЛЭСИ НИУ ВШЭ) на книгу: Zuboff Sh. *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*. New York: Public Affairs, 2019. Книга проблематизирует становление новой формы капитализма, который Ш. Зубофф называет надзорным (*surveillance capitalism*). В этом экономическом режиме доминируют коммерческие IT-компании, чьё властное преимущество «якорится» в монополии на средства поведенческой модификации. Алгоритмы отслеживают персональный опыт пользователей, а его научная обработка открывает беспрецедентные возможности для предсказания человеческих чувств, желаний и решений, превращая новую цифровую определённую в неиссякаемый источник экономической и политической выгоды.

В рубрике «**Дискуссии**» мы также предлагаем послесловие к переводу новой статьи Н. Флигстина и С. Фогела, написанное Д. Жихаревичем (СПбГУ) и Д. Хумаряном (ЛЭСИ НИУ ВШЭ), озаглавленное «Пересобрать капитализм: экономическая социология и её “политическое бессознательное”».

## **VR INTRODUCTORY REMARKS**

Dear colleagues,

We hope that this new academic year will lead to easing restrictions and removing barriers. Let us present a new issue of our journal.

Dr. Ivan Pavlyutkin (Senior Research Fellow, Sociology of Religion Research Laboratory, St. Tikhon's Orthodox University, Moscow, Russia) presents his study, "How the Sense of Community Arises in Marriage: The Logic of Mutuality in the Narratives of Women from Large Families." Using the results of 22 in-depth interviews with women in large families from Moscow, Arkhangelsk, and Vladimir, the author discusses the following hypothesis: in families where, as children are born, conjugality does not give way to household and parenthood, a sense of community in marriage is enhanced. This arises in families where a man, as children are born, becomes more involved in relations with his wife and children, and the relations are developed in a logic of mutuality.

We also publish a translation of a new paper by Prof. Neil Fligstein and Prof. Steven Vogel (both from the University of California, Berkeley, USA), "Political Economy after Neoliberalism." This article was one of the most read texts in 2020. Fligstein and Vogel define three theoretical principles of the new political economy and then demonstrate its heuristic potential by analyzing the case of responses to the pandemic by the authorities and the market in the United States and Germany. It was translated by David Khumaryan and published with the kind permission of Boston Review. We also publish an afterword to this article by David Khumaryan and Dr. Dmitrii Zhikharevich.

Dr. Evgeniya Popova (Senior Research Fellow, Research Center for Policy Analysis and Studies of Technology, Tomsk State University) presents a paper entitled "Imagination, Uncertainty, and Business Strategies of Russian Companies in the Field of Medical Devices." On the basis of 15 interviews with the heads of Russian medical technology companies, this paper presents the different types of uncertainties faced by med-tech entrepreneurs. The strategies of innovative entrepreneurs in conditions of uncertainty are investigated using the concept of the imaginary from science and technology studies (STS). This research identifies four business models of hi-tech entrepreneurs in Russia: Small deal supporters, Revolutionaries, Conformists, and Isolationists.

Dr. Dmitrii Zhikharevich (Research Fellow, Saint-Petersburg State University) reviews the theoretical and research literature on venture capitalism. The major approaches to the study of venture financing and its institutional forms are considered against the background of the experience of the U.S. Based on this literature, the paper illustrates the connection between the genesis of the venture capital industry in the U.S. and the evolution of the developmental state in post-war U.S. The paper also discusses institutional alternatives to venture capital and the applicability of the U.S. experience to other contexts

Dmitriy Serebrennikov (Junior Researcher) and Yulia Kuzmina (doctoral student) (both from the European University at St. Petersburg) provide a review of approaches and current research in field experiments. This article provides a critical-bibliographic review of both the conceptual model of causation and the existing research carried out in the design of field experiments in Donald Rubin's model. With a few examples, the authors analyze several well-known field experiments to illustrate the operation of the described method.

Dr. Elena Berdysheva reviews Shoshanna Zuboff's book, *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power* (New York: Public Affairs, 2019). The book indicates the rise of a form of capitalism called surveillance capitalism. This economic order is dominated by commercial IT companies, with a power advantage anchored in the monopoly for the means of behavior modification. Algorithms track the personal experience of users, while the scientific processing of these data opens unprecedented opportunities for the prediction of human feelings, desires, and decisions that transform new digital certainty into an inexhaustible source of economic and political profit.

## НОВЫЕ ТЕКСТЫ

И. В. Павлюткин

# Как возникает общность в браке: логика взаимности в нарративах жён из многодетных семей<sup>1</sup>



**ПАВЛЮТКИН Иван Владимирович** — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник лаборатории «Социология религии» Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета (ПСТГУ). Адрес: Россия, 115184, г. Москва, ул. Новокузнецкая, д. 23Б.

Email: [euhominid@gmail.com](mailto:euhominid@gmail.com)

*В предлагаемой статье, опираясь на интервью с женщинами в многодетных семьях, в которых в единственном браке родилось от трёх до девяти детей, обсуждается следующая гипотеза: в семьях, где по мере рождения детей супружество не уступает место домохозяйству и родительству, усиливается чувство общности в браке. Условием этого оказывается вовлечённость мужчины в отношения с женой и детьми, которые выстраиваются в логике взаимности. Анализ 22 интервью с женщинами в многодетных семьях Москвы, Архангельска и Владимира позволяет объективировать данную логику через категорию «взаимная жертва супруга», которая указывает на уверенность жены в безусловном общении и поддержке мужа, что близко в социальных науках к понятиям «ответный дар» и «реципрокность». Теория обязательств дара акцентирует фундаментальное различие между материальной и духовной воспринимаемой сторонами обмена, что позволяет объяснить, почему, несмотря на растущую по мере рождения детей фактическую нагрузку и уязвимость матери, она воспринимает супружескую жизнь в категориях дружбы с мужем и общности в семье. В качестве завершающей дискуссии предлагается аналитически противопоставить логикам справедливости и независимости, доминирующим сегодня в объяснении разделения труда между полами, логику взаимности.*

**Ключевые слова:** социология отношений; взаимность; реципрокность; брак; многодетные семьи; разделение труда в семье; супружество; вовлечённое отцовство.

## Введение

Вопрос о том, как в современных городских условиях семьям удаётся воспитывать нескольких детей и в то же самое время укрепить брак, требует социологической рефлексии семейных отношений. Обсуждение этого вопроса в социальных науках осложняется тем, что, занимаясь изучением такого объекта, как многодетные семьи, мы попадаем в область как эмпирического, так и теоретического исключения: признаки, которые характеризуют

<sup>1</sup> Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 18-78-10089 (см.: <https://rscf.ru/project/18-78-10089/>). Организатор выполнения проекта — Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет. Я благодарен Злате Дорофеевой, Елене Рождественской, Вадиму Радаеву, Зое Котельниковой, Елене Бердышевой, прот. Николаю Емельянову за их комментарии, критику и предложения по доработке первой версии этого текста.

реальность жизни больших семей, не схватываются теоретической рамкой<sup>2</sup>. Развитие социологии семьи и экономики домохозяйства в обществе модерна в сильной степени зависело от изначального отождествления замкнутых супружеских отношений и разделения труда между полами, в котором учёные сначала искали проявления семейного благополучия и солидарности между мужчиной и женщиной, а впоследствии, напротив, обнаруживали проявления конфликтов, неравенства и асимметрии власти [Thompson 1991; Lennon, Rosenfield 1994; Хокшилд, Мачун 2020]<sup>3</sup>. Исследования супружеских пар, реализованные в последние десятилетия в России, во многом способствовали объективации такого понимания супружеских отношений, как отношений, выстроенных вокруг разделения труда, хотя и указывали на совершенно разные модели распределения времени труда супругов, а также на важность разделения фактического положения дел и его восприятия супругами [Барсукова, Радаев 2001; Мезенцева 2003; Макаренцева, Бирюкова, Третьякова 2017]<sup>4</sup>. Тем не менее выводы о «качестве» семейных отношений сегодня делаются на основании того, удаётся ли супругам достигнуть формальной «квитости» в трудовых и финансовых вопросах, отклонение от которой может рассматриваться в категориях «домашней эксплуатации» или «экономической зависимости». Совместная жизнь в этой перспективе представляется в качестве отражения переговоров о производительном времени, а в центр семейных отношений ставится производительный труд, обсуждаемый в логике утилитарного индивидуализма или рационализованного рынка [Becker 1991; Поллак 1994]. В то же время институциональный социологический подход к браку обсуждает схожую повестку, но опирается при этом не на логику обмена интересами, а на логику нормативности (номос) или справедливого устройства внутрисемейного порядка. Разница между «институционализмами» в социологии семьи заключается в том, что в рамках функционального взгляда на брак номос оказывается предзаданным системой общества, а в рамках социального конструктивизма вступление в брак двух «чужаков» приводит к необходимости постоянного тестирования в разговоре этого порядка на объективность [Parsons, Bales 1955; Berger, Kellner 1964]. Если принять обе перспективы, то вероятность оказаться в зависимости от домашнего труда для женщины очевидно повышается по мере роста количества детей в семье, и в этом смысле мы попадаем в непростую для объяснения супружеских отношений ситуацию<sup>5</sup>.

Социология перехода в родительство долгое время обсуждала трение, которое возникает между супружеством и рождением детей (как правило, рождением первенца) [LaRossa, LaRossa 1981]. Акцент в данном случае делался на противопоставлении материнского и отцовского переходов, которые сопровождаются разными осознаниями, переживаниями и последствиями, а также могут стать причиной трений и даже разрыва супружеских отношений после рождения первого ребёнка [LaRossa 1988; Höfner, Schadler, Richter 2011]. Советское и постсоветское родительство не было исключением. Приведем один из выводов социологического исследования супружеских пар на фоне постсоветской трансформации: «Надо подчеркнуть, что в большинстве пар решение о том, “заводить” ли очередного, так же как и первого, ребёнка, принималось женой. Мужья на этот вопрос отвечали очень лаконично: “Жена не захотела, я бы не против”; “У неё спросите”. Складывается впечатление, что часто мужчины отстра-

<sup>2</sup> Одним из немногих социологов, занимавшихся разработкой теории больших семей (*large family system*), был Дж. Боссард (1888–1960), предложивший так называемый закон внутрисемейного взаимодействия (*law of family interaction*) [Bossard 1945; Bossard, Boll 1956; Крихтова 2019].

<sup>3</sup> Сложно найти автора среди социологов-классиков, которого критиковали бы сегодня больше, чем Э. Дюркгейма, за «консервативное» видение супружеского разделения труда, атрибутирующего функциональные различия между мужчиной и женщиной [Дюркгейм 1996: 61–70] (см. также: [Gane 1983; Lehmann 1994]). Однако важно учитывать, что Э. Дюркгейм объективировал рождение новой супружеской семьи и ее «освобождение» от родственной, и в этом смысле его взгляды могут расцениваться как вполне прогрессивные для своего времени.

<sup>4</sup> Под категорию «производительный труд» в нуклеарной семье подводились совершенно разные практики, не обязательно связанные с бытовыми вопросами.

<sup>5</sup> Данные о фактическом распределении времени супругов в многодетных семьях, а также их представлений о том, как должно быть распределено время, показывают, что такие обсуждения не лишены оснований [Дорофеева 2019].

нены от принятия решения в этом вопросе» [Гурко 2003: 75]<sup>6</sup>. Похожие выводы касаются установок женщин на рождение детей, которые осознаются в связи с отсутствием надёжного мужчины: «Изначально практически в каждом интервью с женщиной, желающей стать матерью, в качестве оправдания за временное отсутствие ребёнка приводились понятные и социально одобряемые аргументы: желание добиться чего-то, получить образование, найти хорошую работу, посмотреть мир и прочее. Потом, по мере установления эмпатических связей с интервьюером, респондентки рассказывали о тех возможностях родить, которые у них были, но которыми они не воспользовались. Как правило, в качестве причины этого назывался мужчина: ненадёжный, несерьёзный, не готовый к созданию семьи» [Ипатова, Тындик 2015: 144]. Современные исследования родительства в России сфокусированы на объяснении «цены» материнства [Шадрин 2017], понимаемого отдельно, вне связи с отцовством, что отчасти объясняется постсоветскими представлениями о том, от кого всё зависит в вопросах рождения детей<sup>7</sup>.

Постепенное включение «отцовских переменных» в анализ моделей объяснения рождаемости позволило показать, что признаки супружества всё же имеют значение для рождения более чем одного ребёнка в семье, а отсутствие отца негативно сказывается на рождаемости [Малева, Синявская 2006; Синявская, Тындик 2009; Павлюткин 2011]. В последние 10 лет в России активизировался научный интерес к изучению феномена вовлечённого отцовства [Борисова 2017]. Появилась целая серия качественных исследований о современных практиках отцовства и заботы, в которых обсуждаются существующие типологии и новые модели отцовства, а также подчёркивается, что происходит изменение взглядов мужчин на семейную жизнь с детьми и общественного мнения в целом о роли отца в семье [Рождественская 2010; 2020; Безрукова 2013; Егорова, Янак, Рябинская 2020]. Один из тезисов, который подчёркивается в данных работах, состоит в осознании перехода от моделей отсутствующего либо, наоборот, доминирующего отца<sup>8</sup> к более эгалитарным моделям, выравнивающим положение мужчин и женщин в вопросах домашнего и рыночного труда, вопросах воспитания детей [McDonald 2013; Lipasova 2016]<sup>9</sup>. Вместе с тем такой переход оказывается ограниченным определёнными структурными признаками семей, а также не всегда связан с многократным родительством.

Итак, существующие в нашем распоряжении способы концептуализации семейных отношений ставят в центр разделение труда между полами и удачно схватывают трение между супружеством, домохозяйством и родительством, в условиях расширения капитализма сдерживающее семейную жизнь. В конечном счёте социологию здесь больше интересует то, что бросается в глаза на фоне наблюдаемого воспроизводства разводов и падения рождаемости, а именно поиск факторов, объясняющих хрупкость и разрыв супружеских отношений.

В данной статье делается попытка указать на то, что осознание семейных отношений не сводится к оценке хозяйственных вопросов и разделения труда; напротив, они становятся вторичными. Обсуждаемая гипотеза состоит в следующем: в семьях, где по мере рождения детей супружество не уступает место домохозяйству и родительству, продолжаются рождения и усиливается чувство общности в бра-

<sup>6</sup> Такие представления о высокой «цене материнства» обострились на фоне постсоветского экономического упадка, который обернулся потерей занятости для многих мужчин-«кормильцев», что привело, по мнению ряда социологов, также к деморализации и маргинализации положения мужчины в доме [Ashwin, Lytkina 2004].

<sup>7</sup> Отсутствием выравнивания позиций мужчин и женщин в домашнем труде объясняется упадок рождаемости в Европе [McDonald 2000; 2013].

<sup>8</sup> Модели, которые по какой-то причине ассоциируются с традиционной, а вероятнее всего — с «советской» семьей.

<sup>9</sup> В связи с этим можно также отметить исследование Бредфорда Уилкокса по изменению восприятия отца среди протестантов в США, в котором он подчёркивает изменение в сторону большей чувствительности отцов к домашней жизни среди протестантов по сравнению с нерелигиозными семьями. По мнению Б. Уилкокса, происходит переход к более эгалитарным моделям семейной организации и роли отцов, которых автор называет «мягкими патриархами» (soft patriachs) [Wilcox 2004].

ке. Это удаётся сделать в тех семьях, где мужчина по мере рождения детей вовлекается в отношения с женой и детьми, а сами эти отношения выстраиваются в логике взаимности.

Представленная статья написана по итогам изучения перехода к родительству в многодетных семьях, где родилось от трёх до девяти детей [Голева, Павлюткин 2020], что позволяет в том или ином виде преодолеть трение между родительством и супружеством. Мы обсуждаем значение мужчины в глазах женщины в семье и делаем ряд предположений о связи родительства и супружества, которые не так заметны на примере семей с одним или двумя детьми. Отчасти это связано с тем, что переход к родительству в случае многодетных семей осуществляется многократно, растянут во времени, а трудности и испытания, которые ложатся на родителей, проявляются ярче. Исследования переходов к многодетности фиксируют примерно один и тот же набор фактических изменений, который можно суммировать следующим образом: рождение более чем одного ребёнка в современном городском браке существенно изменяет образ жизни женщины, поскольку (1) значительно увеличивает нагрузку матери, связанную с заботой о детях, её вовлечённостью в домашний труд, необходимостью находиться в ситуациях экстремальных решений или повседневной рутины; (2) повышает уровень изоляции и замкнутости в домашнем пространстве, исключённости из внешнего общения, занятости; (3) физически и социально ограничивает личное пространство и время как внутри дома, так и в городской среде. Итак, родительский переход связан с физическими, психологическими, материальными и прочими перегрузками, то есть со значительной уязвимостью, в которой оказывается женщина с детьми [Голева 2019b; Дорофеева 2019; 2021]. На это также накладывается как объективный рост расходов, так и снижение доходов в случае занятости обоих супругов, что также «предписывает» мужчине увеличивать время на внешний рыночный труд. Вместе с тем восприятие семейной ситуации может отличаться от фактического распределения времени и затрат. В одной из статей, посвящённых представлению о разделении труда в домашнем хозяйстве, авторы приходят к важному выводу, который позволяет выйти на иную перспективу взгляда на семейные отношения: «За ответами респондентов о затратах времени на домашнюю работу мы зачастую обнаруживаем не фактическое положение вещей, а его субъективное восприятие. Однако они заслуживают исследовательского внимания, поскольку именно восприятие оказывает влияние на качество жизни и принятие решений» [Макаренцева, Бирюкова, Третьякова 2017: 112]. Такая перспектива оказывается продуктивной, поскольку позволяет анализировать не фактическое распределение времени, усилий, финансовых затрат, а восприятие самой ситуации жизни в супружестве с несколькими детьми, то, как она осознаётся и оценивается нашими собеседницами, какой смысл ей придаётся. Несмотря на ожидаемое повышение нагрузки и всевозможных рисков, рождения в исследуемых нами многодетных семьях продолжались, а оценка женщинами отношений внутри семьи оказывалась позитивной. На основании интервью с женщинами мы делаем предположение о том, почему это становится возможным. Мы выделяем категорию «взаимной жертвы супруга», которая указывает на уверенность жены в безусловном общении и поддержке мужа, что близко в социальных науках к понятиям «ответный дар» и «реципрокность».

Вначале мы представим подробное описание выборки интервью, которое будет служить описанием «контрольных переменных», позволяющих не сводить всё объяснение положения дел к набору «очевидных» предположений об образовании, доходе, родственных отношениях, церковности и т. п. Кроме того, мы скажем несколько слов о том, как складывалась история этих семей, как так получилось, что они стали многодетными. Наконец, мы обратимся к их оценке своей супружеской и семейной жизни и увидим, что при всём разнообразии признаков, характеризующих наших респонденток, у них обнаруживаются суждения о мужчинах и семье, которые станут общим местом или принципом, позволяющим длиться семейной жизни с несколькими детьми.

## Методология и описание выборки интервью

Для формулирования обоснованных предположений о том, как в современных городских семьях удаётся завести нескольких детей и в то же самое время укрепить брак, мы обращаемся к опыту тех родителей, которые в этом преуспели, и уже из этой перспективы будем рассматривать связь рождения детей и супружеских отношений. Надо понимать, что случай, который мы обсуждаем сегодня, не обладает статистической распространённостью. Если обратиться к современной статистике разводов и рождаемости, окажется, что две трети пар просто не доживают до состояния брака и отношений, в которых оказываются наши респондентки [Чурилова, Захаров 2021]. В этом смысле мы говорим о типе семей, в котором за формальными признаками семейной организации скрывается определённый тип отношений супругов. Вслед за исследователями, обсуждающими важность изучения не только фактического устройства семейной жизни, но и её восприятия супругами, мы анализируем, как осознаются супружеская жизнь и значение в ней мужчины женщинами из многодетных семей.

Для начала проговорим устройство выборки собранных интервью, чтобы понимать, чей опыт служит предметом для изучения и обобщения. Статья построена на анализе 22 интервью с женщинами, которые в единственном браке родили от трёх до девяти детей. Важно отметить, что мы собирали интервью как с женщинами, которые в силу возрастных или семейных причин не ожидают рождения детей в будущем, так и с теми, кто ожидает прибавления в ближайшее время или в будущем. Интервью собирались в трёх городах: в Москве (11), Архангельск (6), Владимире (5). Города сильно различаются между собой по уровню социального и экономического развития, а также по уровню входящей и исходящей миграции. В этом смысле мы стараемся проконтролировать разницу в уровне и качестве жизни многодетных семей, которая зачастую вменяется неустойчивости семейной жизни. Возраст респонденток на момент взятия интервью варьировался от 28 до 49 лет. Также есть различия в возрасте рождения первого ребёнка. У одной из наших респонденток первый ребёнок появился в 17 лет, а у другой — в 30 лет. Преобладающий возраст женщин внутри выборки интервью 30–40 лет. Внутри нашей выборки 17 респонденток имеют законченное высшее образование, две защитили кандидатские диссертации, у пяти среднее специальное или незаконченное высшее образование. Только одна из респонденток не имеет опыта работы вне дома («работала три месяца»), остальные так или иначе включены во внешнюю занятость в разных формах и должностях: семейный бизнес, руководитель, программист, врач, воспитатель, сотрудник фонда, редактор, дизайнер, сотрудник епархии, сотрудник администрации. По большей части занятость матери не является полной, даже если она оформлена как полная. Большая вовлечённость в официальную занятость возможна в случае, если удастся включить в неё своих детей. Если не удаётся, то занятость по большей части дистанционная с возможностью работать не только на рабочем месте, но и дома<sup>10</sup>. Занятость также варьируется в зависимости от цикла беременности и рождения детей. Кто-то уходит в декрет и не выходит на работу один-два года, а кто-то начинает заниматься делами уже через несколько месяцев после рождения ребёнка, поскольку занятость всегда была частичной. Семьи, в которых собирались интервью, имеют разный уровень материального достатка и включены в разные по размеру круги поддержки. Семья предпринимателей из Владимира или руководителей из Москвы достаточно обеспечена и имеет возможность, помимо собственного (и других родственников) включения в домашние дела, нанимать помощников и помощниц по хозяйству и нянь для детей, тогда как у семьи плотника из Архангельска, у которого супруга не имеет трудового стажа, такой возможности нет. Вместе с тем семья плотника включена в приходскую общину и широкий круг дарообмена, что позволяет также привлекать помощников и получать материальную поддержку<sup>11</sup>. Половина семей в нашей выборке имеют средний достаток и частично привлекают родителей, родствен-

<sup>10</sup> Трудовые траектории многодетных матерей, которые согласуются с нашими наблюдениями, подробно описаны в статье Златы Дорофеевой: [Дорофеева 2020].

<sup>11</sup> См. об этом подробнее: [Врублевская 2016; Голева 2019а].

ников и помощников, чтобы посидеть с детьми и помочь по хозяйству. Важно сказать о том, что наши собеседницы имеют разное отношение к вере и по-разному вовлечены в религиозные практики. Среди наших респондентов нельзя найти неверующих людей, но одни говорят о своей связи с православной общиной, участии в церковной жизни, а другие не так религиозны и ходят в храм периодически или совсем редко. Вместе с тем такие различия будут проявляться в осознании того, насколько в отношениях с супругом и в вопросах рождения детей респондент полагается на себя, супруга или на Бога, а также какое значение в семье имеет священник.

## Сценарии создания многодетных семей

Исследуя жизнь многодетных семей, сталкиваешься с неочевидными трудностями, поскольку приходится ставить под сомнение множество собственных предубеждений относительно их устройства — готовности к браку и рождению детей, правилам общей жизни, отношению супругов и детей. Может показаться, что пары в многодетных семьях уже были подобраны соответствующим образом, супруги сразу были воспитаны и подготовлены для многодетного родительства, поэтому легко справились с этой задачей. Такое предположение имеет мало общего с тем, как действительно складывались знакомство супругов, ожидания от семейной жизни и её реализация. На практике опрошенные нами женщины рассказывали разные истории знакомства, которые не отличаются от историй, которые рассказали бы любые другие пары<sup>12</sup>. Большая часть этих историй связана с совместной учёбой в школе, вузе или с общим кругом друзей, случайным знакомством на работе.

*Он учился в параллельном классе с моей приятельницей, я его примерно знала в лицо. В общем-то, все были знакомы. Мне очень понравилось, как он танцует брейкданс, а поскольку я сама танцами занималась, я просто подошла к нему как-то там и попросила показать мне некоторые движения. В общем, так и познакомились... А мы после школы окончания, мы оказались в одной группе ещё в институте. Ну и так стали встречаться, вот... На последнем курсе поженились (Москва, четверо детей, высшее образование, программист)<sup>13</sup>.*

*Мы познакомились случайно. Я работала продавцом в магазине. Колю поставили охранником. Причём его поставили ко мне охранником, потому что за неделю до этого у меня украли платье. Было дело перед Новым годом. И получилось так, что его поставили в этот день охранять меня. И так мы познакомились. Года три дружили, просто общались, даже, наверное, подольше чуть-чуть. Потом начали совместный бизнес по-дружески, а потом уже поженились (Архангельск, шестеро детей, высшее образование, предприниматель).*

Одна пара познакомилась на отдыхе, другая — через Интернет:

*С мужем мы познакомились по Интернету. Поскольку я очень много работала, училась, работала, не было времени совершенно никуда, и мне особо не интересно было куда-то ходить... По Интернету, на банальном сайте знакомств мы познакомились (Архангельск, трое детей, высшее образование, врач).*

В нашей выборке есть несколько примеров знакомства через приход, куда ходили респондентки, которые не были знакомы с будущим супругом с детства. Данные истории знакомства связаны с постсоветскими изменениями в религиозной жизни, открытием храмов, приходом в храм совершенно разных и совершенно нецерковных изначально людей.

<sup>12</sup> Результаты опроса ВЦИОМа о том, как пары ищут друг друга, см.: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/ya-vstretit-vas-i-vse-byloe>

<sup>13</sup> Подробнее социальные характеристики респондентов приведены в приложении (см. таблицу П.1).

*Мы познакомились в храме, вместе в один ходили... Я ходила, наша семья, моя мама и папа, к отцу Андрею, меня крестили где-то в 1986 году. Мы за ним всюду ездили, а когда ему дали храм, собственно, там мы и осели... А муж мой пришёл в храм совершенно как-то тоже чудесным образом в 1991 году, он учился в училище и его друг, сейчас тоже многодетный папа, тоже вместе с ним они учились в училище, и он ещё хорошо рисовал. И он услышал, что есть какие-то то ли курсы, то ли ещё что-то, я уже этого не помню. У меня ещё и муж работает в больнице медбратом. И его попросили зайти туда и разузнать, что и как. И когда муж туда пришёл, а пришёл он туда в кирзовых сапогах, в шинели и с ирокезом какого-то там цвета, с серьгой и булавкой, его увидела одна наша прихожанка, и она как-то так к нему подошла и сказала, что вам надо креститься. И он подошёл к батюшке, и батюшка, может быть, внутренне сильно удивился, но внешне не показал вида. Ну и он говорит, что если ты хочешь креститься, то тебе надо пройти беседу. И беседу он проходил, тоже ему посчастливилось, с одной замечательной прихожанкой. И вот она с ним проводила эти беседы перед крещением, а во время крещения батюшка ему состриг этот ирокез. Ну и как-то с тех пор он был в храме, но мы не были с ним знакомы, я знала, что есть такой человек, особо не обращала внимание, а потом в какой-то момент подошёл ко мне познакомиться, конечно, с разрешения батюшки (Москва, девять детей, высшее образование, семейный детский сад).*

В одном случае семейная жизнь началась с драматического переживания ранней и незапланированной беременности, о которой супруга боялась сказать родителям, но будущий муж сказал ей: «Не переживай, всё будет хорошо». После рождения первого ребёнка он пришёл в храм, привёл свою жену и детей, которых на момент интервью было девять.

Интервьюер: *А как так получилось, что девять детей-то в результате?*

Респондент: *Получилось? (Смеётся.) Когда у меня родились, первая девочка родилась, естественно, это было вообще по молодости, это было страшно.*

Интервьюер: *Это когда было, Вам сколько лет было?*

Респондент: *Это было мне 16 лет, когда я забеременела, в 17 лет я родила. Вот. Я встретила Лёшу, своего будущего мужа, и когда мы узнали, что я беременна, естественно, у меня был и такой непонятный, такой даже страх перед родителями, страх вообще, что скажут другие, вот. И как отнесётся Лёша, но Лёша сказал, не переживай, всё будет хорошо. Всё будет хорошо. Вот эти слова я запомнила навсегда, что всё будет хорошо (Архангельск, девять детей, среднее специальное образование).*

Только две женщины в нашей выборке сами из многодетных семей, у тринадцати есть один брат или одна сестра, а остальные единственные дети. Нельзя сказать, что опыт многодетности наших респондентов воспроизводит опыт их родителей или апеллирует к традиции их семей. Наоборот, типичные цитаты, касающиеся обсуждения вопросов рождения очередного ребёнка с ближайшими родственниками, таковы: «Думала, как сказать маме»; «Мужу сказать не боялась, маме боялась (смеётся)»; «Бабушка сказала: “Теперь сама своих детей воспитывай”».

*Его семья была такая, где третьего рожают — ну как вот, я цитирую прямо — только дураки или богатые. Так как-то строго было, что лишняя обуза не нужна (Владимир, пятеро детей, высшее образование, председатель ТСЖ).*

Суждения относительно планирования рождений, количества детей, многодетности можно условно разделить на два типа. Первый тип: решение о рождении детей принималось один раз на этапе вступления в брак, а дальнейшая жизнь выстраивалась в соответствии с этим совместным решением пары. Такая ситуация описывалась супругами в церковных семьях («Дети — Божий дар, от которого нельзя отказываться»; «Мы никогда не препятствовали рождению детей»).

*Интервьюер: Почему вы делаете так, а не карьеру математика? Извините за провокационные вопросы.*

*Респондент: Потому что я вышла замуж. Раз я вышла замуж и Господь дал мне много детей... Если бы мне нужна была карьера математика, значит, у нас бы не было детей, но Господь даёт нам детей... Отказаться от этого — как можно отказаться от дара Божьего? Нам Господь даёт подарки, а мы говорим: нет, нам твои подарки надоели. Ну раз вам не нужны мои подарки больше, извините, что вам ещё нужно? Вы сами выбрали свою судьбу, вы сами решили, с кем вы и что. Хотите быть вместе со мной или не хотите? И притом, что это ультиматум, но Господь считает, что для нас вот так, нам даёт возможность (Москва, девять детей, высшее образование, кандидат физико-математических наук, семейный детский сад).*

В других семьях рождение детей обсуждалось на этапе вступления в брак, но не как жёсткое решение, у супругов были разные мнения о количестве детей, которые впоследствии менялись в пользу ещё одного рождения:

*Интервьюер: Вы когда с мужем о семье думали и прочее, вы что-нибудь обсуждали, сколько детей будет — много, мало?*

*Респондент: Да, обсуждали. Он говорит: сколько ты хочешь детей? Я говорю: ты знаешь, я говорю, ну два как бы это вообще стандартно. Потому что нас было двое, и вдвоём вроде как интереснее. И у него тоже двое в семье. Он и сестра. Я говорю: ты знаешь, у меня есть семья, там пятеро. Я, конечно, не готова, говорю, но это, наверное, круто. Он говорил: ты что! Один... Это вообще, там, семеро по лавкам... Это только у цыган... Они все там плохо живут, и вообще все плохо. Он не крайне негативно, но так: ты что!.. А потом как-то... И сейчас он очень положительно настроен. Давай, давай... (Архангельск, трое детей, высшее образование, врач);*

*Интервьюер: Для вашего мужа тоже была не запланирована многодетная семья?*

*Респондент: Ну, да. Мы никогда не ставили себе такую цель — конкретное число детей. Мы не планировали быть малодетными: сейчас двоих родим — и всё. Может быть, тут сказались и материальная сторона. Он начал зарабатывать. Когда мы поженились, он начал работать, стал неплохо зарабатывать, второго, потом третьего и дальше... (Владимир, пятеро детей, высшее образование, руководитель центра, сотрудник епархии);*

*Интервьюер: Вы с детства представляли себя многодетными родителями?*

*Респондент: Я хотела, наверное, трёх детей. Мы когда женились, муж говорил: у нас, наверное, будет двое детей. Я говорю: давай, трое... Не-не, двое... Да, трое много, как-то тяжело будет. Поэтому я, когда такое слышу от многих наших друзей: мы поженимся, у нас будет двое детей, — я говорю: да-да, мы тоже так думали. Так получается, и когда они рож-*

*даются, получается, что без них уже никак... У нас ситуация такая, что даже если будет 10 детей, мы это всё потянем и финансово, и 15 — всё потянется. В принципе, ребёнку же много не надо в плане денег. И по времени можно организовать. Всё можно... (Архангельск, шестеро детей, среднее специальное образование, предприниматель).*

Мы зафиксировали наличие различий сценариев знакомства супругов, вступления в брак, ожиданий от рождения детей и их фактической реализации, отличающихся от детерминистских суждений о предопределённости к многодетности или архаичности и т. п. Теперь можно сделать следующий шаг и зафиксировать общие места, которые определяют образ мужчины в семье в глазах наших респондентов. Несмотря на разницу жизненных сценариев и структурных признаков наших респондентов, они предъясняют схожее восприятие семейной ситуации и образа мужа, который позволяет чувствовать совместность в браке.

### **Осознание возможности взаимной жертвы мужа**

Анализ интервью с матерями в многодетных семьях показывает, что супружество формируется и проверяется в процессе семейных переходов, которые преодолевают совместно муж и жена в браке. Трудности в данном случае воспринимаются не как что-то разрушающее совместную жизнь, а как то, что естественно её сопровождает и испытывает. Позитивное восприятие ситуации оказывается возможным, когда в глазах супруги муж готов брать на себя ответственность за семью. Как сказала одна из наших респонденток, быть ориентированным на семью значит регулярно жертвовать своими «хотелками», проявлять готовность вместе нести ответственность, позволяющую чувствовать, что дети — это не про «вот я залетела», а про «вместе» и про «целое».

*Интервьюер: Но когда вы говорите «быть отцом», что вы подразумеваете?*

*Респондент: Человек, который готов нести ответственность. Который готов на то, чтобы я рожала ему детей, которых он готов со мной любить и готов со мной воспитывать. А не то, что залетела — так залетела... (Архангельск, пятеро детей, высшее образование, преподаватель);*

*Интервьюер: Если сравнивать вашу нынешнюю семью с вашей родительской семьёй, она чем-то отличается в плане отношений, какого-нибудь порядка?*

*Респондент: Конечно. У меня же не было семьи у моих родителей фактически, то есть я просто её не помню. Ну и из того, что говорили, поскольку мой муж, в общем, в каких-то глобальных вещах сильно отличается от моего отца, то поэтому, соответственно, и семья тоже, в общем, глобально отличается.*

*Интервьюер: Какие глобальные вещи?*

*Респондент: Мой муж — ответственный человек, и он ориентирован на семью в первую очередь.*

*Интервьюер: Ориентирован на семью — в чём это проявляется?*

*Респондент: В том, что он регулярно жертвует собственными интересами и какими-то хотелками в интересах семьи в целом, детей или моих там, плюс дети (Москва, четверо детей, высшее образование, физик, программист).*

Ответственность означает не только закрытие дыр в семейном бюджете, решение вопросов устройства проживания или мобильности. Очевидно, что, когда дети маленькие, у матери возрастает нагрузка, проявляются разные переживания, ощущение замкнутости и одиночества. Возникает желание выйти куда-то вместе с мужем и без детей, иметь собственное занятие и т. п. Роль мужа в восприятии этой ситуации женщиной состоит как раз в том, чтобы находить возможность для таких отдушин, поддержать эти потребности жены и снять с неё часть физической и моральной нагрузки:

*На самом деле, претерпевать вот эти вот как бы невзгоды, неприятности, это тоже сплавляет, то есть это неприятности какие-то совместные. Один другого должен поддерживать. А если оба будут ныть, то, конечно, (смеётся) тяжело будет. Одна ситуация — один поддержал, в другой — другой поддержал. Где-то ты там надломился, где-то тебя поддержали, потом другой — ты его поддержал (Архангельск, девять детей, среднее специальное образование).*

Несложно осознать тот факт, что по мере роста количества детей в среднем должен падать среднедушевой доход супругов, увеличиваться вовлечённость матери в домашние дела и заботу о детях, что оказывается значительной нагрузкой и оборачивается социальной изоляцией, особенно если семья не включена в сети поддержки. Беспорядок в доме — естественное сопровождение жизни в большой семье. Наши собеседницы рассказывали о бытовых сложностях, ограничениях мобильности, с которыми сталкивается мама по мере роста количества детей и независимо от него. Одновременно это ведёт к переустройству домохозяйства. По мере увеличения количества детей растёт дифференциация занятий мужа и жены в домашнем хозяйстве и общении с детьми, но это не значит, что они жёстко закрепляются в нормативном порядке. Скорее, происходит обратный процесс. Сами занятия закреплены, но родители и дети могут подключаться к разным, и по большей части домашние дела взаимозаменяемы. Отцы осваивают техники и навыки, которые обычно приписываются матери-домохозяйке. Это не значит, что теперь все своё время отец тратит на организацию семейного быта, но его интенции и организация времени, соотношение дома и работы (судя по описанию жён) серьёзно меняются в сторону большей вовлечённости в домашние дела, общение с женой и детьми. В данном случае важным для супруги оказывается его готовность в нужное время взять на себя всё необходимое, стать человеком, в котором можно быть уверенным и на кого можно положиться в разных ситуациях:

*В бытовом плане сейчас я всё делаю сама, естественно, с помощью мужа, потому что... Вот тоже про многодетность: мне кажется, очень многое зависит от папы. В какой-то момент у нас папа понял, не знаю, понял — не понял, но он стал много чего делать по дому. Он может приготовить ужин, завтрак, он может детей накормить. Я ухожу из дому, я в полной уверенности, что дети будут одеты, помыты, покормлены (Москва, девять детей, высшее образование, кандидат физико-математических наук, семейный детский сад).*

Если такой перестройки со стороны супруга не происходит по мере рождения и воспитания маленьких детей, то у матери появляются осознание сложности и сомнения относительно рождения последующих детей:

Интервьюер: *Вы ещё детей планируете?*

Респондент: *Муж настроен очень положительно, ему всё нравится. Сидя на работе, очень хорошо растить детей. Мне пока тяжело, несмотря на то что мне вроде бабушка помогает, не могу пожаловаться, что я совсем одна, но так тяжело. И не знаю, я пока так... (Архангельск, трое детей, высшее образование, врач).*

Вместе с тем не всё сводится к перестройке организации домашней работы. Рождение ребёнка оказывается выражением определённого качества внутрисемейных отношений, при которых новый общий ребёнок становится следствием позитивной оценки опыта совместной жизни супругов. По мере жизни в браке и появления детей происходит становление отношений супругов, связанное с взаимными притирками, переживанием проблем (болезнь детей, смерть, финансовые сложности). Прохождение различных переходов в семейной жизни может приводить как к разрыву семейных связей и даже разводу, так и к их упрочнению и осознанию супругами счастья в семье. Особая роль здесь отводится мужчине и его способности быть не только источником средств к существованию, но и другом женщине, умеющим вывести жену из «бытовой изоляции», проявить внимание в общении. Это позволяет матери не замыкаться на детях, а ощущать себя женой своего супруга, от которого хочется рожать ещё детей. Рождение детей в данном случае происходит по мере того, как семья осознает себя в таком новом качестве отношений.

*Конечно, когда я выходила замуж, муж мой был ребёнком... Что там — 21 год. И ему было очень тяжело лет, наверное, пять. Я это видела. Я терпеливо ждала, пока он подрастёт. То есть я не реагировала на очень многие вещи, ну потому что я знала, что это не специально, это от того, что он ещё не вырос, что он не понимает, что это, что он должен это осознать. И глупо ждать от мужчины в 21 год, что он будет прекрасным отцом, просто не заложено... Сейчас он даст любой женщине сто очков вперёд (Москва, трое детей, высшее образование, переводчик).*

## Верность и принятие мужа как друга

Значение верности не как зависимости от другого, а, скорее, как неизменности и твёрдости другого в отношениях, терпимости в отношении супруга и детей проявляется в дискурсе матерей с большим количеством детей. В приведённом ниже фрагменте интервью женщина одновременно говорит о верности её мужа и о его принятии, несмотря на то, что они с мужем «абсолютно разные». При этом она подчёркивает, её муж — не самый лучший отец. Она говорит о том, что он совсем не лучший, есть те, кто больше вовлечён в семью и возится с детьми. Но он верен семье, и она чувствует себя с ним как одно целое, несмотря на то что у них не было никакой особенной романтики, что она примирилась и он терпелив:

Интервьюер: *А что вы особенно цените в Александре?*

Респондент: *Верность его такую вот. Поддержку. Мы с ним как одно целое, как это и должно быть. То, что он страшно терпелив. Он, как ньюфаундленд — его, сколько ни бей... Мы с ним абсолютно разные. Я очень взрывного характера человек, он — очень смирный, тихий, он всё это гасит и терпит меня такую, с моим характером. Он тоже не идеал, естественно. Нас Господь разных таких по характеру создал. И то, что я хочу, он всё это делает. Несёт все наши трудности семейные. Не знаю... просто потому, что он хороший отец. Он не самый лучший отец. Если сравнивать. Я знаю, что есть лучшие. Так и я не самая лучшая мать.*

Интервьюер: *А что значит «быть лучше»?*

Респондент: *Я знаю отцов, которые больше занимаются воспитанием детей, которые больше с детьми играют и общаются. Мне тоже бы хотелось, чтобы он больше ими занимался, но он, поскольку всегда боится, что он не в теме, так он так и... не сильно. Но то, что он такой верный человек, на которого всегда можно положиться, у меня даже в мыслях нет, что у нас могли бы быть какие-то другие интересы. Он тоже живёт семьёй в общем-то, как я думаю. Поэтому для него это важно. Для него это единственное.*

Интервьюер: *Я слышала, так и есть.*

Респондент: *Мы и создавали семью так. Также как у меня не было «кина про любовь», у него тоже не было. Нас Господь соединил. Так случилось. Иногда мне кажется, что он меня больше любит, чем я его. Но мне так кажется. Но это мои такие чувства (Архангельск, пятеро детей, высшее образование, врач).*

Анализ собранных интервью с женщинами в многодетных семьях позволил выдвинуть предположение о том, что структура отношений в семье, формируемая как результат общения, а не предзаданного нормативного порядка, есть не отражение доминирования мужчины-отца или выравнивания позиций супругов, но следствие примирения, взаимного жертвования интересами в общей жизни. Жена воспринимает мужа как *друга*, видя, как он жертвует чем-то<sup>14</sup> ради семьи, включается в неё и одновременно не замыкается на родительстве или домашнем хозяйстве, а уделяет внимание супруге, становится человеком, с которым можно поделиться всем. Он не фокусируется на своём отцовстве, а думает о супружестве, может вывести жену из бытовой жизни и замкнутости на детях. Авторитет отца в структуре семьи растёт по мере его включения<sup>15</sup> в общение в семье, также имеет значение в том числе то, насколько он готов выключаться из внешнего общения ради семьи (работа, друзья, служение и т. п.). Это особенно заметно на многодетных семьях, поскольку они являются примером сложных семейных переходов и связанных с ними физических и психологических перегрузок.

*И, как ни странно, мы ещё больше сдружились. И вот эти наши общие переживания, наоборот ещё больше сплотили, и как-то вот именно я в своём муже обрела настоящего друга, с которым я могу всем поделиться, все обсудить, переживания с ним какие-то свои обсудить. И вот с того времени Дружба наша с большой буквы, в хорошем понимании, становится ещё больше и больше. У меня никогда не было близких подруг в школе; не знаю почему. Может быть, мне нечего было с ними обсуждать, не знаю. Мне было что-то такое интересно, что не было интересно им. В университете тоже у меня какие-то такие подруги были, но когда я вышла замуж и у меня пошли дети, а им это было непонятно, мы оказались в каких-то разных мирах. И в храме тоже как-то у меня никогда не было близких подруг. Сейчас у меня есть подруга, но она появилась недавно. А такой подругой и другом для меня стал муж, и я понимаю, что, когда какие-то сложности и проблемы случаются, он всегда со мной делится, рассматривает. Я ему рассказываю, не потому, что я хочу получить решение проблемы, а просто поделиться и получить поддержку и понимание (Москва, девять детей, высшее образование, кандидат физико-математических наук, семейный детский сад);*

Интервьюер: *То есть сначала муж, потом дети?*

Респондент: *Да. Так было всегда.*

Интервьюер: *В чём это проявляется?*

Респондент: *Ни в чём, просто муж — это всё, это друг, это моя вторая половина. Дети вырастают и уходят. В чём?.. Просто что он чувствует, что он не на втором месте, и так было всегда. Я не понимаю женщин, которые уходят все в детей по уши, и муж там где-то, как идиотик, который якобы дебил, не может там ни попу помыть, ни... У меня муж может всё, он любой женщине даст сто очков вперёд, именно потому, что я никогда не считала, что*

<sup>14</sup> Можно также сказать «поддерживает» (морально и физически), «подхватывает, когда не ожидаешь».

<sup>15</sup> Речь не обязательно о фактическом времени, но о готовности проявить внимание.

*мужчина — это придурок. То есть мужчина — вот всё. И он у меня прекрасно справляется со всеми детьми с грудного возраста. Единственное, что он так и не научился, пеленать, но сейчас не пеленает никто, поэтому тут не актуально. И мыл детей всегда он, и купал, потому что тяжело, у меня больна спина — могу и не разогнуться. Вот.. То есть никаких проблем. Единственное, что мой муж никогда не делал, он не гладит, а все остальное он умеет. Он прекрасно убирается, все ремонты мы делаем с ним сами. Мы всё делаем с ним сами, мы всегда вместе отдыхаем, и у моего мужа нет друзей — есть приятели только, потому что он говорит: мой лучший друг — это жена. Ну вот в этом году у нас 20 лет брака. Никогда, то есть не знаю, может, так сложилось, но мы никогда не ругались особо сильно, и мы никогда не позволяли перед детьми это... (Москва, трое детей, высшее образование, переводчик, самозанятость).*

Если резюмировать результаты анализа собранных нами интервью, то можно сделать ряд выводов о восприятии жёнами своих мужей в современных городских многодетных семьях. Мужья характеризуются жёнами следующим образом:

- в становлении, не рассматривается утверждённый заранее набор качеств или образцов; становление описывается в перспективе мужчины, который берёт ответственность за всю семью;
- в категориях ответственности, надёжности, готовности в нужный момент включиться в семейную жизнь со всеми её бытовыми и детскими сложностями. Семья ставится в центр, а внешние сферы жизни отстраиваются относительно каждый раз разной внутрисемейной ситуации;
- как готовые жертвовать своими индивидуальными интересами и «хотелками», то есть адекватно реагировать на ситуацию уязвимости супруги, сложности и испытания — как общие для супругов, а не отдельную для жены и мужа;
- в категориях дружбы и верности, как безусловное общение, которое позволяет не замещать супружескую жизнь родительскими или домашними обязанностями, а показывать её самостоятельное и ключевое значение.

Такой образ мужчины в восприятии женщины позволяет обосновать возможность позитивной оценки семейной жизни, в которой рождается и воспитывается много детей, несмотря на все сложности и ограничения современного мира.

## **Заключение**

Рождение нескольких детей в современном обществе неизбежно повышает фактическую вовлечённость матери в родительство и домохозяйство, повышает её уязвимость в домашнем и внешнем мире. Несмотря на множество технических и организационных возможностей, которые сегодня появились для облегчения домашнего труда, количество и качество детских потребностей также растёт, как растёт и желание внешней самореализации. Все эти причины, как правило, называются, когда даётся объяснение сокращения рождаемости и неустойчивости брака. При этом аргументы, которые возникают для объяснения отношений между супругами в такой ситуации, опираются либо на логику справедливости, либо на логику независимости. Обе логики имеют в основе власть и конкуренцию, которые, как мы знаем на примерах крупных исследований, используются для объяснения разрыва связи между родительством и супружеством. В логике утилитарного обмена женщина при рождении нескольких детей проигрывает конкуренцию внутри «партнёрства» и теряет позиции на внешнем рынке труда. В логике справедливости, рождение нескольких детей приводит к потере женщиной очков финансовой

и статусной власти в организации жизни домохозяйства, ставит её в неравное положение. Обе логики объяснения неустойчивости брака сегодня доминируют в социальных науках. Однако ни логика справедливости, которая востребует равенство в разделении труда, ни логика утилитарного обмена, которая востребует «квитость», не позволяют объяснить в сознании супруги положительную связь между рождением нескольких детей и качеством супружеских отношений.

В результате анализа интервью с женщинами в многодетных семьях мы выделяем категорию «*взаимной жертвы* супруга», указывающую на осознание уверенности жены в безусловном общении и поддержке мужа, что близко в социальных науках к понятиям «ответный дар» и «реципрокность». Предлагая свою общую теорию обязательств (дарить, принимать дар и отдаривать), Марсель Мосс стремится указать на важное различие<sup>16</sup> между материальной вещной стороной дара и его духовной воспринимаемой стороной. Подарить или принимать в дар означает не просто совершить вещной обмен, а подарить от своего «Я», то есть от духовной сущности [Мосс 2011: 152]. И даритель, и получатель дара не фокусируются на материальной стороне обмена, но вступают в отношения взаимности, которые от неё дистанцированы. Однако для того, чтобы почувствовать эту взаимность в отношениях, необходимо оказаться в положении просящего, уязвимого, а не одаривающего, то есть того, кто принимает что-то как дар и тем самым определяет отношения. Это очень важное и парадоксальное для современного «индивидуализированного» общества наблюдение говорит о недоступности опыта взаимности и доверия без опыта уязвимости «Я» [Емельянов, Юдин 2018: 13]. Логика взаимности востребует ответ на супружескую уязвимость доверием и вовлеченностью, которые позволяют переживать совместность рождения детей и общность супружеской жизни. Методологически это означает, что осознание супругой взаимной жертвы супруга в момент интервью также говорит о том, что наши респондентки находятся в ситуации не дарения, а осознают принятие дара и отдаривание.

Несмотря на культурный поворот в социологии семьи в последние 30 лет, в социологической литературе до сих пор предлагается концептуализация отношений в браке, которая опирается на логику взаимности, а не формального равенства или независимости. Одна из таких концептуализаций связана с предложением включить понятия «самопожертвование» и «дар» в центр изучения внутрисемейной динамики [Bahr, Bahr 2001]. Отдельные авторы, делающие попытки предложить такую альтернативу для социологии семьи, указывают на изменения, которые претерпела эта категория в социальных науках: «<...> Самопожертвование в служении членам семьи, ранее считавшееся высокой добродетелью, теперь часто характеризуется как личностный дефект или саморазрушительное поведение» [Bahr, Bahr 2001: 1231]. Понятие «самопожертвование» в данном случае указывает на возможность иначе посмотреть на внутрисемейные отношения — не в логике индивидуализации и личной выгоды или нормативного порядка, а в логике мы-отношений, где общность возникает из взаимной готовности принести себя в жертву ради совместного движения (*engagement*) супругов. Такие категории как готовность к самопожертвованию (*willingness to sacrifice*) в семье и к безусловному общению (*unmitigated communion*) изучаются и тестируются в эмпирических исследованиях пар; также показывается положительный эффект таких факторов для развития отношений [Johnson, Horne, Neyer 2019; Horne, Impett, Johnson 2020]. На стыке психологии и социологии семьи делаются шаги по операционализации и измерению добродетелей, способствующих укреплению чувства общности в семейных отношениях — прощению, смирению [Fincham, Beach 2002; Beach, Fincham, Stanley 2007; Забаев 2018]. Ещё одна заметная перспектива построения теории семейных отношений в логике взаимности связана с развитием так называемой реляционной социологии и введением понятия «отношенческая рефлексивность» как способность отстранения от «Я» и осознание возможности совместного движения в перспективе реальности «Мы» [Donati 2014; Pavlyutkin, Goleva 2021; Маркина 2016; Донати 2019]. Продуктивность

<sup>16</sup> Различение, которое разбирается на примере маорийского права для того, чтобы показать его отличие от современного вещного права. За счет этого различения автору теории дарообмена удастся показать, что человеческая экономика не может быть сведена исключительно к юридическим актам купли-продажи.

такого взгляда позволяет объективировать совместность движения супругов и оценивать качество семейной жизни в категориях отношенческой динамики. В этом смысле вопросы организации вещной домашней экономики и разделения труда в перспективе социологии семейных отношений рассматриваются как производные от наполненности отношений или же наоборот от «отношенческой бедности».

## Приложение

Таблица П.1

### Характеристики респондентов

| №  | Возраст (полных лет) | Число детей | Число братьев и (или) сестёр | Город       | Образование (специальность)                  | Занятость на момент интервью   | Оценка материального благосостояния семьи |
|----|----------------------|-------------|------------------------------|-------------|--|--|---|
| 1  | 40                   | 6           | 1                            | Архангельск | Среднее специальное                          | Предприниматель  | Среднее                                   |
| 2  | 47                   | 5           | 1                            | Архангельск | Высшее педагогическое                        | Преподаватель  | Ниже среднего                             |
| 3  | 33                   | 3           | 1                            | Архангельск | Высшее медицинское                           | Врач, в декрете  | Среднее                                   |
| 4  | 45                   | 9           | 2                            | Архангельск | Среднее специальное                          | Не работает, занята в семье  | Ниже среднего                             |
| 5  | 43                   | 5           | 0                            | Архангельск | Высшее медицинское                           | врач-педиатр   | Среднее                                   |
| 6  | 34                   | 4           | 0                            | Архангельск | Высшее юридическое                           | Сотрудник МВД, тренер  | Выше среднего                             |
| 7  | 34                   | 4           | 1                            | Владимир    | Высшее, дизайнер                             | Самозанятость, частный детский сад                                     | Выше среднего                             |
| 8  | 48                   | 5           | 1                            | Владимир    | Два высших: педагогическое и экономическое   | Сотрудник Департамента финансов  | Среднее                                   |
| 9  | 36                   | 5           | 0                            | Владимир    | Высшее педагогическое (неоконченное)         | Председатель ТСЖ   | Среднее                                   |
| 10 | 36                   | 5           | 0                            | Владимир    | Высшее, менеджмент                           | Руководитель центра поддержки семей, сотрудник епархии                 | Среднее                                   |
| 11 | 40                   | 3           | 1                            | Владимир    | Высшее, лингвистика                          | Преподаватель английского языка в университете                         | Среднее                                   |
| 12 | 36                   | 4           | 1                            | Москва      | Высшее режиссёрское                          | Директор агентства организации праздников, руководитель детского клуба | Выше среднего                             |
| 13 | 39                   | 9           | 1                            | Москва      | Высшее, кандидат физико-математических наук  | Семейный детский сад, воспитатель, репетитор математики                | Ниже среднего                             |
| 14 | 28                   | 4           | 1                            | Москва      | Высшее экономическое                         | Семейный детский сад, воспитатель                                      | Среднее                                   |
| 15 | 40                   | 7           | 0                            | Москва      | Высшее экономическое, получает второе высшее | Учитель в школе, в декрете   | Среднее                                   |
| 16 | 26                   | 3           | 1                            | Москва      | Высшее художественное                        | Иконописец, самозанятость  | Среднее                                   |

Таблица П.1. Окончание

| №  | Возраст (полных лет) | Число детей | Число братьев и (или) сестёр | Город  | Образование (специальность)                   | Занятость на момент интервью                                       | Оценка материального благосостояния семьи |
|----|----------------------|-------------|------------------------------|--------|---|--|---|
| 17 | 39                   | 3           | 1                            | Москва | Высшее психологическое (неоконченное)         | Самозанятость, корректор и переводчик с испанского языка, дизайнер | Среднее                                   |
| 18 | 39                   | 4           | 1                            | Москва | Высшее медицинское                            | Врач, в декрете  | Выше среднего                             |
| 19 | 41                   | 8           | 1                            | Москва | Высшее, машиностроение                        | Семейный детский сад   | Среднее                                   |
| 20 | 49                   | 8           | 0                            | Москва | Высшее, филология                             | Преподаватель университета   | Ниже среднего                             |
| 21 | 44                   | 4           | 0                            | Москва | Высшее, физика                                | Программист, руководитель проектов в IT-компании                   | Выше среднего                             |
| 22 | 44                   | 3           | 2                            | Москва | Высшее, биология, кандидат биологических наук | Преподаватель, переводчик  | Выше среднего                             |

## Литература

- Барсукова С. Ю., Радаев В. В. 2001. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье. *Экономическая социология*. 2 (2): 23–60. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205037/ecsoc\\_t2\\_n2.pdf#page=23](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205037/ecsoc_t2_n2.pdf#page=23)
- Безрукова О. Н. 2013. Отцовство в трансформирующемся обществе: ожидания матерей и практики отцов. *Социологические исследования*. 11: 118–130.
- Борисова О. Н. 2017. Отцовская вовлечённость: индивидуальные и межстрановые различия. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 6: 260–283.
- Врублевская П. В. 2016. Круговорот детских вещей в приходской церкви: к вопросу о значении дарообмена. *Религиоведческие исследования*. 1: 103–127.
- Голева М. А. 2019а. Сетевые эффекты рождаемости: случай многодетных семей в России. *Экономическая социология*. 20 (3): 136–163. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2019/05/30/1493874908/ecsoc\\_t20\\_n3.pdf#page=136](https://ecsoc.hse.ru/data/2019/05/30/1493874908/ecsoc_t20_n3.pdf#page=136)
- Голева М. А. 2019б. Социальное значение времени в семье с детьми (на примере многодетных семей). *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 3: 239–260.
- Голева М. А., Павлюткин И. В. 2020. Как создаются семьи с большим числом детей: типы жизненных переходов родителей. *Социологические исследования*. 7(7): 106–117.
- Гурко Т. А. 2003. Родительство: социологические аспекты. М.: ИС РАН.
- Донати П. 2019. *Реляционная теория общества: социальная жизнь с точки зрения критического реализма*. М.: Изд-во ПСТГУ.

- Дорофеева З. Е. 2019. Особенности жизненных практик многодетных семей. *Социологические исследования*. 7: 114–124.
- Дорофеева З. Е. 2020. Трудовые траектории высокоресурсных многодетных матерей. *Социологический журнал*. 4: 79–95.
- Дорофеева З. Е. 2021. Особенности интенсивного родительства в высокоресурсных многодетных семьях. *Интеракция. Интервью. Интерпретация*. 1: 89–105.
- Дюркгейм Э. 1996. *О разделении общественного труда* (пер. с франц. А. Б. Гофмана; примечания В. В. Сапова). М.: Канон.
- Егорова Н. Ю., Янак А. Л., Рябинская Е. С. 2020. Родительские роли в современной российской семье: границы мужского. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2: 233–251.
- Емельянов Н., Юдин Г. 2018. Структурная позиция священника в системах дарообмена. *Социологическое обозрение*. 3: 9–29.
- Забаев И. В. 2018. Операционализация «смирения» в психологии. *Вестник православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета. Серия 1: Богословие. Философия. Религиоведение*. 76: 107–129.
- Ипатов А. А., Тындик А. О. 2015. Репродуктивный возраст: 30-летний рубеж в предпочтениях и биографиях. *Мир России: Социология, этнология*. 4: 123–148.
- Клецин А. А. 2003. Распределение домашних обязанностей между супругами: факты, проблемы, интерпретации. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 6 (2): 120–139.
- Крихтова Т. М. 2019. Социология семьи и детства в работах Джеймса Боссарда. *Социологический журнал*. 25 (3): 84–98.
- Макаренцева А. О., Бирюкова С. С., Третьякова Е. А. 2017. Представления мужчин и женщин о затратах времени на работу по дому. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2: 97–114.
- Малева Т. М., Синявская О. В. 2006. Социально-экономические факторы рождаемости в России: эмпирические измерения и вызовы социальной политике. *SPERO. Социальная политика: Экспертиза. Рекомендации. Обзоры*. 5: 70–98.
- Маркина И. В. 2016. Семейные отношения в реляционной социологии Пьерпаоло Донати. Научный результат. *Социология и управление*. 2 (1): 70–82.
- Мезенцева Е. Б. 2003. Мужчины и женщины в сфере домашнего труда: логика экономической рациональности против логики гендерной идентичности? В сб.: *Гендерное равенство: поиски решения старых проблем*. М.: МОТ; 50–71.
- Мосс М. 2011. Опыт о даре. В кн.: Мосс М. *Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии* (пер. с франц. А. Б. Гофмана). М.: КДУ; 134–285.

- Павлюткин И. В. 2011. Отцовство. Роль мужчины в планировании рождений. *Человек*. 2: 124–131.
- Поллак Р. 1994. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 6: 50–76.
- Рождественская Е. Ю. 2010. Отцовство: либеральный тренд от «отца» к «папе»? *Социологический журнал*. 3: 75–89.
- Рождественская Е. Ю. 2020. Вовлечённое отцовство заботливая маскулинность. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 5: 155–185.
- Синявская О. В., Тындик А. О. 2009. *Рождаемость в современной России: от планов к действиям? Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе*. М.: НИСП: 9–44.
- Хокшилд А., Мачун Э. 2020. *Вторая смена: работающие семьи и революция в доме* (пер. с англ. И. Кушнарева под ред. А. Космарского). М.: Изд. дом ВШЭ.
- Чурилова Е. В., Захаров С. В. 2021. Тенденции прекращения первых брачно-партнёрских союзов в России. *Вопросы статистики*. 28 (2): 54–66.
- Шадрин А. 2017. *Дорогие дети: сокращение рождаемости и рост «цены» материнства в XXI веке*. М.: НЛО.
- Ashwin S., Lytkina T. 2004. Men in Crisis in Russia: The Role of Domestic marginalization. *Gender & Society*. 18 (2): 189–206.
- Bahr H. M., Bahr K. S. 2001. Families and Self-Sacrifice: Alternative Models and Meanings for Family Theory. *Social Forces*. 79 (4): 1231–1258.
- Beach S. R., Fincham F. D., Stanley S. M. 2007. Contextualizing the Study of Marital Transformation: Points of Convergence. *Journal of Marriage and the Family*. 69 (2): 315–319.
- Becker G. S. 1991. *A Treatise on the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Berger P., Kellner H. 1964. Marriage and the Construction of Reality: An Exercise in the Microsociology of Knowledge. *Diogenes*. 12 (46): 1–24.
- Bossard J. H. S. 1945. The Law of Family Interaction. *American Journal of Sociology*. 50 (4): 292–294.
- Bossard J. H. S., Boll E. S. 1956. *The Large Family System*. Philadelphia: University of Pennsylvania.
- Donati P. 2014. Which Engagement? The Couple's Life as a Matter of Relational Reflexivity. *Anthropotes*. 30 (1): 217–250.
- Fincham F. D., Beach S. R. 2002. Forgiveness in Marriage: Implications for Psychological Aggression and Constructive Communication. *Personal Relationships*. 9 (3): 239–251.
- Gane M. 1983. Durkheim: Woman as Outsider. *Economy and Society*. 12 (2): 227–270.

- Horne R. M., Impett E. A., Johnson M. D. 2020. Exclude Me, Enjoy Us? Unmitigated Communion and Relationship Satisfaction Across 7 Years. *Journal of Family Psychology*. 34 (6): 653–663.
- Höfner C., Schadler C., Richter R. 2011. When Men Become Fathers: Men's Identity at the Transition to Parenthood. *Journal of Comparative Family Studies*. 42 (5): 669–686.
- Johnson M. D., Horne R. M., Neyer F. J. 2019. The Development of Willingness to Sacrifice and Unmitigated Communion in Intimate Partnerships. *Journal of Marriage and Family*. 81 (1): 264–279.
- LaRossa R. 1988. Fatherhood and Social Change. *Family Relations*. 37 (4): 451–458.
- LaRossa R., LaRossa M. M. 1981. *Transition to Parenthood: How Infants Change Families*. Beverly Hills, CA: SAGE Publications.
- Lehmann J. M. 1994. *Durkheim and Women*. Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Lennon M. C., Rosenfield S. 1994. Relative Fairness and the Division of Housework: The Importance of Options. *American Journal of Sociology*. 100 (2): 506–531.
- Lipasova A. 2016. Fatherhood Models in the Middle Class of Contemporary Russia. *Russian Sociological Review*. 15 (4): 202–214.
- McDonald P. 2000. Gender Equity, Social Institutions and the Future of Fertility. *Journal of the Australian Population Association*. 17 (1): 1–16.
- McDonald P. 2013. Societal Foundations for Explaining Low Fertility: Gender Equity. *Demographic Research*. 28: 981–994.
- Pavlyutkin I. V., Goleva M. 2021. Il paradosso russo del matrimonio. Quale nesso con la poverta relazionale? In: Bramanti D., Cara E. (a cura di). *Famiglia e poverta relazionale, Studi interdisciplinari sulla famiglia*. Milano: Vita & Pensiero; 127–151.
- Parsons T. 1949. The Social Structure of the Family. In: Anshen R. N. *The Family: Its Function and Destiny*. New York: Harper; 173–201.
- Parsons T., Bales R. F. 1955. *Family, Socialization, and Interaction Process*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Stack S. 1998. Marriage, Family and Loneliness: A Cross-National Study. *Sociological Perspectives*. 41 (2): 415–432.
- Thompson L. 1991. Family Work: Women's Sense of Fairness. *Journal of family Issues*. 12 (2): 181–196.
- Wilcox W. B. 2004. *Soft Patriarchs, New Men: How Christianity Shapes Fathers and Husbands*. Chicago; London: University of Chicago Press.

## NEW TEXTS

Ivan Pavlyutkin

# How the Sense of Community Arises in Marriage: The Logic of Mutuality in the Narratives of Women from Large Families

PAVLYUTKIN, Ivan —

Cand. Sci. (Soc.), Senior Research Fellow, Sociology of Religion Research Laboratory, St. Tikhon's Orthodox University, Moscow, Russia. Address: 23B, Novokuznetskaya str., Moscow, 115184, Russian Federation.

**Email:** [euhominid@gmail.ru](mailto:euhominid@gmail.ru)

### Abstract

In the proposed article, based on in-depth interviews with women in large families, the author discusses the following hypothesis: in families where, as children are born, conjugality does not give way to household and parenthood, a sense of community in marriage is enhanced. This arises in families where a man, as children are born, becomes more involved in relations with his wife and children, and the relations are developed in the logic of mutuality. Using the results of 22 in-depth interviews with women in large families from Moscow, Arkhangelsk, and Vladimir, the author objectifies this logic by the category of the “mutual sacrifice of the spouse,” which indicates the wife’s confidence in unmitigated communion and support from her husband.

In the social sciences, this category is similar to the concept of the reciprocal gift. Gift commitment theory emphasizes the fundamental distinction between the material and perceived spiritual sides of the exchange, which helps to explain why, despite the factual workload and vulnerability of the mother, which grows as the children are born, she perceives married life in terms of friendship with her husband and community in the family. In conclusion, the author proposes that the logic of mutuality in marriage can become a fruitful source for reflection on the division of labor between the sexes, as opposed to the logics of justice and independence.

**Keywords:** relational sociology; reciprocity; gift exchange; marriage; large families; division of labor in the family; marriage; involved fatherhood.

### Acknowledgements

The project was supported by the Russian Science Foundation in a form of a grant (project № 18-78-10089; <https://rscf.ru/project/18-78-10089/>). The grant was given to St. Tikhon's Orthodox University.

### References

- Ashwin S., Lytkina T. (2004) Men in Crisis in Russia: The Role of Domestic Marginalization. *Gender & Society*, vol. 18, no 2, pp. 189–206.
- Bahr H. M., Bahr K. S. (2001) Families and Self-Sacrifice: Alternative Models and Meanings for Family Theory. *Social Forces*, vol. 79, no 4, pp. 1231–1258.
- Barsukova S. Ju., Radaev V. V. (2001) Printsipy raspredeleniya truda mezhdru suprugami v sovremennoy gorodskoy sem'e. [Principles of the Distribution of Labor Between Spouses in a Modern Urban Family]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 2, no 2, pp. 23–60. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205037/ecsoc\\_t2\\_n2.pdf#page=23](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205037/ecsoc_t2_n2.pdf#page=23) (accessed 15 August 2021) (in Russian).

- Beach S. R., Fincham F. D., Stanley S. M. (2007) Contextualizing the Study of Marital Transformation: Points of Convergence. *Journal of Marriage and the Family*, vol. 69, no 2, pp. 315–319.
- Becker G. S. (1991) *A Treatise on the Family*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Berger P., Kellner H. (1964) Marriage and the Construction of Reality: An Exercise in the Microsociology of Knowledge. *Diogenes*, vol. 12, no 46, pp. 1–24.
- Bezrukova O. N. (2013) Ottsovstvo v transformiruyushchemsya obshchestve: ozhidaniya materey i praktiki ottsov [Fatherhood in a Transforming Society: Mothers' Expectations and Fathers Practices]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 11, pp. 118–130 (in Russian).
- Borisova O. N. (2017) Ottsovskaya vovlechnost': individual'nye i mezhranovye razlichiya [Paternal Involvement: Individual and Cross-Country Differences]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal = Vestnik obshchestvennogo mneniya*, no 6, pp. 260–283 (in Russian).
- Bossard J. H. S. (1945) The Law of Family Interaction. *American Journal of Sociology*, vol. 50, no 4, pp. 292–294.
- Bossard J. H. S., Boll E. S. (1956) *The Large Family System*, Philadelphia: University of Pennsylvania.
- Churilova E. V., Zaharov S. V. (2021) Tendentsii prekrashcheniya pervykh brachno-partnerskikh soyuzov v Rossii [Trends in the Termination of the First Marriage Partnerships in Russia]. *Voprosy statistiki*, no 2, pp. 54–66 (in Russian).
- Donati P. (2014) Which Engagement? The Couple's Life as a Matter of Relational Reflexivity. *Anthropotes*, vol. 30, no 1, pp. 217–250.
- Donati P. (2019) Relyatsionnaya teoriya obshchestva: Sotsial'naya zhizn' s tochki zreniya kriticheskogo realizma [Relational Theory of Society: Social Life from the Point of View of Critical Realism], Moscow: St. Tikhon's Orthodox University Publisher (in Russian).
- Dorofeeva Z. E. (2019) Osobennosti zhiznennykh praktik mnogodetnykh semey [Features of Life Practices of Large Families]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 7, pp. 114–124 (in Russian).
- Dorofeeva Z. E. (2020) Trudovye traektorii vysokoresursnykh mnogodetnykh materey [Labor Trajectories of High-Resource Mothers with Many Children]. *Sociological Journal = Sotsiologicheskii Zhurnal*, no 4, pp. 79–95 (in Russian).
- Dorofeeva Z. E. (2021) Osobennosti intensivnogo roditel'stva v vysokoresursnykh mnogodetnykh sem'yakh [Features of Intensive Parenting in High-Resource Large Families]. *Interaction. Interview. Interpretation = Interaktsiya. Interv'yuu. Interpretatsiya*, no 1, pp. 89–105 (in Russian).
- Durkheim E. (1996) *O razdelenii obshchestvennogo truda* [On the Division of Labor in Society], Moscow: Kanon (in Russian).
- Egorova N. Ju., Janak A. L., Rjabinskaja E. S. (2020) Roditel'skie roli v sovremennoy rossiyskoy sem'e: granitsy muzhskogo [Parental Roles in the Modern Russian Family: The Boundaries of the Masculine]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal = Vestnik obshchestvennogo mneniya*, no 2, pp. 233–251 (in Russian).

- Emelyanov N., Yudin G. (2018) Strukturnaya pozitsiya svyashhennika v sistemakh daroobmena [The Structural Position of the Priest in the Systems of Gift Exchange]. *Russian Sociological Review = Sotsiologicheskoe obozrenie*, no 3, pp. 9–29 (in Russian).
- Fincham F. D., Beach S. R. (2002) Forgiveness in Marriage: Implications for Psychological Aggression and Constructive Communication. *Personal Relationships*, vol. 9, no 3, pp. 239–251.
- Goleva M. A. (2019a) Setevye efekty rozhdemosti: sluchay mnogodetnykh semey v Rossii [The Effects of Social Network on Fertility: The Case of Large Families in Russia], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 136–163. doi: [10.17323/1726-3247-2019-3-136-163](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-3-136-163) (in Russian).
- Goleva M. A. (2019b) Sotsial'noe znachenie vremeni v sem'e s det'mi (na primere mnogodetnykh semey) [The Social Meaning of Time in a family with Children: On the Example of Large Families]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal = Vestnik obshchestvennogo mneniya*, no 3, pp. 239–260 (in Russian).
- Goleva M. A., Pavlyutkin I. V. (2020) Kak sozdayutsya sem'i s bol'shim chislom detey: tipy zhiznennykh perekhodov roditel'ey [How do Families with Many Children Emerge? Typology of Parents' Transitions]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 7, pp. 106–117.
- Gane M. (1983) Durkheim: Woman as Outsider. *Economy and Society*, vol. 12, no 2, pp. 227–270.
- Gurko T. A. Roditel'stvo: sotsiologicheskie aspekty [Parenting: Sociological Aspects]. Moscow: Institut sotsiologii RAN publ., 2003. Hochschild A. R., Machung A. (2020) *Vtoraya smena: rabotayushhie sem'i i revolyutsiya v dome* [The Second Shift: Working Parents and the Revolution at Home], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Horne R. M., Impett E. A., Johnson M. D. (2020) Exclude Me, Enjoy Us? Unmitigated Communion and Relationship Satisfaction Across 7 Years. *Journal of Family Psychology*, vol. 34, no 6, pp. 653–663.
- Höfner C., Schadler C., Richter R. (2011) When Men become Fathers: Men's Identity at the Transition to Parenthood. *Journal of Comparative Family Studies*, vol. 42, no 5, pp. 669–686.
- Ipatova A. A., Tyndik A. O. (2015) Reproktivnyj vozrast: 30-letnij rubezh v predpochtenijah i biografijah. [Reproductive Age: 30 Years Old in Preferences and Biographies]. *The Universe of Russia. Sociology. Ethnology = Mir Rossii: Sociologiya, Etnologiya*, no 4, pp. 123–148 (in Russian).
- Johnson M. D., Horne R. M., Neyer F. J. (2019) The Development of Willingness to Sacrifice and Unmitigated Communion in Intimate Partnerships. *Journal of Marriage and Family*, vol. 81, no 1, pp. 264–279.
- Klecin A. A. (2003) Raspredelenie domashnikh obyazannostey mezhdru suprugami: fakty, problemy, interpreta-tsii [Distribution of Household Responsibilities between Spouses: Facts, Problems, Interpretations]. *The Journal of Sociology and Social Anthropology = Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii*, vol. 6, no 2, pp. 120–139 (in Russian).
- Krihtova T. M. (2019) Sotsiologiya sem'i i detstva v rabotakh Dzheymssa Bossarda [The Sociology of Family and Childhood in the Works of James Bossard]. *Sociological Journal = Sotsiologicheskij Zhurnal*, vol. 25, no 3, pp. 84–98 (in Russian).

- LaRossa R. (1988) Fatherhood and Social Change. *Family Relations*, vol. 37, no 4, pp. 451–458.
- LaRossa R., LaRossa M. M. (1981) *Transition to Parenthood: How Infants Change Families*, Beverly Hills, CA: SAGE Publications.
- Lehmann J. M. (1994) *Durkheim and Women*, Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Lennon M. C., Rosenfield S. (1994) Relative Fairness and the Division of Housework: The importance of Options. *American Journal of Sociology*, vol. 100, no 2, pp. 506–531.
- Lipasova A. (2016) Fatherhood Models in the Middle Class of Contemporary Russia. *Russian Sociological Review*, vol. 15, no 4, pp. 202–214.
- Makarenceva A. O., Birjukova S. S., Tret'yakova E. A. (2017) Predstavleniya muzhchin i zhenshhin o zatratakh vremeni na rabotu po domu [The Perceptions of Men and Women about the Time Spent on Housework]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal = Vestnik obshchestvennogo mneniya*, no 2, pp. 97–114 (in Russian).
- Maleva T. M., Sinjavskaja O. V. (2006) Social'no-jekonomicheskie faktory rozhdaiemosti v Rossii: jempiricheskie izmerenija i vyzovy social'noj politike [Socio-Economic Factors of Fertility in Russia: Empirical Dimensions and Challenges to Social Policy]. *SPERO. Social Policy: Expertise. Recommendations. Reviews = Sotsial'naya Politika: Ekspertiza. Rekomendatsii. Obzory*, no 5, pp. 70–98 (in Russian).
- Markina I. V. (2016) Semeynye otnosheniya v relyatsionnoy sotsiologii P'erpaolo Donati [Family Relations in Relational Sociology Pierpaolo Donati]. *Research Result. Sociology and Management = Nauchnyy rezul'tat. Sociologija i upravlenie*, vol. 2, no 1, pp. 70–82 (in Russian).
- Mauss M. (2011). Opyt o dare [Essay on the Gift]. *Obshchestva. Obmen. Lichnost'. Trudy po sotsial'noj antropologii* [Societies. Exchange. Personality: Writings in Social Anthropology], Moscow: KDU, pp. 134–285 (in Russian).
- McDonald P. (2000) Gender Equity, Social Institutions and the Future Of Fertility. *Journal of the Australian Population Association*, vol. 17, no 1, pp. 1–16.
- McDonald P. (2013) Societal Foundations for Explaining Low Fertility: Gender Equity. *Demographic Research*, vol. 28, no 34, pp. 981–994.
- Mezentseva E. B. (2003) Muzhchiny i zhenshhiny v sfere domashnego truda: logika ekonomicheskoy ratsional'nosti protiv logiki gendernoy identichnosti? [Men and Women in Domestic Work: The Logic of Economic Rationality versus the Logic of Gender Identity?] *Gendernoe ravenstvo: poiski resheniya starykh problem* [Gender Equality: Searching for Solutions to Old Problems], Moscow: International Labour Organization, pp. 50–71 (in Russian).
- Parsons T., Bales R. F. (1955) *Family, Socialization, and Interaction Process*, Glencoe, Ill.: Free Press.
- Pavlyutkin I. V. (2011) Ottsovstvo. Rol' muzhchiny v planirovanii rozhdeniy [Fatherhood. The Role of Men in Planning Births]. *Chelovek = Chelovek*, no 2, pp. 124–131 (in Russian).

- Pavlyutkin I. V., Goleva M. (2021) Il paradosso russo del matrimonio. Quale nesso con la poverta relazionale? *Famiglia e poverta relazionale, Studi interdisciplinari sulla famiglia* (a cura di D. Bramanti, E. Cara), Milano: Vita & Pensiero, pp. 127–151.
- Pollak R. (1994) Transaktsionnyy podkhod k izucheniyu sem'i i domashnego khozyaystva [Transactional Approach to the Study of Family and Household]. *THESIS (Theory and History of Economic and Social Institutions and Systems) = THESIS: teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsial'nykh institutov i system*, no 6, pp. 50–76 (in Russian).
- Rozhdestvenskaja E. Ju. (2010) Ottsovstvo: liberal'nyy trend ot "ottsa" k "pape"? [Fatherhood: A Liberal Trend from "Father" to "Dad"?]. *Sociological Journal = Sotsiologicheskij Zhurnal*, no 3, pp. 75–89 (in Russian).
- Rozhdestvenskaya E. Ju. (2020) Vovlechennoe ottsovstvo zabolivaya maskullinnost' [Paternity Involved is Caring Masculinity]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal = Vestnik obshchestvennogo mneniya*, no 5, pp. 155–185 (in Russian).
- Sinjavskaja O. V., Tyndik A. O. (2009) Rozhdaemost' v sovremennoy Rossii: ot planov k deystviyam? [Fertility in modern Russia: from plans to actions?] *Roditeli i deti, muzhchiny i zhenshhiny v sem'e i obshchestve* [Parents and Children, Men and Women in the Family and Society], Moscow: NISP, pp. 9–44 (in Russian).
- Shadrina A. (2017) *Dorogie deti: sokrashchenie rozhdaemosti i rost «tseny» materinstva v XXI veke* [Dear Children: Fertility Decline and the Increase in "Price" of Motherhood in the Twenty-First Century], Moscow: NLO Publishing House (in Russian).
- Stack S. (1998) Marriage, Family and Loneliness: A Cross-National Study. *Sociological Perspectives*, vol. 41, no 2, pp. 415–432.
- Thompson L. (1991). Family Work: Women's Sense of Fairness. *Journal of Family Issues*, vol. 12, no 2, pp. 181–196.
- Vrublevskaja P. V. (2016) Krugovorot detskikh veshchey v prikhodskoy tserkvi: k voprosu o znachenii daroobmena [The Circulation of Children's Things in the Parish Church: On the Question of the Significance of Gift Exchange]. *Religious Studies = Religiovedcheskie issledovaniya*, no 1, pp. 103–127 (in Russian).
- Wilcox W. B. (2004) *Soft Patriarchs, New Men: How Christianity Shapes Fathers and Husbands*, Chicago; London: University of Chicago Press.
- Zabaev I. V. (2018) Operatsionalizatsiya "smireniya" v psikhologii. [Operationalization of "Humility" in Psychology]. *St. Tikhon's University Review. Series I: Theology. Philosophy. Religious Studies = Vestnik Pravoslavnogo Svyato-Tikhonovskogo gumanitarnogo universiteta. Seriya 1: Bogoslovie. Filosofiya. Religiovedenie*, no 76, pp. 107–129 (in Russian).

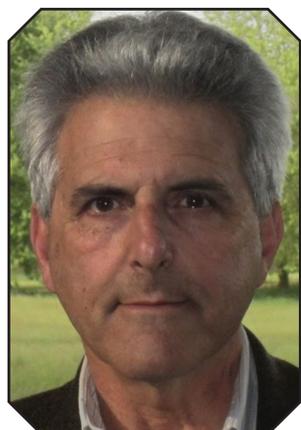
**Received:** April 1, 2021

**Citation:** Pablyutkin I. (2021) Kak voznikaet obshchnost' v brake: logika vzaimnosti v narrativakh zhen iz mnogodetnykh semey [How the Sense of Community Arises in Marriage: The Logic of Mutuality in the Narratives of Women from Large Families]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 4, pp. 11–34. doi: 10.17323/1726-3247-2021-4-11-34 (in Russian).

## НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Н. Флигстин, С. Фогел

# Политическая экономия после неолиберализма<sup>1</sup>



### ФЛИГСТИН

Нил — профессор факультета социологии Калифорнийского университета в Бёркли (США). Адрес: 410 Департамент социологии, Кампус Калифорнийского университета в Беркли, CA 94720-1980, США.

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

Перевод с англ. Давида Хумаряна

Источник: Fligstein N., Vogel S. 2020. Political Economy After Neoliberalism. *Boston Review*. URL: <https://bostonreview.net/class-inequality/neil-fligstein-steven-vogel-political-economy-after-neoliberalism>

Журнал публикует совместную статью одного из самых влиятельных представителей традиции новой экономической социологии Нила Флигстина и специалиста в области экономической истории и сравнительной политической экономии Стивена Фогела под названием «Политическая экономия после неолиберализма». Статья, изначально опубликованная в журнале «Boston Review», была повторно размещена на сайте профессионального интернет-сообщества «Economic Sociology & Political Economy» (ES/PE) и стала одним из самых читаемых текстов в 2020 г. Авторы предлагают широкий обзор актуальной литературы на стыке экономической социологии, экономической истории и политической экономии, а также формулируют теоретическую и практическую альтернативу господствующему в экономике представлению о природе рынков и роли государственного регулирования хозяйства. Текст актуализирует причины и последствия кризиса, вызванного пандемией коронавируса, и подчёркивает зависимость между принятыми в различных странах мерами по регулированию кризиса, их институциональным устройством и сложившейся конфигурацией власти. Флигстин и Фогел формулируют три теоретических принципа, на которых базируется модель новой политической экономии, а затем демонстрируют их эвристический потенциал на примере анализа реакции на пандемию властей и рынка в США и Германии. Особое внимание уделяется разбору практических следствий предложенного авторами проекта политической экономии: согласно Флигстину и Фогелу, накопленные знания позволяют социальным наукам участвовать в определении предпочтительных сценариев развития современного капитализма.

**Ключевые слова:** политическая экономия; неолиберализм; рынки; государство; разновидности капитализма; критика.

Если и могло случиться событие, способное подвинуть с пьедестала неолиберальную доктрину освобождения рынка от государства, то этим событием должна была стать пандемия коронавируса. Разумеется, то же самое говорили и о глобальном финансовом кризисе<sup>2</sup>, который предположительно должен был поменять всё — от макроэкономической политики до регулирования финансов и системы социальной защиты.

Сейчас мы переживаем ужасный период, связанный с президентством Трампа, пандемией и последовавшей за ней экономической катастрофой. Вероятно, что именно это — в сочетании с потенциальной сменой власти на

<sup>1</sup> Перевод публикуется с любезного согласия авторов и редакции электронного журнала «Boston Review», где была размещена оригинальная версия статьи.

<sup>2</sup> Имеется в виду мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. — Примеч. перев.



**ФОГЕЛ Стивен** — профессор факультета политических наук Калифорнийского университета в Бёркли (США). Адрес: 210 Департамент социологии, Кампус Калифорнийского университета в Беркли, СА 94720-1950, США.

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

грядущих выборах — откроет нам окно исторических возможностей. Вероятно. Но, чтобы ухватиться за эту возможность, от нас требуется новый тип политико-экономического мышления [Naidu, Rodrick, Zucman 2019]. Вместо воображаемого образа мира, каким он должен стать, мы предлагаем обратиться к рассмотрению тех политических мер, которые наиболее успешно проявили себя в различных обществах, столкнувшихся с аналогичными проблемами. Такого рода сравнительный анализ расширяет «меню» доступных опций и способен предложить новые решения, которые бы выходили за пределы ограниченной теоретической логики неолиберального рыночного фундаментализма.

Неолиберализм включает в себя универсальный набор решений в сфере политики: меньше государства и больше рынка — так, будто «свободный рынок» является единственным состоянием равновесия [Kwak 2018]. Тем не менее мы знаем, что разные общества в итоге приходили к различным моделям экономического роста и разрешения экономических кризисов. Признание того, что есть и другие способы добиться успеха и реальные рынки<sup>3</sup> являются сложными социальными конструктами, которые регулируются в разных местах различными законами, нормами и практиками, помогает нам понять следующее: политические меры, кажущиеся сомнительными в свете неолиберальных абстракций, способны приводить к эффективным результатам (*high performance*), причём сразу в двух направлениях — социальном и экономическом.

Мы знаем об этом из работ по экономической социологии, акцентирующих внимание на политической, культурной и социальной укоренённости реальных рынков [Smelser, Swedberg 2005]. Известно также из работ по сравнительной политической экономии, насколько могут различаться от страны к стране взаимоотношения между государством и промышленностью, между фирмами, банками и профсоюзами (см.: [Clift 2014]). В свою очередь, политические и экономические географы помещают региональные экономические системы в пространственный контекст и окружающую среду [Barnes, Peck, Sheppard 2016], а экономические историки исследуют трансформацию институтов капитализма во времени [Higonnet, Landes, Rosovsky 1998]. Важно сказать и о развивающемся направлении исследований в области права и политической экономии (*Law and Political Economy, LPE*) (см.: [Purdy, Karczynski, Grewal 2017]), которое стремится развернуть дискуссию от вопроса об эффективности правового регулирования к вопросу о власти, от принципа нейтральности — к принципу достижения равенства, от аполитичного управления — к демократии [Barnes, Peck, Sheppard 2016]. И наконец, экономисты, часто порицаемые как агенты неолиберализма, осваивают новые подходы к изучению проблемы неравенства и замедления производительности, а также вновь проявляют интерес и озабоченность темой экономического господства небольшого числа крупных компаний [Boushey 2019].

<sup>3</sup> Для термина *real-world markets* использован соответствующий русскоязычный аналог «реальные рынки», заимствованный из перевода на русский язык книги Н. Флигстина «Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века» [Флигстин 2013]. — *Примеч. перев.*

Настоящий вызов состоит в том, чтобы свести все эти взгляды воедино.

В качестве шага в этом направлении мы предложим три ключевых принципа альтернативной политико-экономической мысли. Затем последует иллюстрация на примере анализа динамики политической экономики США с акцентом на модели «акционерный капитализм» (*shareholder capitalism*), начавшей свой подъём в 1980-е гг. В заключении мы применим изложенные принципы для сравнения актуальных политических мер, принятых в ответ на пандемию COVID-19 в Соединённых Штатах и Германии.

Мы отдаём себе отчёт в том, что эти принципы не решают наиболее насущной проблемы — проблемы доминирования бизнеса в политике Соединённых Штатов [Hacker, Pierson 2020] и политического типа, к которому привела сложившаяся конфигурация власти. Тем не менее они указывают нам новые направления действий, не терпящих отлагательства.

\* \* \*

Во-первых, правительства и рынки взаимно конституируются [Vogel 2019b]. Государственное регулирование — это не вторжение в рынок, но, скорее, условие функционирования рыночной экономики. Критики неолиберализма часто высказываются за вмешательство государства в рынок. Но стоит ли называть действия государства вмешательством? Дискурс о вмешательстве подразумевает, что действия государства компрометируют рынок, в ином случае свободный от публичной деятельности (*public action*). Но всё наоборот. В отсутствие государственного регулирования альтернативой становится вовсе не совершенный рынок, а реальный рынок, изрядно запятнанный сговором, мошенничеством, диспропорциями власти, производством низкокачественной или небезопасной продукции, а также подержанный кризисам вследствие чрезмерных рисков.

Фикция свободного рынка обычно принимается в качестве отправной точки и критиками неолиберализма, даже когда они приводят аргументы против него. Таким образом, они лишь следуют стандартной для экономистов практике, выявляя провалы рынка и предлагая решения для этих ситуаций. Справедливости ради признаем, что это помогает понять, как благодаря действиям правительства могут быть устранены конкретные проблемы, или оценить, какие из этих действий эффективны, а какие нет. Но подобный подход также рискует замаскировать факт, что провалы рынка — правило, а не исключение. Однако на более фундаментальном уровне государство — не просто технический специалист по устранению неполадок в работе рыночной экономики, которая в остальных случаях функционирует достаточно хорошо, но, скорее, главный архитектор (*master craftsman*) инфраструктуры рынков.

Государство обеспечивает мир и устанавливает монополию на средства применения насилия, делая инвестиции более безопасными, а торговлю — менее рискованной (*precarious*). Государства создают условия для законотворчества и следят за соблюдением контрактов, пользуясь верховенством права. Они обеспечивают такие общественные блага, как образование и транспортная инфраструктура, ценности которых не отрицает никто из последователей неолиберализма.

Помимо перечисленных базовых функций, государства обеспечивают условия возникновения новых рынков, поддерживают стабильность архитектуры уже существующих, в периоды кризисов берут на себя управление, минимизируя нанесённый ущерб, а затем способствуют восстановлению рынков. Многие крупнейшие рынки, такие как рынок жилья и банкинга, исторически складывались при активном содействии государств, создающих условия для массовой экспансии товаров и услуг. В случае с рынком жилой недвижимости правительство США установило 30-летнюю фиксированную ставку по ипотеке в качестве стандарта ипотечного кредитования. Государство также обезопасило рынок кре-

дитования и частных сбережений, разработав правила выплаты процентов по банковским счетам и систему страхования вкладов.

В послевоенный период принятые меры позволили увеличить долю собственников жилья с 40 до 64% [Sellon 1990]. Множество политических провалов последних лет, таких как финансовый кризис 2007–2009 гг., стали следствием бездействия правительств, отпустивших рынки в свободное плавание путём «дерегуляции». По сути, правительство США позволило финансовым институтам заниматься любым бизнесом, каким они пожелают, осуществляя при этом минимальный контроль за их деятельностью. Сразу после Великой рецессии<sup>4</sup> правительство предсказуемо вернуло надзор и контроль<sup>5</sup> над банковским сектором, приняв закон Додда — Франка. Одним из положений данного закона Федеральная резервная система наделялась полномочиями раз в год требовать от крупнейших банков прохождения стресс-тестов для оценки устойчивости на случай серьёзного спада.

Государства также поддерживают функцию производства и распространения знания, покрывают издержки на разработку инноваций в частном секторе. Они упрощают организацию рыночной деятельности, создавая правовую основу для корпораций и устанавливая правила справедливой и эффективной торговли на фондовых биржах. Политическая экономия, которая не придаёт значения той роли, которую правительства играют в этих различных аспектах, искажает в том числе вклад рынков в общество (*distorts how markets do contribute to society*).

\* \* \*

Во-вторых, реальная политическая экономия держится на власти — политической и рыночной (*market power*). Характерные формы регулирования рынков, которые мы описали выше, не возникают естественным и непорочным путём. Они есть продукт борьбы за власть между фирмами, отраслями, рабочими и правительствами внутри отдельных рынков и на политической арене. Те, кто обладает большей властью и богатством, особенно это касается действующих (*incumbent*) фирм, стремятся обратить регуляции в свою пользу. Автономно от власти не существует точки естественного равновесия в рамках совершенной конкуренции, но есть лишь спектр властных отношений, отражающих баланс сил между работодателем и рабочими, между занимающими соответствующие позиции и претендентами на них, между кредиторами и заёмщиками и так далее.

Например, мы склонны думать о мерах регулирования рынка труда как о защите работников от работодателей-эксплуататоров. Но подобное регулирование может также защищать и работодателя от работников при помощи запретов на формирование профсоюзов или на забастовки. Таким образом, рынку труда не присущ определённый равновесный баланс власти между работодателями и работниками, но сам этот баланс является отражением исторических баталий, в ходе которых были выработаны конкретные формы управления экономикой. Тот факт, что нет «естественного состояния», имеет важные импликации для того, как мы анализируем рынки труда и принимаем политические решения. Для задач анализа это означает, что мы не можем рассматривать какое бы то ни было отдельно взятое состояние в качестве отправной точки или положения дел «по умолчанию», но, скорее, должны пытаться понять, как регулируются реальные рынки труда, как складывались те или иные регуляторные практики и каковы их последствия. Так, в США администрация Рейгана в рамках кампании по борьбе с профсоюзами в государственном секторе уволила бастовавших авиадиспетчеров, назначив в Нацио-

<sup>4</sup> Кризис 2007–2009 гг. сопровождался падением цен на акции и глобальной рецессией; получил своё название по аналогии с Великой депрессией.

<sup>5</sup> См.: Who Regulates Whom? An Overview of the U.S. Financial Regulatory Framework. Updated March 10, 2020. URL: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R44918.pdf>

нальное управление по трудовым отношениям (*National Labor Relations Board*) более дружественных бизнесу людей. В результате были приняты изменения в правилах, которые затрудняли профсоюзам задачу переизбрания и вместе с тем упростили для фирм процедуру отзыва у профсоюзных объединений их статуса. А уже это, в свою очередь, позволило менеджменту развернуть более агрессивную антиюнионистскую политику.

Поскольку не бывает «властно нейтральных» (*power-free*) решений, а есть только бесконечное разнообразие конфигураций баланса сил, в политике следует без всякого стеснения вмешаться в данный механизм и перенастроить его в пользу общественных интересов. Таким образом, политической экономии нужно изучать то, как взаимодействуют политическая и рыночная власть. К примеру, не следует полагать рыночное доминирование фирмы в качестве данности, возмущающей некоторых корректировок, а необходимо исследовать, как это доминирование само по себе отражает политическое влияние и социальные привилегии. Аналогичным образом нужно понимать политическую власть фирмы или отрасли несколько шире, чем прямое финансовое влияние или лоббизм интересов, поскольку доминирующая позиция на рынке (например, в случае отраслей транспорта или информации) способна оказывать влияние даже при отсутствии политической активности как таковой.

И это означает, что политическая экономия требует интеграции различных уровней анализа, включая государство, отрасли производства, фирмы и индивидов. Политические науки не в состоянии адекватно интерпретировать политику без понимания процессов на уровне фирмы и, соответственно, без понимания интересов лоббистов из бизнеса. В свою очередь, исследователи бизнеса не могут объяснить корпоративную стратегию, не затронув, с одной стороны, практик «продавливания» бизнесом изменений в регуляторных правилах, которые бы поддерживали их бизнес-стратегию, а с другой — способов впоследствии извлекать из этого преимущества.

\* \* \*

В-третьих, существует не один способ организации общества для достижения экономического роста, равноправия и доступа к ценным товарам и услугам [Wilenski 2002]. Баланс власти между правительством, рабочими и фирмами значительно отличается по странам и во времени. Разные модели баланса власти в разных странах формируют отличные друг от друга национальные траектории политики, и можно ожидать, что правящие институты будут стремиться укрепить сложившийся в рамках статус-кво баланс сил (особенно в кризис). Ситуации, в которых лишь одна группа акторов имеет тотальный контроль в обществе, достаточно редки и приводят к крайним формам рентоориентированного поведения. Как правило, вместо этого мы наблюдаем непрерывное состязание между различными группами организованных акторов, а общий баланс сил отражает господство то одной группы, то другой. Одним из наиболее распространённых и эмпирически воспроизводимых результатов исследований в сравнительной политической экономии [Hall, Soskice 2001] является правило, согласно которому аналогичный кризис в разных обществах будет вызывать различный политический ответ в зависимости от того, как в них устроен баланс власти между государством, трудом и капиталом. Если обратиться к долгосрочным трендам экономического развития в развитых странах, выяснится, что с инновациями и ростом совместимы разнообразные версии этой конфигурации (*arrangements*).

Отказ от неолиберальной оптики, в которой государство противопоставлено рынку и предполагается наличие «единственного наилучшего пути», открывает возможности для глубокого переосмысления экономической политики, и мы могли бы извлекать уроки из большого разнообразия существующих моделей капитализма. Одна из многообещающих импликаций проекта новой политической экономии предполагает поворот к так называемой политике *предраспределения* (*predistribution agenda*) [Baï 2007]. Традиционная политика *перераспределения* рассматривает распределение доходов и бо-

гатства в условиях рынка как данность и старается смягчить генерируемые рынком неравенства, в то время как политика предраспределения сосредоточена на обнаружении регулятивов рынка, исходно обеспечивающих преимущества одних агентов перед другими [Vogel 2019a]. Это касается регулирования трудовых отношений, деятельности корпораций и финансовых институтов, а также антимонопольной политики. Нам есть чему поучиться у обществ с альтернативными политическими моделями и институтами, которые добились большего равноправия. Правительства могут проводить реформы, которые наделяли бы работников корпораций большей переговорной властью или оказывали давление на финансовые институты, с тем чтобы те приносили больше пользы экономике в целом и присваивали меньшую ренту. Государства также способны менять баланс сил между работодателями и работниками, ограничивать власть рынка в интересах как рабочих, так и потребителей. Всё это не разрушит американский капитализм, а вдохнёт в него новую жизнь.

\* \* \*

Чтобы проиллюстрировать три эти довольно общие идеи, обратимся к вопросу о регулировании деятельности корпораций. Стандартные модели говорят нам, что фирмы максимизируют прибыль с помощью эффективных инвестиций в производство по более низким ценам. Однако существует множество доказательств того, что компании на самом деле предпочитают прибыли стабильность рынков или выживание организации. Бизнесу действующих компаний угрожает появление новых конкурентов, способных подорвать рынок и предложить лучшую продукцию по более низким ценам или разработать прорывную инновацию, которая сделает предшествующие товары устаревшими. Поэтому фирмы применяют комбинацию политических (например, лобби) и корпоративных стратегий вроде альянсов и слияний, чтобы обезопасить себя от подобных угроз. Усилия, направленные на поддержание стабильности, также включают тактики установления отраслевых стандартов, причём эти последние могут быть формальными (например, технические стандарты) и неформальными (например, специфический для данной индустрии кодекс поведения). В сущности, компании могут добиваться прибылей и стабильности путём создания новой ценности, присвоения ренты или комбинации того и другого, но если они не будут уверены в том, что смогут обойти конкурентов, в ход пойдут политические и бизнес-стратегии выживания (даже если это не будет приносить результата).

Такой взгляд на фирмы не только точнее модели максимизации прибыли, но, в отличие от неё, помогает описать казавшееся необъяснимым поведение агентов. Многие новости из мира бизнеса в этом случае сразу приобретают смысл — от новостей об американских технологических гигантах, скупающих с огромными премиями крошечные проекты конкурентов, до историй о японских фирмах, предпочитающих оптимизации своих инвестиционных портфелей перекрёстное владение акциями друг друга. Политико-экономическая перспектива позволяет объяснять показатели, о которых заботится большинство политиков, бизнес-лидеров и экономистов, такие как корпоративная прибыль, экономическая рента, уровень заработной платы и инвестиции.

Кроме того, данная линия рассуждений может быть с успехом применена и к анализу различий между странами, регионами, секторами экономики, фирмами или временными периодами. Например, если мы рассмотрим поступательный переход [Fligstein 1990] системы корпоративного управления в США от менеджериальной модели в ранние послевоенные годы к сегодняшней акционерной, нам откроется длинная цепь событий: лоббистские действия по изменению регуляций и законодательства, легальные стратегии пересмотра смысла данных законодательных мер, деловые операции, воздействующие на принципы госуправления корпоративным сектором ради увеличения доходов акционеров и руководства компаний. Данный пример иллюстрирует каждый из трёх описанных выше принципов — взаимопроникновение государства и рынка, центральную роль властных отношений, вариативность в пространстве и времени.

В Соединённых Штатах модель максимизации акционерной стоимости (*shareholder value system*) отражает длительный период доминирования капитала над трудом и государством. В эпоху акционерной стоимости это господство последовательно обеспечивало фирмам идеологическую и политическую поддержку их интересов. В частности, начавшаяся в 1980-е гг. финансовая либерализация позволила финансистам совершать более рискованные операции при помощи инновационных инструментов и ликвидировать барьеры между коммерческим банкингом, брокерским бизнесом и страхованием. Всё это должно было заставить рынки работать более эффективно. Идея состояла в том, что, получив право приобретать и продавать риски любого рода, компаниям удастся увеличить ёмкость и ликвидность финансовых рынков. Финансовые компании, в свою очередь, взяли на себя управление рисками, аргументировав это тем, что именно они пострадают в случае неудачных инвестиций. В начале 2000-х гг. финансовый сектор с его 11% от общей занятости приносил почти 40% всей прибыли в американской экономике [Krippner 2005]. Теперь мы знаем, что причиной тому были вовсе не инновационные финансовые инструменты, которые предположительно должны были создавать эффективные рынки капитала, а возможность брать огромные риски без особого надзора со стороны регулятора.

Революционный переход к модели акционерной стоимости в Соединённых Штатах включал набор тактик, которые в итоге привели к росту принадлежащей акционерам доли в структуре национальных доходов, сократив при этом долю, которая приходилась на всех остальных. В 1980-е гг. фирмы скупали другие фирмы, закрывали заводы и стали чаще прибегать к аутсорсингу производства в зарубежные страны. В 1990-е гг., когда новый курс был уже запущен, компании принялись повально сокращать менеджмент. Целое поколение менеджеров было уволено, а те, кто остался, работали в режиме 24/7. Тем временем фирмы активно инвестировали в компьютерные технологии с намерением увеличить контроль над оставшимися сотрудниками. Труд стал менее защищённым не только для низкоквалифицированных рабочих, но и вообще для всех.

В последние 20 лет фирмы организовали глобальные цепи поставок, сделав тем самым аутсорсинг более прибыльным, что способствовало подъёму китайской экономики как промышленной державы. Американские фирмы инициировали волну слияний со своими конкурентами, и это привело к рыночной концентрации. Модель максимизации акционерной стоимости подпитывала беспрецедентный с 1980-х гг. рост неравенства доходов и благосостояния в Соединённых Штатах. Система вознаграждения топ-менеджеров акциями компаний сделала манипуляции ценами на акции основной целью корпоративной стратегии: на протяжении последних 10 лет американские фирмы тратили огромные суммы на обратный выкуп собственных акций, повышая, таким образом, их стоимость [Lazonick 2014].

\* \* \*

Пандемия COVID-19 отчётливо показала несостоятельность неолиберальной парадигмы [Wong 2020]. Она подчеркнула, что для некоторых наиболее серьёзных проблем именно государство, а не рынок является единственным жизнеспособным решением. Частный сектор и рыночные стимулы оказались не способны производить, закупать или поставлять основные материалы, необходимые в борьбе с вирусом (включая тесты, аппараты искусственной вентиляции легких или индивидуальные средства защиты). Рынок не мог обеспечить функционирование предприятий и работу людей, а частный сектор не был готов или был не в состоянии делать крупные инвестиции, необходимые для разработки вакцины или поиска новых методов лечения.

Более того, те страны, которые шли по пути неолиберальных реформ впереди остальных (такие, как США и Великобритания), оказались наименее готовыми к тому, чтобы справиться с кризисом в здравоохранении и экономике. Как подчёркивалось ранее, любое общество с присущим ему особым балансом сил между трудом, капиталом и государством с большей вероятностью выработает такое политическое

решение кризиса, которое будет приносить пользу в первую очередь тем, кто в нём господствует. Что это может значить для нынешнего кризиса? Приведём краткое сравнение между Соединёнными Штатами и Германией. Мы определяем США как страну, в которой капитал доминирует над трудом и государством, тогда как в Германии баланс власти между данными типами акторов более равномерный.

Мы с готовностью признаём, что качество управления в высшем руководстве этих стран частично объясняет огромный разрыв между ними в вопросах сдерживания пандемии, ухода за больными и поддержки бизнеса и работников в период экономического спада. К концу сентября 2019 г. в США было зарегистрировано 2203 случая заражения и 92 смерти на каждые 100 тыс. человек, в то время как Германия имела 355 случаев и 17 смертей соответственно. При этом правительство Соединённых Штатов, очевидно, расставило приоритеты в пользу капитала, а не труда. Первоначальный отказ от мер по сдерживанию пандемии и последовавшее за этим поспешное стремление открыть экономику в ущерб здоровью работников и горожан выявили озабоченность администрации Трампа, главным образом состоянием фондовых рынков и вопросом скорейшего возобновления деловой активности. Между тем фрагментированный характер системы здравоохранения США [Karczynski, Gonsalves 2020] затруднял оказание медицинских услуг: некоторые люди просто не обращались за медицинской помощью, так как не были застрахованы, другие потеряли свои медицинские страховки вместе с работой. Более того, усилиями государственной пенитенциарной системы из круга получателей медицинской помощи были вычеркнуты довольно многочисленные группы заключённых в тюрьмах и изоляторах, а также ожидающие депортации или те, кого просто вышвырнули на улицу. Как и до кризиса, в сопоставлении с Германией и большинством развитых стран американская система здравоохранения обеспечивала худший доступ к медицинским услугам при бóльших издержках.

Пакет финансовой помощи от правительства Соединённых Штатов был направлен на поддержку бизнеса, в основном крупного. В США отсутствовали сильные институты публичных финансов или возможность осуществлять координацию в секторе частных финансов так, чтобы обеспечить более эффективные меры поддержки бизнеса. Правительство Соединённых Штатов распределяло фонды поддержки через Управление по делам малого бизнеса (*Small Businesses Administration*) или через частный банковский сектор, но это было неэффективно и привело к неравенству и махинациям [Sammon 2020]. Отсутствие оплачиваемых отпусков и гарантий занятости означало, что пакет стимулирующих мер должен работать через субсидии корпорациям или страховые выплаты на случай безработицы, но не в рамках системы сохранения трудоустройства (*job protection*).

Уровень безработицы в США подскочил с 3,5% в феврале до 14,7% в апреле<sup>6</sup>, тогда как аналогичный показатель в Германии вырос с 4,7 до 5,5%. В соответствии с Актом о мерах чрезвычайной помощи и экономической поддержки в условиях коронавируса (*The Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act* — CARES Act) Конгресс одобрил дополнительные выплаты пособий по безработице (600 дол. в неделю), но закон был принят только в конце марта, тогда как период действия данных мер истек в конце июля [Sarlin, Ruhle 2020]. Властям штатов Конгресс не выделил необходимой поддержки для сохранения социальных программ и государственных услуг. Федеральная резервная система (ФРС) предоставила огромную массу ликвидности финансовым рынкам и приобретала различные финансовые активы для того, чтобы удерживать цены на них. Восстановление фондового рынка следует поэтому объяснять исключительно тем, что государство прикрывало интересы акционеров в ущерб всем остальным. Бизнес был защищён, в то время как граждане в полной мере ощутили на себе удар, нанесённый вирусом и экономическим спадом.

Правительство ФРГ, напротив, оперативно среагировало на распространение вируса при помощи скоординированных мер социального дистанцирования, тестирования и отслеживания контактов

<sup>6</sup> U.S. Bureau of Labor Statistics: Unemployment Rate. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/UNRATE>

[Saurer 2020]. Германская система здравоохранения была лучше оснащена материалами, располагала достаточным количеством отделений интенсивной терапии и смогла быстро развернуть масштабное тестирование и увеличить вместимость отделений интенсивной терапии [Wieler, Rexroth, Gottschalk 2021]. В Германии уже существовала ранее хорошо себя зарекомендовавшая в условиях мирового финансового кризиса Программа временной неполной занятости (*Kurzarbeit*)<sup>7</sup>, обеспечившая выплату большей части потерянной заработной платы, поэтому фирмы смогли сохранить рабочие места в период спада. Теперь правительство просто реанимировало эту программу в связи с новым кризисом. В партнёрстве с Федеральным банком развития (*Kreditanstalt für Wiederaufbau* — KfW), уполномоченными госбанками федеральных земель (*Landesbanken*) и коммерческими банками была запущена программа государственных займов для бизнеса<sup>8</sup>. До сих пор страна, в которой властная структура в целом работает скорее в интересах трудящихся и граждан, нежели в интересах фирм, справлялась с кризисом эффективнее [Sharma 2020] Соединённых Штатов, где защита фирм и поддержание фондового рынка являлись более приоритетным направлением государственной политики.

Данный пример демонстрирует и то, что политический выбор отражает принятые лидерами стран допущения о том, как работает политическая экономия, кого и что следует поощрять и защищать. Опции этого выбора также в значительной степени определялись уже существующими способами рыночного регулирования и траекторией политической системы (*policy legacies*). Хотя оба варианта могут, в конечном счёте, способствовать восстановлению экономики, средства совершенно различны, как различны ценности и последствия для системы распределения. Мы ожидаем, что граждане США (особенно те из них, кто находится в нижних 40% структуры распределения доходов) почувствуют на себе негативные последствия [Boushey, Park 2020] несоизмеримо сильнее, чем граждане Германии, которая столкнётся с меньшими по масштабам экономическими потрясениями и менее значительными долгосрочными последствиями для наиболее уязвимых групп.

Американцы меньше доверяют государству, чем немцы. Политологи утверждают, что это недоверие проявляется в поддержке статус-кво, отдающего предпочтение бизнесу перед остальными. Но из опросов мы знаем, что американцы поддерживают налог на имущество богатейших людей<sup>9</sup> и многие европейские социальные программы, такие как всеобщее здравоохранение<sup>10</sup> и расширенная система социальной защиты. В период коронавирусного кризиса опросы показывали широкое одобрение<sup>11</sup> действий правительства, направленных на поддержку экономики. Нужно воспользоваться данной ситуацией, чтобы прийти к лучшим идеям, а не пребывать в иллюзии «единственного наилучшего пути».

<sup>7</sup> Germany Spends Big to Save Jobs. *The Economist*. URL: <https://www.economist.com/europe/2020/06/18/germany-spends-big-to-save-jobs>

<sup>8</sup> COVID-19: German Government Financial Assistance Measures. *White & Case*. URL: <https://www.whitecase.com/publications/alert/covid-19-german-government-financial-assistance-measures>

<sup>9</sup> Majority of Americans Favor Wealth Tax on Very Rich: Reuters/Ipsos poll. *Reuters*. URL: <https://www.reuters.com/article/us-usa-election-inequality-poll/majority-of-americans-favor-wealth-tax-on-very-rich-reuters-ipsos-poll-idUSKBN1Z914>

<sup>10</sup> Inside the Progressive Movement Riling the Democratic Party. *Reuters*. URL: <https://www.reuters.com/investigates/special-report/usa-election-progressives/>

<sup>11</sup> Most Americans Support Single, National Strategy to Combat COVID-19. URL: <https://www.ipsos.com/en-us/news-polls/npr-covid-19-strategy-and-immigration>

## Литература

- Флигстин Н. 2013. *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»).
- Bai M. 2007. The Poverty Platform. *The New York Times Magazine*. URL: <https://www.nytimes.com/2007/06/10/magazine/10edwards-t.html>
- Barnes T., Peck J., Sheppard E. (eds) 2016. *The Wiley-Blackwell Companion to Economic Geography*. Malden, MA; Oxford, UK: John Wiley & Sons Ltd; Blackwell Publishing Ltd.
- Boushey H. 2019. *Unbound: How Inequality Constricts Our Economy and What We Can Do about It*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Boushey H., Park S. 2020. The Coronavirus Recession and Economic Inequality: A Roadmap to Recovery and Long-Term Structural Change. *Washington Center for Equitable Growth*. URL: <https://equitablegrowth.org/the-coronavirus-recession-and-economic-inequality-a-roadmap-to-recovery-and-long-term-structural-change/>
- Clift B. 2014. *Comparative Political Economy: States, Markets and Global Capitalism*. London: Macmillan International Higher Education.
- Fligstein N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hacker J., Pierson P. 2020. *Let Them Eat Tweets: How the Right Rules in an Age of Extreme Inequality*. New York: Liveright Publishing Corporation.
- Hall P., Soskice D. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Higonnet P., Landes D., Rosovsky H. (eds) 1998. *Favorites of Fortune: Technology, Growth, and Economic Development since the Industrial Revolution*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Kapczynski A., Gonsalves G. 2020. Alone Against the Virus. *Boston Review*. URL: <http://bostonreview.net/class-inequality-science-nature/amy-kapczynski-gregg-gonsalves-alone-against-virus>
- Krippner G. 2005. The Financialization of the American Economy. *Socio-Economic Review*. 3 (2): 173–208.
- Kwak J. 2018. The Fallacy of the Free Market. *Washington Monthly*. URL: <https://washingtonmonthly.com/2018/04/05/the-fallacy-of-the-free-market/>
- Lazonick W. 2014. Profits Without Prosperity. *Harvard Business Review*. URL: <https://hbr.org/2014/09/profits-without-prosperity>
- Naidu S., Rodrick D., Zucman G. 2019. Economics after Neoliberalism. *Boston Review*. URL: <http://bostonreview.net/forum/suresh-naidu-dani-rodrik-gabriel-zucman-economics-after-neoliberalism>
- Purdy J., Kapczynski A., Grewal D. S. 2017. Law and Political Economy: Toward a Manifesto. URL: <https://lpeproject.org/blog/law-and-political-economy-toward-a-manifesto/>

- Sammon A. 2020. Everybody Hates the SBA: How did One of the Most Addled Government Agencies End Up as Our Last Line of Pandemic Defense? *The American Prospect*. URL: <https://prospect.org/coronavirus/everybody-hates-the-sba/>
- Sarlin B., Ruhle S. 2020. Jobless Benefits for Millions are Expiring as Washington Moves on. *NBC News*. URL: <https://www.nbcnews.com/politics/politics-news/jobless-benefits-millions-are-expiring-washington-moves-n1240840>
- Saurer J. 2020. COVID-19 and Cooperative Administrative Federalism in Germany. *The Regulatory Review*. URL: <https://www.theregreview.org/2020/05/13/saurer-covid-19-cooperative-administrative-federalism-germany/>
- Sellon G. 1990. The Role of Government in Promoting Homeownership: The U.S. Experience. *Economic Review*. 75 (4): 37–43. URL: <https://www.kansascityfed.org/documents/1026/1990-The%20Role%20of%20Government%20in%20Promoting%20Homeownership:%20The%20U.S.%20Experience.pdf>
- Sharma R. 2020. Which Country Will Triumph in the Post-Pandemic World? *The New York Times*. URL: <https://www.nytimes.com/2020/07/19/opinion/coronavirus-germany-economy.html>
- Smelser N., Swedberg R. (eds) 2005. *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press.
- Vogel S. 2019a. Elizabeth Warren Wants to Stop Inequality Before It Starts. *The New York Times Magazine*. URL: <https://www.nytimes.com/2019/01/03/opinion/elizabeth-warren-economic-policy-democrats.html>
- Vogel S. 2019b. *Marketcraft: How Governments Make Markets Work*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Wieler H., Rexroth U., Gottschalk R. 2021. Emerging COVID-19 Success Story: Germany's Push to Maintain Progress. *Our World in Data*. URL: <https://ourworldindata.org/covid-exemplar-germany>
- Wilenski H. 2002. *Rich Democracies: Political Economy, Public Policy, and Performance*. Oakland, CA: University of California Press.
- Wong F. 2020. The Post-Neoliberal World is Already Here. *Democracy*. URL: <https://democracyjournal.org/magazine/the-post-neoliberal-world-is-already-here/>

## NEW TRANSLATION

Neil Fligstein, Steven Vogel

# Political Economy after Neoliberalism

**FLIGSTEIN, Neil** — Professor, Department of Sociology, University of California. Address: 410 Social Sciences Building, Berkeley, CA 94720-1980, USA.

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

**VOGEL, Steven** — Professor, Department of Political Science, University of California. Address: 210 Social Sciences Building, Berkeley, CA 94720-1950, USA.

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

Translated by David Khumaryan.

*Source:* Fligstein N., Vogel S. (2020) Political Economy After Neoliberalism. *Boston Review*. Available at: <https://bostonreview.net/class-inequality/neil-fligstein-steven-vogel-political-economy-after-neoliberalism>

## Abstract

*The Journal of Economic Sociology* has published an article, “Political Economy after Neoliberalism,” by one of the most influential figures in the tradition of New Economic Sociology, Neil Fligstein, and economic historian and comparative political economy scientist Steven Vogel. The article, originally published in *Boston Review*, was re-posted on the website of the professional online community Economic Sociology & Political Economy (ES/PE) and became one of the most-read texts in 2020. The authors offer a broad review of the current literature in the realm of economic sociology, economic history, and political economy, and articulate a theoretical and practical alternative to the mainstream economic view of the nature of markets and the role of the state regulation of the economy. The text explores the causes and consequences of the crisis caused by the coronavirus pandemic and highlights the relationship between the crisis management measures adopted in different countries, their institutional arrangements, and the current balance of power. Fligstein and Vogel define three theoretical principles of the new political economy and then demonstrate its heuristic potential by analyzing the responses to the pandemic by the authorities and the United States and German markets. Strong attention is paid to the analysis of the practical consequences of the political economy project proposed by the authors: according to Fligstein and Vogel, accumulated knowledge allows the social sciences to participate in determining the preferred development scenarios of modern capitalism.

**Keywords:** political economy; neoliberalism; markets; government; varieties of capitalism; critique.

## References

- Bai M. (2007) The Poverty Platform. *The New York Times Magazine*. Available at: <https://www.nytimes.com/2007/06/10/magazine/10edwards-t.html> (accessed 1 June 2021).
- Barnes T., Peck J., Sheppard E. (eds) (2016) *The Wiley-Blackwell Companion to Economic Geography*, Malden, MA; Oxford, UK: John Wiley & Sons Ltd; Blackwell Publishing Ltd.
- Boushey H. (2019) *Unbound: How Inequality Constricts Our Economy and What We Can Do about It*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Boushey H., Park S. (2020) The coronavirus recession and economic inequality: A roadmap to recovery and long-term structural change. *Washington Center for Equitable Growth*. Available at: <https://equitable-growth.org/the-coronavirus-recession-and-economic-inequality-a-roadmap-to-recovery-and-long-term-structural-change/> (accessed 20 July 2021).

- Clift B. (2014) *Comparative Political Economy: States, Markets and Global Capitalism*, London: Macmillan International Higher Education.
- Fligstein N. (1990) *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fligstein N. (2013) *Arhitektura rynkov: ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka* [The Architecture of Markets; An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies], Moscow: HSE Publishing House (Social theory series) (in Russian).
- Hacker J., Pierson P. (2020) *Let them Eat Tweets: How the Right Rules in an Age of Extreme Inequality*, New York: Liveright Publishing Corporation.
- Hall P., Soskice D. (2001) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Higonnet P., Landes D., Rosovsky H. (eds) (1998) *Favorites of Fortune: Technology, Growth, and Economic Development since the Industrial Revolution*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Kapczynski A., Gonsalves G. (2020) Alone Against the Virus. *Boston Review*. Available at: <http://bostonreview.net/class-inequality-science-nature/amy-kapczynski-gregg-gonsalves-alone-against-virus> (accessed 1 August 2021).
- Krippner G. (2005) The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, vol. 3, no 2, pp. 173–208.
- Kwak J. (2018) The Fallacy of the Free Market. *Washington Monthly*. Available at: <https://washingtonmonthly.com/2018/04/05/the-fallacy-of-the-free-market/> (accessed 10 June 2021).
- Lazonick W. (2014) Profits Without Prosperity. *Harvard Business Review*. Available at: <https://hbr.org/2014/09/profits-without-prosperity> (accessed 10 June 2021).
- Naidu S., Rodrick D., Zucman G. (2019) Economics After Neoliberalism. *Boston Review*. Available at: <http://bostonreview.net/forum/suresh-naidu-dani-rodrik-gabriel-zucman-economics-after-neoliberalism> (accessed 2 August 2021).
- Purdy J., Kapczynski A., Grewal D. S. (2017) Law and Political Economy: Toward a Manifesto. Available at: <https://lpeproject.org/blog/law-and-political-economy-toward-a-manifesto/> (accessed 15 July 2021).
- Sammon A. (2020) Everybody Hates the SBA: How did One of the Most Addled Government Agencies End Up as Our Last Line of Pandemic Defense? *The American Prospect*. Available at: <https://prospect.org/coronavirus/everybody-hates-the-sba/> (accessed 17 August 2021).
- Sarlin B., Ruhle S. (2020) Jobless Benefits for Millions are Expiring as Washington Moves on. *NBC News*. Available at: <https://www.nbcnews.com/politics/politics-news/jobless-benefits-millions-are-expiring-washington-moves-n1240840> (accessed 17 August 2021).
- Saurer J. (2020) COVID-19 and Cooperative Administrative Federalism in Germany. *The Regulatory Review*. Available at: <https://www.theregview.org/2020/05/13/saurer-covid-19-cooperative-administrative-federalism-germany/> (accessed 1 June 2021)

- Sellon G. (1990) The Role of Government in Promoting Homeownership: The U.S. Experience. *Economic Review*, vol. 75, no 4, pp. 37–43. Available at: <https://www.kansascityfed.org/documents/1026/1990-The%20Role%20of%20Government%20in%20Promoting%20Homeownership:%20The%20U.S.%20Experience.pdf> (accessed 1 June 2021).
- Sharma R. (2020) Which Country Will Triumph in the Post-Pandemic World? *The New York Times*. Available at: <https://www.nytimes.com/2020/07/19/opinion/coronavirus-germany-economy.html> (accessed 17 August 2021).
- Smelser N., Swedberg R. (eds) (2005) *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed., Princeton: Princeton University Press.
- Vogel S. (2019a) Elizabeth Warren Wants to Stop Inequality Before It Starts. *The New York Times Magazine*. Available at: <https://www.nytimes.com/2019/01/03/opinion/elizabeth-warren-economic-policy-democrats.html> (accessed 1 June 2021).
- Vogel S. (2019b) *Marketcraft: How Governments Make Markets Work*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Wieler H., Rexroth U., Gottschalk R. (2021) Emerging COVID-19 Success Story: Germany's Push to Maintain Progress. *Our World in Data*. Available at: <https://ourworldindata.org/covid-exemplar-germany> (accessed 1 August 2021).
- Wilenski H. (2002) *Rich Democracies: Political Economy, Public Policy, and Performance*, Oakland, CA: University of California Press.
- Wong F. (2020) The Post-Neoliberal World Is Already Here. *Democracy*. Available at: <https://democracyjournal.org/magazine/the-post-neoliberal-world-is-already-here/> (accessed 17 August 2021).

**Received:** August 6, 2021

**Citation:** Fligstein N., Vogel S. (2021) Politicheskaya ekonomiya posle neoliberalizma [Political Economy after Neoliberalism]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 3, pp. 35–48. doi: 10.17323/1726-3247-2021-4-35-48 (in Russian)

## РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Е. В. Попова

# Воображение, неопределённость и бизнес-стратегии российских компаний в сфере медицинской техники<sup>1</sup>



**ПОПОВА Евгения Владимировна** — кандидат политических наук, старший научный сотрудник научно-образовательного центра «Социально-политические исследования технологий», доцент факультета исторических и политических наук, Томский государственный университет. Адрес: 634050, Россия, Томск, пр. Ленина, д. 36.

Email: [iam.e.popova@yandex.ru](mailto:iam.e.popova@yandex.ru)

*Инновации в высокотехнологической сфере часто понимают как то, что создаёт новые миры и траектории развития и порождает неопределённость. В данной работе рассмотрены различные теоретические подходы к появлению креативности в предпринимательской деятельности в условиях разных типов неопределённости. Показаны недостатки классических теорий экономического поведения для объяснения возникновения инноваций и представлены альтернативные теории, объясняющие действия инноваторов, ожиданиями и воображением. Воображение в социально-технических системах представлено подходами экономической науки и исследований науки и техники (Science & Technology Studies — STS). На основе интервью с руководителями компаний, производящих разработки для рынка медицинской техники в России, проанализировано, какой тип ожиданий и (или) воображения оказывается вписан в их бизнес-стратегии, а также изучены неопределённости разного типа, с которыми сталкиваются предприниматели в отрасли инноваций для здоровья.*

*В результате исследования были выделены четыре бизнес-стратегии предпринимателей в технологической сфере: сторонники малых дел; революционеры; конформисты и изоляционисты. В качестве основной гипотезы работы рассматривался тезис о том, что в условиях высокого уровня неопределённости требуются иные, нежели предполагается классическими теориями предпринимательства, механизмы мотивации для работы компаний в сфере высоких технологий. В качестве таковых, как и в других странах с инновационной экономикой, рассматривается воображение, которое стимулирует деятельность предпринимателя, несмотря на неопределённость, связанные с инновационностью продукта и рынков. Однако в случае неопределённости в правилах воображение в рассмотренных кейсах оказывается вне приоритетов, что ведёт к минимизации инновационности разрабатываемой технологии.*

**Ключевые слова:** технологическое предпринимательство; бизнес-стратегии; инновации; воображение; неопределённость; научно-техническая политика; социология ожиданий.

<sup>1</sup> Автор признательна О. Бычковой и О. Устюжанцевой за комментарии к черновикам текста. Моя особая благодарность анонимным рецензентам за их предложения и комментарии.

## Введение

В научной литературе за последние 40 лет сложились традиции, описывающие природу инноваций, которые чаще всего рассматриваются как результат работы индивида-предпринимателя, «инноватора-героя» [Peters, Waterman 1982; Drucker 1985]. Ещё один вариант объяснений инноваций связан с понятием «инновационная система» и подходами, способствующими возникновению большого числа инновационных решений и предприятий в одной географической точке (см., например: [Hwang, Horowitz 2012]). Но эти полярные модели редко учитывают специфику отрасли, где появляются и внедряются инновации. На это, например, обращают внимание исследователи инноваций в публичном секторе — медицине, образовании [Barlett, Dibben 2003; Windrum, Coch 2008; Osborne, Brown 2013], где невероятно сложно представить предпринимателя-одиночку, а роль государственных институтов и регуляций оказывается огромной. Применительно к сектору медицины мы видим появление довольно большого числа частных компаний, стремящихся закрепиться на этом рынке, а также разработать новые технологии. Это ставит вопрос о роли предпринимателя, стратегиях развития, которые закладываются в организуемые компании, и о специфике отрасли, где компания работает.

Работа предпринимателя связана не только с умением считать, давать точную оценку и рисковать. Основная его функция — планировать, воображать и менять будущее. Предприниматели стремятся представить некоторую часть будущего и воплотить его в реальность, имеют дело с неопределённостью и меняют ситуацию. Изменения, которые предлагают предприниматели-инноваторы, являются ключевым фактором развития современной экономики, улучшающими нашу жизнь, предлагающими решение проблем и часто глубоко меняющими саму ткань социальных отношений. Однако разработка и внедрение новых технологий — процесс непростой, и есть существенные различия между обществами, культурами, социальными группами и сообществами в способности внедрять и поддерживать инновации.

Инновации тесно связаны не только с рисками, но и прежде всего с неопределённостью. Масштаб, время и последовательность действий, бюджет и сложность задач и проблем в инновационном процессе не предопределены заранее и могут быстро меняться. Это представляет инновацию как беспорядочное, нелинейное и непредсказуемое предприятие, участники которого пытаются понять и повлиять на происходящее. При этом субъект эксплицирует своё мировоззрение и практическую логику в действиях, что делает инновационный процесс решающим для понимания не только инноваций как таковых, но и для понимания мышления предпринимателей.

Инновации в высокотехнологической сфере часто понимают как то, что создаёт новые миры и траектории развития, в основе чего лежит неопределённость, и то, что порождает неопределённости. На основе интервью с руководителями компаний, производящих разработки и продукты для рынка медицинской техники в России, в данной статье представлено понимание разного типа неопределённостей, с которыми сталкиваются предприниматели в изучаемой отрасли. Будет ли восприниматься как сложность отсутствие точных знаний о результатах разработки и внедрения новых технологий (классический тип неопределённости в инновационном секторе) или они имеют дело с неопределённостями другого типа, например, связанными с политическим и экономическим контекстом в стране? Какие бизнес-модели складываются в отрасли для региональных компаний? Какова роль воображения в работе руководителя компании и разработчиков технологий? Как это связано со спецификой отрасли медицины?

## Понятие «неопределённость» и роль воображения в деятельности предпринимателя

При рассмотрении инновационного процесса классические неолиберальные представления о деятельности предпринимателя как о рациональном субъекте, занятом калькуляцией выгод и издержек, дают

сбой<sup>2</sup>. Основным местом критики в этом случае становится деятельность в условиях неопределённости. Понимание неопределённости связано с отсутствием точного знания. В экономической науке она формулируется как незнание *ожидаемой ценности*, основанной на вероятностной оценке будущих выгод и издержек [Aven, Renn 2010]. Неопределённость — это любое отсутствие точного знания о курсе прошлого, настоящего и будущего или гипотетического события, когда вероятности решения не полностью известны и зависят от некоторых неизвестных параметров. Как противоположные понятия рассматривают ситуацию риска, когда индивиды знают о возможном распределении результатов, и модель определённости, когда действие ведёт к известному однозначному результату. В ситуациях, характеризующихся определённой или риском, субъекты могут идентифицировать все потенциальные будущие состояния и предполагать вероятности их возникновения. Таким образом, стандартная экономическая теория предполагает, что субъекты на основе расчётов делают выбор, который максимизирует их ожидаемую полезность. Критики-экономисты сходятся на том, что необходимая информация для оптимизации решений просто недоступна во время принятия решения в инновационной среде. Уже Й. Шумпетер обращает внимание на то, что инновации несовместимы с калькулирующим поведением, предполагаемым экономической теорией, поскольку инновации не могут быть рационально выведены из существующих знаний [Шумпетер 1995]. Вместо этого случайное воображение действующих лиц мотивирует и направляет деятельность.

Поведенческая экономика, институциональные теории и социология воображаемого дают альтернативные представления о моделях поведения предпринимателя в ситуации неопределённости (см. табл. 1).

Таблица 1

**Подходы к исследованию принятия решения в условиях неопределённости**

| Подход                           | Ситуация                         | Модель действий                                   | Основа решений                  |
|----------------------------------|----------------------------------|---|---------------------------------|
| Рациональные ожидания            | Определённость и риск            | Калькуляция                                       | Рациональные ожидания           |
| Поведенческая экономика          | Комплексность и неопределённость | Когнитивные искажения ( <i>Cognitive biases</i> ) | Эвристика ( <i>Heuristics</i> ) |
| Социологический институционализм | Неопределённость                 | Сценарии ( <i>Script following</i> )              | Социальные макроструктуры       |
| Социология воображаемого         | Неопределённость                 | Воображаемое                                      | Вымышленные ожидания            |

Источник: [Beckert 2013: 223].

В отношении неопределённости поведенческая экономика полагает, что решения формируются когнитивными структурами мозга и определяются «ограничениями калькуляций и когнитивных возможностей акторов для однозначного достижения своих целей с учётом имеющейся информации» [Dosi, Egidi 1991: 145]. Социологический институционализм и иные социологические теории к анализу экономического поведения (см., например: [DiMaggio, Powell 1983]) подчёркивают роль следования сценарию как реакции на неопределённость. Для институционалистов предпринимательские идеи зависят в значительной степени от институциональных рамок, в которых работают новаторы; способность новых идей укореняться также зависит от институциональной среды [Bronk 2009]. Социальные структуры задают некоторые типовые модели поведения, минимизирующие издержки на принятие решений. Действие видится как закреплённое в сетях, институтах и культурных сценариях, которые направляют выбор [Granovetter 1985; Callon 1998]. Однако такое представление не ответит на заданный нами вопрос: благодаря чему предприниматель может работать вне традиционных моделей поведения в условиях неопределённости, не позволяющих поступать рационально?

<sup>2</sup> Обзор экономических подходов, критикующих неолиберальную модель, см.: [Dequech 2003].

Для того чтобы уловить различия в трактовке ситуации и вернуть рациональному агенту способность действовать в неопределённой среде, каковой является инновационный сектор, исследователи вводят концепт ожидания, который позднее применительно к поведению инновационного актора был преобразован в понятие «воображение», или «воображаемое». Ожидания — это наилучшие оценки или прогнозы, которые можно сформировать относительно некоторых событий. При этом уверенность понимается как готовность действовать на основе этих ожиданий с учётом связанной с этим неопределённости [Dequech 1999]. Связь между познанием и опытом приводит к концепции рациональности, в которой ожидания и цели являются результатом процесса, разворачивающегося во времени, когда субъекты разрабатывают и реализуют проекты, планы и стратегии, основанные на случайных интерпретациях ситуации. В отличие от традиционных представлений об экономическом действии как основанном на рациональном ожидании, такое ожидание Йенс Беккерт называет «вымышленным ожиданием», и именно «эта непредвиденность ожиданий является основой инновационности капиталистических экономик» [Beckert 2013: 224]. Это важно подчеркнуть для понимания структурных особенностей поведения предпринимателей в современной России.

### **Социотехническое воображение и инновации в различных институциональных контекстах**

Социальные теоретики в процессе исследования инновационного сектора проблематизировали понятие «неопределённость», которая связана с отсутствием точного знания в отношении «ожидаемой ценности» будущих выгод и издержек. При таком определении возникает вопрос, как категоризировать понятия «выгода» и «издержки», поскольку их понимание зависит от культурных и иных контекстов, иначе — от фреймов, которые задают различные измерения одних и тех же явлений [Goffman 1974]. При включении культуры и иных норм поведения и интерпретации ситуации представление о неопределённости и прочтение ситуации будут субъективными, что формирует разные бизнес-стратегии в системе со сходными стимулами. Таким образом, данное выше вероятностное понимание неопределённости можно дополнить тем, что в разных культурах и государствах ценности и интересы, заложенные в восприятие ситуаций, будут разными [Jasanoff, Kim 2009].

В современной экономической литературе воображение как дополненное культурой и нерациональными основаниями ожидание становится недостающим звеном для инновационного действия. Особенно часто этот концепт применяется для исследований социотехнических разработок. Было несколько волн научных исследований роли воображения и видения будущего в социально-технических начинаниях. В 1990-х гг. группа учёных в Германии изучала роль визионерства в социотехнических компаниях [Dierkes, Hoffmann, Marz 1996]. На примере печатной машинки они показали высокую роль процессов гомогенизации и синхронизации ожиданий участвующих агентов в формировании общих действий для разработки и продвижения отдельных технологических новшеств. Таким образом, были сформулированы доказательства того, что представления о технологическом будущем становятся основой действий не одного, а группы участников процессов разработки.

Ещё одним, теперь уже почти классическим, подходом к представлениям о будущем в инновационной деятельности является социология ожиданий (см., например: [Vorup et al. 2006]). Интерес данного направления нацелен на то, как формируются ожидания будущего в инновационных процессах и как такие ожидания становятся коллективно разделяемыми. Основным методом является анализ дискурса, ориентированного на акторов.

Третья волна, начавшаяся в 2009 г., связана с именем Шейлы Джейсанофф, которая совместно с коллегами вводит понятие «социотехническое воображаемого» [Jasanoff, Kim 2009]. На примере технологий, потерпевших неудачу, несмотря на согласованные усилия по их производству, авторы показывают,

что степень успеха, достигнутого в определённых технологических областях в разных странах и культурах, сильно различается. Исследователи считают, что причины этих различий находятся не в самих технологиях и не, как часто предполагается, в природных или институциональных различиях между странами. Успех приходит только в том случае, если есть возможность сделать видение будущего разделяемым как можно большим числом людей, что и получает название «социотехническое воображаемое». Ш. Джейсанофф определяет его как «коллективное, институционально стабилизированное и публично реализуемое видение желаемого будущего, оживлённое общим пониманием форм социальной жизни и социального порядка, достижимых благодаря успехам науки и техники и поддерживающих их» [Jasanoff 2015: 9]. Это определение социально-технического воображения как относительно стабильной и широко распространённой сущности ключевым образом отличается от представлений о роли воображения, упомянутых выше. Социотехническое воображение может возникать в видениях отдельных людей или небольших коллективов, набирая силу благодаря постоянным действиям по созданию коалиции в пользу поддержки собственного представления о будущем. Однако только когда «авангардное видение» создателя [Hilgartner, Miller, Hagendijk 2015] становится общепризнанным, оно приобретает статус воображаемого.

Концепт воображения приобретает все большую популярность для анализа процессов, происходящих в инновационной экономике [Fujimura 2003]. Представление разработчика о новом мире, где господствует разрабатываемая технология, — важный фактор приверженности и мотивации на вкладывание ресурсов в работу со стороны как компании-разработчика, так и их инвесторов и потребителей. Однако возможности формирования разделяемого видения будущего экономических акторов в различных режимах и для различных отраслей будут, вероятно, разными, как и стимулы к его созданию. Отражается ли это в бизнес-стратегиях российских компаний в сфере медицинских технологий? Об этом пойдёт речь далее.

## Инновационный предприниматель и бизнес-стратегии

Когда исследователи, социологи или экономисты пишут об инновационной предпринимательской деятельности, они оказываются на двух полюсах: пишут либо о фирме (часто в контексте инновационной системы), либо о психологии и личности предпринимателя. Такая дихотомия упускает то, что в этой деятельности сходятся личность, фирма и система. Всё это ставит перед исследователем вопрос: через какие понятия можно ухватить этот разноуровневый объект, чтобы можно было эмпирически описать его? В данной работе предлагается исследование бизнес-стратегии, которая объединяет изобретение и (или) технологию, личность предпринимателя (или предпринимателей) с необходимыми калькуляциями компании для вывода данного изобретения на рынки, а также охватывает возможности и препятствия, задаваемые экономической и политической системой. Стратегии являются ориентирами для принятия решений, вырабатываемых в условиях неизвестности будущего; другими словами — в условиях неопределённости.

Бизнес-стратегии будут проанализированы на всех уровнях работы предпринимателя<sup>3</sup>. Во-первых, через понятие «воображение», которое в новейших исследованиях инновационной деятельности приходит на смену понятию «вдохновение», поскольку отображает не только психологические черты и формы работы предпринимателя с сотрудниками, но и представления о будущем, картину мира, которые должны измениться в результате внедрения новой технологии, то есть связывает персоналию и действия компании на рынке.

<sup>3</sup> Ещё раз нужно подчеркнуть, что в данной работе предприниматель — это не отдельная личность, его харизма, психологические черты и действия, а позиция в экономической и инновационной системе, представленная инновационной компанией во главе с выдающейся личностью.

Во-вторых, исследование бизнес-стратегий включает изучение работы предпринимателя с рисками, принятие рисков. Причём здесь эмпирически придётся работать как с восприятием руководителями компаний рисков, так и с более сложной для них задачей формирования стратегии в условиях неопределённости.

В-третьих, бизнес-стратегии будут изучены через внимание к инновационной и экономической системе, в которой действует предприниматель. В этом случае также будет полезно понятие «неопределённость», но уже в версии институциональной теории [Crowford, Ostrom 1995]. Оно часто применяется для изучения предпринимательства в России и связано с неопределённостью правил игры в меняющихся режимах, которые понимаются как набор формальных и неформальных правил, а также норм и санкций за их нарушение, определяющих механизм управления территории. Будут рассмотрены как способы включения такой неопределённости в калькуляцию предпринимателем своих действий, так и способы влияния на сложившуюся систему. Такое понимание бизнес-стратегии определило дизайн исследования.

## Методы сбора и анализа данных

Полевое исследование было проведено в форме биографических интервью руководителей и (или) организаторов инновационных компаний в Томске и Новосибирске. Часть интервью была взята в рамках проекта «Исследование индивидуальных моделей поведения предпринимателей в сфере высокотехнологического бизнеса (механизмы самореализации, стратегии успеха)» в 2012 г. (всего командой исследователей было получено около 80 интервью в Томске, Новосибирске, Казани и Санкт-Петербурге, но лишь шесть из них касались разработок для медицинского сектора). Данные регионы были отобраны как самые инновационные в России, согласно имеющимся на тот момент рейтингам (за исключением Москвы и Московской области). Интервью проводились без фокусировки на отрасли инноваций для здоровья. Однако в процессе анализа данных сформировалась гипотеза о том, что есть специфика отрасли медицинских приборов и изделий, связанная с тем, что основным потребителем создаваемой продукции являются государственные клиники; кроме того, деятельность в медицинском секторе требует обязательного лицензирования большинства изделий. Томская и Новосибирская области дали нам самое большое число интервью с руководителями компаний, связанных с разработками в сфере медицинских приборов, а также показали сходные модели поведения предпринимателей в высокотехнологическом секторе<sup>4</sup>, поэтому на втором этапе мы сосредоточились на предприятиях Томской области для минимизации расходов на исследование. Поскольку цель изучения региональных особенностей поведения предпринимателя перед нами не стояла, мы не делали выборку по регионам.

Для того чтобы проверить данную гипотезу, в течение 2014–2016 гг. в Томске были проведены ещё девять интервью, в том числе во время симпозиума Сибирского государственного медицинского университета и Томского государственного университета, на котором собирались представители сектора. Методика интервью осталась та же — биография создателя бизнеса, но, кроме Томска и Новосибирска, добавились представители московской и омской компаний и разработчики из Таганрога. Более широкий, чем исключительно история компании, фокус интервью позволил собрать общее представление об интересах создателя компании, его исследовательской или производственной карьере, возникновении идеи создания собственного юрлица, о сложностях и провалах на этом пути. Все компании, с которыми мы работали, относятся к малому и среднему бизнесу. Выборка строилась методом снежного кома. Были изучены компании, занятые разработкой и продажей медицинских приборов и изделий как индивидуального потребления, так и спроектированные для нужд медицинских учреждений.

<sup>4</sup> Нужно отметить, что исследование технопредпринимателей в Санкт-Петербурге также не показывало каких-то отличий от работы компаний Томска и Новосибирска. Это дало нам основание предполагать сходство моделей поведения в российских регионах (за исключением национальных республик). В Казани отмечались некоторые особенности поведения предпринимателей.

Мы постарались, чтобы выборка учитывала время возникновения предприятия. Примерно равное количество компаний было создано в 1990-е и в 2000-е гг. Руководителям предприятий было от 28 до 67 лет, хотя преобладали люди возраста 35+. Гайд проведённых интервью касался следующих тематических блоков:

- биографические данные информанта, личная история создания собственного бизнеса, мечты, представления о судьбе компании;
- организация бизнес-процессов компании, работа с инвесторами, планирование работы компании, технических разработок;
- рассказ о технической разработке: как появилась идея, кто участвовал, получилось ли задуманное;
- воздействие государственных программ и изменений в законодательстве.

Анализ данных для биографических интервью первого этапа, в которых фокус на теоретических концептах был минимальным, включал первичное и осевое кодирование. Мы стремились минимизировать дедуктивную логику исследования, чтобы обнаружить максимальное число категорий, формируемых информантами, а не имеющимися теориями. После этого этапа появился ряд гипотез, а также теоретических концептов для дальнейшего сбора и анализа данных, воображение и неопределённость стали фокусом эмпирического исследования второго этапа. Во время биографических интервью были заданы вопросы о надеждах и страхах, опасениях: какие из них сбылись, какие нет, откуда, как кажется респондентам, они возникали?

Кроме того, мы основывались на вторичных данных, касающихся информации в отношении российских производителей медицинских товаров, объёмов государственного финансирования, данных аналитических центров. Интервью и вторичные данные позволили зафиксировать как индивидуальные организационные траектории, так и адаптационные стратегии.

## **Рынок медицинской техники в современной России**

В терминах финансов система здравоохранения выглядит следующим образом: по оценкам экспертов, государственные расходы на 2018 г. составили около 3,32 трлн рублей, из них бюджет ОМС — 1 988,5 млрд рублей, а вся коммерческая медицина составляет примерно 1,79 трлн рублей в год [Улумбекова et al. 2020], то есть основным заказчиком медицинских изделий являются государственные органы. Хотя эксперты отмечают рост доли частных расходов.

Рынок медицинской техники России во всех высокотехнологичных отраслях длительное время был весьма неразвитым, хотя в отношении небольших и относительно простых приборов доля российских производителей оказывается немалой. Например, по замерам Минпромторга, в 2010 г. доля российских поставщиков на рынке магнитно-резонансных томографов составляет всего 5%, а на рынке искусственных клапанов сердца продукции российских компаний — 65,1% (при 37%-ной доли стоимости этого рынка). Компьютерные томографы были полностью импортными; максимум, что делали российские производители, это «отвёрточная сборка» на территории Российской Федерации. Производство аппаратов искусственной вентиляции лёгких, по разным оценкам, составляло 15–37% поставок. «Российская газета» сообщала, что «лишь 5–7 % медицинского оборудования в наших поликлиниках и больницах произведены в России, все остальное — либо “чистый” импорт, либо в лучшем случае “отвёрточная сборка” из импортных комплектующих» [Невинная 2010: 14].

Краткая история рынка медтехники такова: в СССР производилось относительно немного наименований медицинских приборов, поэтому в ситуации конверсии военных предприятий, а также резкого снижения уровня жизни учёных и инженеров довольно многие из них пытались конвертировать свои прошлые навыки в технологический бизнес, в том числе в медицинское приборостроение. Конъюнктура на тот момент была весьма неплоха: импортное оборудование в валюте, устойчивый дефицит которой наблюдался в стране, стоило настолько дорого, что простым копированием импортного оборудования, ремесленной сборкой (нескольких штук приборов в год) можно было вполне неплохо кормиться:

*Импортные клапаны сердца в середине 90-х гг. стоили 1,5—2 тысячи долларов, а мы предлагали их по 500 долларов. Кроме того, помогали налаженные ещё в советское время связи с кардиохирургами (интервью № 14)<sup>5</sup>.*

Многие наименования продукции в этом секторе лишь называются российскими, а в реальности представляют собой сборку по моделям зарубежных аналогов, часто и с оригинальными комплектующими иностранной компании-разработчика. Россия 2010-х гг. всё ещё в некоторых сегментах закупала не менее 20% «восстановленной» высокотехнологичной медицинской техники. Причём, по признанию руководителей российских компаний-сборщиков, зарубежные компании, ориентируясь на спрос более дешёвого и бывшего в употреблении оборудования в российских клиниках, в настоящее время пытаются организовать его продажу, однако у иностранцев меньше шансов в этой нише, чем у российских компаний:

*Мы вышли на этот рынок значительно раньше, и мы зачастую понимаем в восстановлении оборудования больше, чем официальные дистрибьюторы, у которых меньше опыта (интервью № 16).*

Интерес государства к развитию медицинского приборостроения проявился относительно недавно. Ранее эта отрасль регулировалась в основном случайным образом, без какой-то обозначенной на государственном уровне системы. Не было законодательных документов, которые регулировали бы обращение медицинских изделий. В разное время предпринимались попытки изменить ситуацию: в 2002 г. был разработан проект закона, регулирующего обращение медицинских изделий; в 2011 г. был принят ФЗ № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», в котором предусматривались три статьи, касающиеся обращения медицинских изделий в России. Однако ФЗ № 323-ФЗ не является специализированным законом, и многие вопросы им не регулируются. В 2015 г. обсуждался, но так и не был принят ФЗ «Об обращении медицинских изделий».

Игроки на рынке медицинской техники и медизделий формировались стихийным образом, роль государственного регулирования была весьма мала. Федеральная целевая программа (ФЦП) «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности до 2020 года» была принята в 2013 г. По плану ФЦП, доля медицинских изделий отечественного производства в общем объёме потребления на внутреннем рынке должна за 10 лет вырасти до 40% в стоимостном выражении, а вот доля импортных медицинских изделий, не имеющих российских аналогов, в общем объёме потребления сократится до 30–40%. Аналогичные амбициозные показатели министерские чиновники прописали и в «Стратегии развития медицинской промышленности на период до 2020 года». Важно отметить, что в программе очень нечётко обозначена доля собственно приборостроения, поскольку понятие «медицинские изделия» включает и расходный материал — шприцы, бинты, вату, медицинские маски и т. п. Лишь в 2014 г. Минздрав и Росздравнадзор должны были выполнить поручение премьер-министра РФ Д. Медведева и гармонизировать российское законодательство в сфере обращения медизделий с международными нормами, но окончательная номенклатура создана лишь в начале 2016 г.

<sup>5</sup> Сведения о респондентах и интервью с ними см. подробнее в приложении (Список интервью).

С появлением в 2015 г. перечня медицинских изделий, на который распространяется Постановление Правительства РФ от 5 февраля 2015 г. № 102 «Об ограничениях и условиях допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд», ситуация несколько улучшилась, произошло стимулирование технологических компаний к разработке медицинских изделий. По ситуации на 2020 г. данный перечень включает более 140 видов медицинских изделий.

Практически всё финансирование разработок осуществляется государственными структурами или околосударственными фондами. По объёмам венчурных инвестиций на 2016 г. медицинская отрасль России, включая фармацевтические разработки, получила 12 млн дол. и находится на третьем месте после телекоммуникационной (83 млн дол.) и компьютерной (14 млн дол.) отраслей [Инвестиции в медтех 2020]. В 2020 г. наблюдается рост вложений в телемедицинские разработки. Однако многие инвесторы, даже в статусе частно-государственного партнёрства, предпочитали вкладывать в биотехнологии за рубежом. Причины — неопределённость политической сферы и поведения акторов, а проекты в сфере биотехнологий долгие, защитить интеллектуальную собственность тяжело, в то время как спрос со стороны корпораций на разработки невелик [Каменский 2014].

## Бизнес-стратегии в секторе медицинского приборостроения<sup>6</sup>

Большинство проинтервьюированных руководителей медтехкомпаний России испытывают те же сложности, с которыми сталкиваются предприниматели — руководители малых компаний в стране, однако их деятельность усугубляется спецификой отрасли, где основным потребителем — государственные структуры, а также особенностями технологического предпринимательства. Информанты говорят об отсутствии прозрачного законодательства, в том числе в сфере защиты интеллектуальной собственности; о проблемах, связанных с регистрацией технологий, а также с контролем со стороны государственных органов. Отдельно упоминаются неясности в стратегиях технологического оснащения больниц, как в количестве технологий, так и в перечне будущих закупок. Помимо того что для людей, занимающихся инновациями в России, процессы формирования политики непрозрачны и их невозможно предвидеть, правила для предпринимателей также часто меняются [Барсукова 2016; Панях 2008; Косалс, Рывкина 2002], и руководители предприятий должны постоянно подстраховываться и тратить много времени на преодоление этих сложностей. Исследователи утверждают, что неопределённости уменьшают способность организации планировать и осуществлять стратегический выбор [Miller, Friesen 1984].

В литературе по стратегическому менеджменту разработан ряд типологий и таксономий бизнес-стратегий инновационных компаний в устойчивых экономиках (см., например: [Abell 1980; Chrisman, Hofer, Boulton 1988; Segev 1989]). Типология стратегической ориентации (см.: [Miles, Snow 1978]) применяется для описания адаптивных моделей принятия решений. Стратегия «навигатор» фокусируется на уровне инновационности продукта и возможностях рынка [Russell, Russell 1992; Stathakopoulos 1998]. Стратегия «защитник» направлена на обеспечение стабильности рынка и стремится обезопасить ограниченную линейку продуктов для узкого сегмента потенциального рынка [Stathakopoulos 1998]. Организационные теории описывают множество вариантов бизнес-стратегий компании, но мы не можем применять типологии, созданные для характеристики поведения фирм в устойчивых экономиках с прозрачными правилами игры. Таким образом, целью эмпирического исследования стала разработка типологии стратегий компаний, которые принято считать инновационными в современной России.

В данном исследовании были обнаружены четыре типа предпринимательских стратегий в высокотехнологической отрасли для страны с высоким уровнем неопределённости в правилах игры (см. табл. 2). В качестве критериев были заложены тип технологической разработки, которую продают или планируют

<sup>6</sup> См. также данную часть статьи: [Porova 2018].

продавать компании, и отношения с системой здравоохранения. Для первого критерия выделяется разработка, нацеленная на локальные рынки (локалисты) или понимаемая как часть глобальной экономики (глобалисты). В качестве второго критерия были выбраны отношения с существующей системой здравоохранения, поскольку в системе здравоохранения прибыль может быть получена не только от инноваций, но и от усилий по изменению отдельных элементов самой системы, в которые будет включена разработка.

Таблица 2

**Бизнес-стратегии инновационных компаний**

| Отношение к системе здравоохранения                      | Тип разработки   |  |
|--|--|--|
|  | Локалисты  | Глобалисты   |
| Стремятся изменить систему здравоохранения               | <i>Сторонники малых дел:</i> общение с главврачами и врачами, личные связи с лицами, принимающими решения, предоставление оборудования для образования     | <i>Революционеры:</i> попытка влиять на федеральные институты, активный поиск внешних рынков   |
| Вписываются в рамки существующей системы здравоохранения | <i>Конформисты:</i> работают в рамках, предъявляемых системой; чаще живут на государственных грантах, совмещая позицию в университете и (или) НИИ и бизнес | <i>Изоляционисты:</i> надеются выйти на глобальные рынки, зарабатывают на разработках в разных отраслях, и тем временем медленно работают над медицинской разработкой и формируют внешнюю сеть |

Имеющиеся стратегии не предусматривают сотрудничества между несколькими компаниями и (или) предпринимателями для достижения какого-то осязаемого влияния на систему здравоохранения. Редкие случаи коллективного действия, о которых упоминалось в прессе (в интервью таких примеров не было вовсе), предусматривали переговоры с государственными структурами под лозунгом обеспечения национальной безопасности и защиты отечественного товаропроизводителя. Анализ интервью показывает, что ни один из инновационных предпринимателей в системе здравоохранения не участвовал в какой-либо форме коллективной предпринимательской деятельности, направленной на изменение условий работы системы. Это сильно отличает их от предпринимателей в сфере IT, например, которые оказались способными формировать неформальные кластеры снизу, в том числе для возможностей влияния на структурные и контекстуальные факторы. Важно отметить, что многие предприниматели признают, что они могут изменить существующие структуры вокруг них.

Итак, были выделены четыре типа предпринимательских стратегий, которые работают в ситуации политической и экономической неопределённости. Рассмотрим их.

**Сторонники малых дел**

Предприниматели такого типа работают на локальном уровне и не пытаются выйти на мировые рынки и часто даже на общероссийский. Они разрабатывают прежде всего зарубежные аналоги потребительской продукции (индивидуальные диагностирующие инструменты — тонографы, гликометры и т. п.). Для создания данного типа приборов создаётся команда, состоящая из инженеров-разработчиков и маркетолога, ищется инвестор (чаще — частный, но опыт показывает, что в результате идею продают околোগосударственным фондам). Далее организуется производство и сбыт.

Ещё один тип продукции — неиндивидуальные медицинские приборы, технология которых достаточно проста и требует работы с одним-двумя врачами при разработке (скальпель, устройство для дробления камней). Эти технологии протраиваются в цепочке: малая компания-разработчик — отношение с врачом на этапе разработки и главврачом на этапе продажи. Очень часто такие цепочки рассматрива-

ются представителями компании-разработчика в качестве вынужденных. Инженерам могло быть комфортно одним, но суть медицинской технологии такова, что для её создания необходима команда из инженеров и медиков.

В 1990-х гг. такие простые неразветвленные связи отлично играли на сбыт и выживание мелких компаний. Достаточно было работать с одним-двумя врачами и договариваться с главврачом о покупке разработки:

*На тот момент (Создания компании. — Е. П.) продажи были — это личные контакты, с главными... ну, с людьми, которые распоряжались финансовыми средствами (Больниц. — Е. П.). Когда пошла система тендеров, тоже — заинтересовать человека, который подаёт заявку на тендер. Чтобы он в тендерную документацию включил такие фенечки, которые есть только у вашего... В этом плане, кстати, сертификат европейский (СЕ)<sup>7</sup> помогал очень сильно. Достаточно было включить.... Приоритет российского производителя и наличие у этого производителя зачем-то европейского сертификата (интервью № 1).*

Неопределённость в этой стратегии нивелируется отношениями с местными больницами и чиновниками. Даже контракты по конкурсу могут работать в пользу компании, которая сумела выстроить отношения с руководством больницы:

*Тогда, на начальном этапе, это был штучный продукт. Штучный. Приехал N. (Имя директора. — Е. П.), зашёл к главному врачу, они договорились, что он берет этот. А на тот момент ни один аппарат не продавался без этой пресловутой откатной части. То есть я даже продавал по северам аппараты, то есть я везде продавал их с откатом. Это было нормально (интервью № 1).*

Компании малых дел никогда не вырастают из небольших фирм, напоминающих, скорее, ремесленные мастерские, в большее по размеру предприятие. Благодаря тесным связям с местными больницами и открытости к их потребностям и проблемам, эти компании могут выжить в течение многих лет, решая конкретные задачи, стоящие в локальной повестке дня. Усилия по изменению системы, которые принимают руководители данного типа, очень невелики. Методы работы связаны с небольшими преобразованиями. Например, связи с принимающими решения лицами, занимающимися закупкой оборудования в местные больницы и более современная стратегия — работа со студентами медицинских учебных заведений, прежде всего в форме предоставления оборудования для образования. Студент учится работать с определенным оборудованием и стремится использовать его и после выпуска, при определенных обстоятельствах влияя на решения руководителя.

Мелкомасштабная тактика не связана с крупными технологическими инновациями. В настоящем российском дискурсе такие компании работают на импортозамещение:

*Вот смотри (Щелкает мышью, показывает фотографию своего изделия)... Это весь комплекс, который должен был в себя всё интегрировать, сделать «умную» операционную, да. Делать на том уровне, котором мы можем делать, реально — он от мирового очень сильно отстаёт... Здесь куча подсмотренного всего. Естественно. Естественно, и в тот же Дюссельдорф на «Медику» ездили постоянно. Смотрели, что делают мировые производители в этом плане. Вся электрхирургия, считай, она вся подсмотрена (интервью № 1).*

<sup>7</sup> Маркировка СЕ (франц. Conformité Européenne — европейское соответствие) — специальный знак, наносимый на изделие, который удостоверяет, что оно соответствует основным требованиям нормативов и стандартам Европейского Союза.

В последнее время этот вид стратегии поддерживается государственной политикой России [Медицинская промышленность 2013]. Например, появление особых экономических зон с выгодным налоговым режимом и таможенными льготами на импорт компонентов — случай, о котором говорит ещё один респондент (интервью № 2). Такие налоговые преференции в сочетании с ограничениями на закупки импортного медицинского оборудования с 2011 г. дают возможности для договорённостей с зарубежными компаниями. Эти последние поставляют все компоненты и проектную документацию на собственное оборудование, что является инвестициями в российскую компанию, согласно статистической отчётности, а компания производит «российское» оборудование для участия в государственных тендерах:

*Что в А. (Название российской компании. — Е. П.) инновационного, мне кто-нибудь расскажет? А. — это В. (Название немецкой компании. — Е. П.) Они взяли разработку немцев и тупо её производят в России. Они её даже не переделали абсолютно никак. Это аппарат немецкого производителя. У них договор с ними, ещё что-то... На базе готового аппарата немецкого производителя, которому передали всю документацию, потому что он собирается на площадке А (интервью № 2).*

Поскольку интервьюер довольно скептически отнёсся к данной информации, респондент позвонил заместителю директора упомянутой российской компании:

*Привет, N. (Имя заместителя директора. — Е. П.), не отвлекаю? Ты мне знаешь что скажи, у вас были спонсирования, немецкие деньги какие-нибудь или нет? Или чисто ваши? (Пауза, ответ.) А, они оборудование, да поставили... (Пауза, ответ.) А, разработки они же предоставили: собираете и все, бесплатно. Правильно я все понимаю? (Ответ). А вот по новым, по новым разработкам, там реальное есть что-нибудь у вас? (Ответ. Разговор прервался. Дальше — интервьюеру.) Он просто говорит, что да, оборудование немецкое было поставлено... Совместное это предприятие NN. (Имя директора российской компании. — Е. П.) лично и немецких парней. Вот. То, что касается новых разработок, все, говорит, переделывали то, что дали немцы, и приделывали им маленькие фенечки, а на большее наших разработчиков не хватило (интервью № 2).*

Итак, тактика локалистов в отношении инноваций в сфере медтехники подразумевает, что компании не разрабатывают новые технологии. Они работают на местном уровне, адаптируя глобальные технологии к местным условиям, решая проблемы местных медицинских работников. В новых условиях государственной поддержки отечественного производителя появилась возможность использовать существующие преференции для обеспечения выигрыша на рынке. С учётом уже сложившихся отношений с региональными властями и больницами есть хорошая возможность для жизни компании без сложных и неопределённых по результату вкладов в разработку новых технических устройств. Для компаний это оказывается достаточно устойчивой стратегией, компании живут много лет. Можно сказать, что местные компании заняты локализацией довольно давно разработанного зарубежного оборудования, не формируют представлений о будущем, действуют с минимальными рисками и неопределённостью, связанной лишь с правилами игры, задаваемой федеральными органами.

## **Конформисты**

Технологии, разрабатываемые предпринимателями такого типа, чаще связаны с коммерциализацией научных разработок. Нередко в отдельных научных или вузовских структурах появляется предприниматель, который отслеживает разработки в институте и по возможности ищет партнёров для внедрения созданной технологии. Иногда немедицинские технологии трансформируются для медицинских целей:

*Вот наукой занимался, занимался и в какой-то момент начал понимать, что какая-то голая наука ради удовлетворения любопытства, она не совсем то, что мне интересно. Мне все-таки интересно понять, как её приложить. Мне ещё поле такое досталось — достаточно, нельзя сказать... легко коммерциализуемое, но то, которое в плане коммерциализации развивалось очень хорошо в 2000-х годах. Я видел, как одна компания, обладая похожей квалификацией, вот этим занимается. Подумал, подумал, что мы, наверное, можем, да. И сам руководитель, он как бы считает, что должна быть наука и должны быть какие-то структуры, в том числе при институтах, которые должны эти результаты каким-то образом внедрять в практику (интервью № 5).*

Другой респондент вспоминает, что в начале 1990-х гг. зарплата в НИИ стала настолько мала, что её ни на что не хватало, и он открыл несколько компаний, продавая абсолютно разные товары — продукты, одежду, окна. Но как только стало возможным отказаться от побочных доходов и начать зарабатывать на науке, он сразу закрыл все компании, не связанные с наукой, и стал вкладываться в научные разработки, но одновременно продолжал работать в НИИ:

*Где-то года до 1994-го, 1995-го, когда все начали покупать-продавать, а в НИИ машина была своя, мы тоже продавали, покупали, таскали вагоны, организовывали ООО, компании, фирмы какие-то торгующие, даже был свой магазин и прочее, прочее ... Потом, значит, появились американцы, которые сказали: «Ой, интересная технология, давайте мы будем вкладывать в её развитие деньги»... Я понял, что могу делать деньги на науке. И начал работать сюда (интервью № 7).*

В 1990-е гг. в НИИ нередко появлялись иностранцы и вкладывали деньги в разработку. Важно отметить, что никаких международных компаний или лицензионных договоров в результате не получилось. Наши кейсы показывают, что такая стратегия не выходит за рамки локальных моделей. Ещё один из интервьюируемых *hi-tech* предпринимателей (интервью № 4), продающий медицинскую технику, работавшую в лаборатории НИИ, постарался расширить сеть контактов и привлечь деньги партнёров из Израиля уже в 2000-х гг., но без выхода на зарубежные рынки, как и на широкие рынки сбыта в России. Нам сложно судить о перспективности для его технологии в выходе на широкие рынки, но по интервью представляется, что его бизнес-стратегия изначально была нацелена на микроуровень:

*Ну, много мы не заработаем, но кое-что мы зарабатываем... Эти 60 больниц купили приборы, они будут теперь к нам обращаться, потому что нужны расходные материалы, туда-сюда... пятое-десятое... картриджи нужны. Ну и потом, да, это небольшие, скажем, доходы, но это все равно доходы. Если у вас есть пять цветочных киосков, каждый из которых что-то приносит, вы же не будете из-за того, что каждый из них приносит небольшую прибыль, уничтожать этот киоск? Наоборот, попытаетесь поставить шестой и седьмой... (интервью № 4).*

Нужно сказать, что такая «местничковская» логика свойственна достаточно большому числу российских предпринимателей в этой сфере. Представители этой модели наиболее успешны в организации производства, часто связанного с приборами, созданными и применяемыми в больницах СССР. Это зачастую препятствует возможностям выхода на зарубежные рынки. Многие такие производства возникли в начале 1990-х гг. и делают небольшие исследования, доработки уже существующих моделей, а их активности строятся вокруг уже зарекомендовавших себя и решаемых технически проблем (производство оборудования для физиотерапии, аппаратов УЗИ). Такие компании стремятся к работе с существующими научными институтами. Большинство разработок осуществляется при поддержке государственных программ и грантов. Важно отметить, что государственные научные программы поддержки исследований до недавнего времени не были специально нацелены на работу по медицинским проектам, что вынуждало эти команды соревноваться с немедицинскими научными направлениями.

Большинство академических разработок коммерциализируется случайно и в основном по модели «как получится», без пассионарности и значимых ожиданий в бизнес-стратегии. Им достаточно, чтобы «на хлеб, иногда с икрой, хватало». Они понимают, что для работы в секторе медицины нужно контактировать с управленцами в больницах, с врачами, убеждая, что их продукт лучший:

*Я не могу сказать, что гребу миллионы и миллиарды; ниша немножко такая, специфическая, а с учётом того, что товар однозначно медицинский, и косность нашего здравоохранения... (интервью № 5).*

Планирование продаж и продвижение оказываются сложной проблемой для выходцев из академического сектора, которые не прекращают работать в нём. Чтобы продвигать продукцию, предприниматель должен приложить усилия, к которым не готов: он учёный, а не бизнесмен и не создаёт чёткой бизнес-стратегии, поэтому не может говорить о стратегиях работы с неопределённостью. Государство рассматривается такими компаниями как основной эксперт в определении качества производимой продукции, и именно государство должно определять, продукцию какого производителя закупать для российских больниц. Например, существует спор в отношении медтехники российского и зарубежного производства. Врачи предпочитают импортную технику и расходники (клапаны, протезы и т. п.). Российские производители говорят о стереотипном поведении врачей, которые не хотят пробовать новую технику или используют привычные для себя медицинские изделия, апеллируя к государству как арбитру подобных споров:

*Результаты, в частности, по нашей продукции, вполне сопоставимы с результатами по устройствам американского производства. При сравнении импортных и отечественных клапанов ни у кого нет прямых доказательств, что один из них лучше, а другой — хуже. Оценки по клапанам и их долгосрочные результаты функционирования в теле пациента идентичны (интервью № 14).*

Ответ таких компаний врачам следующий: если государственные структуры решили, что стоит закупать российский продукт, значит, он не хуже импортного. Самостоятельных шагов на рынке для работы с потребителями они не делают. Для них вполне рациональна выбранная стратегия: они заходят в бизнес немного заработать на своём интеллектуальном продукте при поддержке государственных структур и преимущественно в государственном медицинском секторе; им нет надобности в расширении контактов и формировании социотехнического воображаемого, разделяемого с кем-то, кроме государственных структур.

Таким образом, *конформисты* пытаются осуществить трансфер разработок, сделанных в университетах и научно-исследовательских институтах. Они используют возможности, предоставляемые российским государством для финансирования этой деятельности, но им очень трудно установить доверительные отношения с учёными (см. [Buchkova, Chernysh, Popova 2015]). Многие из *конформистов* способны умело использовать возможности, предоставляемые государством, но не обладают достаточным опытом для оценки рыночного потенциала технологии. Они также не рассматривают стратегию выхода на глобальные, а часто и на общероссийские рынки.

## **Революционеры**

В России влиять на структурные изменения отдельному предпринимателю оказывается очень дорогой стратегией (в отличие от примеров развитых государств, где исследования показывают, что это одна из распространённых стратегий технопредпринимателей в секторе здравоохранения). Наши респонденты чаще показывают, как они встраиваются в действующие правила игры, а не меняют их на системном

уровне. Возможно, это связано не только с дороговизной стратегии, но и с тем, что мы собирали данные в регионах, в то время как политика в сфере здравоохранения формируется прежде всего на федеральном уровне, несмотря на формальную её передачу региональным властям. Однако пара кейсов о попытках влиять на ситуацию оказалась в наших интервью. Стремление наладить коммуникацию с представителями государственных органов на федеральном уровне — дорогая стратегия, но она может принести огромные выгоды, максимизируя определённую реализацию своей продукции, а в отдельных случаях даёт возможность привлечь субсидии для вывода продукции на зарубежные рынки.

Особенности компаний, выбравших данную стратегию, заключаются в том, что они оказались способными вырасти до компаний среднего уровня. Их отличает от прочих игроков этого рынка работа с возможностями, предоставляемыми включением в государственные программы (бюрократическая логика), а не с глобальными рынками. Они говорят об этом открыто:

*Я это (об играх Минздравразвития) говорил на правительстве, то есть я не стесняюсь (интервью № 15).*

Такая стратегия возможна при наличии связей с федеральными структурами принятия решений. Например, как показывает информант из Омска, их компания ещё в конце 1980-х гг. по указанию Р. М. Горбачёвой в Министерство здравоохранения и «просьбе» из министерства, помимо медицинской техники, начала выпускать ещё и гинекологические зеркала. Контакты, как говорит респондент, остались (интервью № 15). Представитель ещё одной компании из Томска говорит о самой главной задаче, стоящей перед ними:

*Вылезти как-то на федеральный уровень, чтобы пролоббировать ту же программу аритмологии, ещё чего-то, чтобы федерация дала на это деньги (интервью № 10).*

Часто такие руководители рассматривают не только бизнес-стратегию, но и свою продукцию как революционную в медицине, к тому же требующую изменений и в системе здравоохранения:

*Эти технологии являются инновационными, лучшими в мире... Разрабатывается новый подход к медицинской реабилитации (интервью № 11).*

Здравоохранение видится *революционерам* как система, которую нужно менять, поэтому работа ведётся системно на всех фронтах — и с больницами, и с технологиями:

*Инновационный процесс — это взаимосвязанный социально-экономический цикл, поэтому нужно начинать системно (интервью № 11).*

Такие компании часто работают с возможностями, предоставляемыми риторикой представителей государственных и окологосударственных организаций. Важно позиционировать работу компании как обеспечивающую государственную безопасность и, следовательно, требующую государственной поддержки. Например, после принятия Постановления Правительства от 5 февраля 2015 г. № 102<sup>8</sup> практически все структуры медицинского рынка действуют сходным образом, то есть обращаются в правительство или к президенту с просьбой внести их продукт в список защищаемой продукции. Так, производители

<sup>8</sup> Постановление Правительства РФ от 5 февраля 2015 г. № 102 «Об установлении ограничения на допуск отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, при закупках для государственных и муниципальных нужд», называемое «третий лишний», которое ограничивает участие в конкурсе на поставку в госмедучреждения импортных медицинских изделий. Напоминаю, что более чем на 80% российская медицина — государственная.

клапанов сердца, не попав в списки поддерживаемых государством сегментов отрасли, в мае 2015 г. сами обратились к замглавы Минпромторга С. Цыбу с просьбой включить профильные компании в план проекционистских мероприятий ведомства [Макарова 2015]. Сходным образом другой наш кейс показал, как переименовывание российской продукции в словенскую позволяло ей выйти на европейские рынки как продукту, «сделанному в Европе». Таким образом, использование неопределённости в формате двусмысленности, нечётких определений (например, маркирование продукции в соответствии с новациями в нормативных документах и новыми направлениями в политике в отношении закупок медицинского оборудования России и Европы) позволяет менять расстановку сил в поле экономических игр.

*Революционерами* здравоохранение видится как система, которую нужно менять, поэтому работа ведётся параллельно в отношении и технологии, и построения бюрократических связей в правительстве, а также в сфере образования и обучения кадров. Такая реформаторская стратегия позволяет получить максимум выгод компании.

### *Изоляционисты*

Стратегия изоляционизма, чаще встречаемая в среде ИТ, хотя возможная и среди руководителей мед-техкомпаний. В наших случаях это бывшие научные работники, которые, выполняя разработки в рамках государственных программ и грантов, в то же время рассчитывают на заинтересованность в проекте со стороны потребителей и крупных транснациональных корпораций (ТНК). Они с недоверием относятся к государственным ориентирам, формируя независимую стратегию:

*Они (Государство. — Е. П.) хотят, чтобы мы повторили старые разработки зарубежных томографов. Мы же не хотим участвовать в проектах псевдоимпортозамещения, а продвигнуть российскую разработку нам не дадут (интервью № 6).*

Из-за сложностей выхода на российский рынок (нет выходов на официальные лица) изоляционисты ориентируют свои стратегии на зарубежные рынки.

Для изученных нами случаев компаний, производящих медицинскую технику и развивающихся в модели изоляционизма, свойственны попытки простроить более обширные, в сравнении с предыдущими стратегиями (конформисты, революционеры), сети — с научным медицинским институтом, зарубежным производством. Но итог такой бизнес-стратегии пока неизвестен. На момент получения интервью это были скорее стартапы, нежели устойчивые компании. Одно из томских предприятий попробовало создать производство ортопедических протезов. Первоначально у него была связь с Российским научным центром «Восстановительная травматология и ортопедия» (Центр Илизарова), которая резко оборвалась, но связи с зарубежными партнёрами развиваются, и на сегодняшний день известно, что их производство открыто в Индии. Ещё один пример — попытка новосибирской компании, имеющей инновационные производства в немедицинской сфере, собрать большую сеть под медицинский прибор, рынки сбыта для которого уже определены:

*Транскринальный доплер... Ну, рынок готов эти штуки покупать. Вот продажная организация, которая этим готова заниматься, продажами — она есть. В Америке есть компания, которая говорит: “Вы как только это сделаете, мы включим это в свой список и будем это двигать”. Нашли партнёров по разработке в Израиле. Я съездил на встречу с ними, мы там переговоры вели на тему, как всё это организовать. И партнёры в Англии есть, которые в исследовательской части... Всё то же самое там, через полтора месяца туда летим. Вот... Собственно в Англии... там сейчас исследовательская часть делается, там поставляют компетенции и знание в области электроники, и мы здесь — по механике (интервью № 6).*

Такая сборка разноуровневых агентов — редкость в сфере российских медикотехнических компаний, чьи бизнес-стратегии очень ограничены. Возможно, данной компании помогает то, что они изначально формировались и строили свою бизнес-модель как ИТ-компания, разработчики и потребители которой не ограничиваются географически. Подобную модель они распространяют и на медицинскую часть своего бизнеса.

Будучи редкой бизнес-моделью в российском контексте, предприниматели-изоляционисты выпускают на рынок действительно инновационные технологии по сравнению с другими типами, описанными выше, которые сосредоточены на местных потребностях или импортозамещении. Часто стремление сразу вывести производство за рубеж основано на их представлениях о рисках, связанных с поведением государственных субъектов в России. Их стратегия: ничего, кроме мозга, не остаётся в стране:

*Плюсы инновационной компании в том, что идеи, которые она создала, не могут быть объектом рейдерского захвата. Это бессмысленно, потому что нет мозгов, нет компании. При этом производство, конечно, должно быть за пределами страны (интервью № 8).*

Поведение изоляционистов напоминает стратегию «выхода» А. Хиршмана в ситуации, когда нет возможности получить требуемое в своей организационной среде. Они уверены, что в иных организационных условиях у них есть все шансы быть услышанными и получить максимальную прибыль, и они строят бизнес-модель вне государства, в котором сильны авторитарные тренды и возможность преуспеть зависит от личной лояльности и контактов, а не от качества технологии и обещаемого будущего.

## Воображение в бизнес-стратегиях российских компаний

Ситуация неопределённости требует иной, нежели сугубо рациональные механизмы, мотивации для работы компаний в сфере высоких технологий. Одним из основных механизмов для инновационной сферы исследователями рассматривается воображение, которое заставляет действовать, несмотря на неопределённости, связанные с инновационностью продукта и рынков. Как пишет А. Стирлинг, «подобно тому, как тёмная материя в космологии стабилизирует видимые структуры галактик, воображение <...> помогает создавать новые направления для инноваций» [Stirling 2014: 4]. Однако применительно к российским высокотехнологичным компаниям в области медицинской техники можно увидеть, что более важными для предпринимателей в этом секторе оказываются неопределённость в правилах и двусмысленность политических приоритетов. Это ведёт к тому, что предприниматели стремятся минимизировать риски, связанные с неопределённостью, снижая инновационность технологической разработки и исключая из бизнес-стратегий расширение географии пользователей.

Неопределённость правил на рынке медицинской техники в России приводит к традиционно действующему частному сектору и почти полному отсутствию реально инновационных идей. Практически все бизнесмены в интервью и на проведённых нами мероприятиях с обсуждением будущего рынка медицинской техники в России сетуют на невозможность понять, что же нужно государственным учреждениям. И это имеет вполне очевидные основания. Например, суммарный рынок лекарств России — около 1,2 трлн рублей. Из них, по разным оценкам, примерно 450 млрд рублей — *out of pocket*, то есть деньги непосредственно из кармана граждан. Все остальное — это деньги от государства, 700–800 млрд рублей в год. Естественно, оптимальной стратегией здесь становится ориентирование на государственные программы и поиск государственного финансирования и заказа.

Усугубляют эту ситуацию постоянные изменения в позициях и программах российского государства, что создаёт дополнительно неопределённости для участников рынка, и большинство из них пытаются снизить неопределённость путём ухода от инновационности технологии. Первые три бизнес-модели,

описанные выше, действуют таким образом. Некоторые предприниматели пытаются изменить ситуацию. Например, *революционеры* связывают свою бизнес-модель с деятельностью правительства и даже пытаются неформально участвовать в обсуждении правил, влияющих на возможности и условия ведения бизнеса. *Изоляционисты*, которых немного, пытаются разрабатывать и производить действительно инновационные технологии, и только в их случае появляются представления о будущем мире, иначе говоря, возникает воображение. Только представители этой группы говорили с нами о будущем компании и технологии.

На вопрос о планировании все без исключения руководители отмечали, что никакого планирования работы компании больше, чем на срок от недели до трех месяцев, они не делают. Исключение — техническое планирование для организаторов предприятий группы изоляционистов. Они планируют техническую разработку на год вперед, а для компаний, пришедших в медтехнику из сектора *IT*, вполне приемлемо планирование технических работ на срок до пяти лет. Но экономика компании не планируется долгосрочно никем (разве что существуют в мечтах *изоляционистов* после открытия производства за рубежом). Способность мечтать — ещё один важный параметр воображения. Её демонстрируют только изоляционисты.

В ситуации часто меняющихся правил и все увеличивающейся мощи государственных проверяющих органов руководители компаний вынуждены постоянно подстраховываться и всячески диверсифицировать свою деятельность или сохранять малый размер. Сосредоточиваться на одном-двух решающих направлениях в данном случае оказывается не разумным, хотя экономически в ряде случаев это было бы целесообразно. Если компания делает просто разработки под заказ, небольшие партии продукции, то риски со стороны государства для бизнеса минимальны. Если предприятие сохраняет небольшие размеры, шансы, что отберут бизнес, невелики, но чем успешнее экономически становится предприниматель, тем больше риски стать привлекательным для получения бонусов отдельными сотрудниками контролирующих органов от проверок налоговой и иной отчётности либо для рейдерского захвата. Выхода три: (1) диверсификация; (2) вывод производства за рубеж, работа вне российского рынка или по «серым» схемам ввоза собственного товара (похожие стратегии выделяются [Радаев 2001]); (3) ограничение бизнеса, сохранение компании как малого предприятия, которому «на хлеб с маслом, иногда с икрой, хватает», но государственным и окологосударственным институтам отбирать этот хлеб экономически невыгодно. По данным одного из респондентов, например, налоговая без специального давления сверху не придёт тотально проверять предприятие, если оно недостаточно большое, чтобы показать большие по размеру штрафы, исходя из которых рассчитывается премия проверяющему работнику. Такое положение дел для всех, кроме изоляционистов, приводит к коротким плотным цепочкам связей и второстепенности в бизнес-стратегии уровня инновационности собственно технологии.

## Заключение

Возвращаясь к первоначальному вопросу о том, какие бизнес-стратегии выбирают инновационные компании в сфере медицинской техники в условиях неопределённости, и о роли воображения в этих процессах, важными представляются ряд наблюдений. Как в зарубежных, так и в российских кейсах значимой предполагается роль неопределённости, проистекающей из отсутствия точного или калькулируемого знания о биографии будущей разработки, её потребителях и в целом о будущем, которое будет меняться в результате её внедрения. В качестве способов объяснения поведения предпринимателей в условиях неопределённости теоретики предлагают несколько концепций. Во-первых, познавательные возможности акторов и имеющаяся информация различны, это приводит к вариациям в стратегиях предпринимателей. Во-вторых, институциональная среда оказывается различной, образцы, предлагаемые разными контекстами, будут отличаться, а социальные связи, доступные предпринимателю, зачастую (не) позволяют выбирать способы действия. Отдельно нужно упомянуть теории

институциональной неопределённости, акцентирующие внимание на политических и экономических правилах, которые нередко определяют доступные рамки для действия предпринимателя. И наконец, предприниматель в условиях неопределённости (особенно часто об этом говорят применительно к инновационному поведению или работе в инновационном секторе) задействует воображение или «вымышленные ожидания», которые позволяют опираться в принятии решения и выборе стратегии не столько на калькуляцию на основе имеющихся данных, сколько на представления о будущем мире.

Включив в данную дискуссию о факторах, определяющих стратегии инновационных предпринимателей, кейсы бизнес-стратегий разработчиков медицинской техники в стране с неустойчивыми правилами и авторитарным режимом, удалось дополнить её следующими выводами:

- основным типом неопределённости, который детерминирует поведение компаний, является институциональная неопределённость. Это ограничивает возможности планировать деятельность компании и формировать инновационные разработки. Российские компании в сфере медтех не формируют долгосрочные бизнес-модели. Их обычный горизонт планирования — неделя или месяц. Редкий случай описал директор нескольких компаний, начавших работу в ИТ-секторе, который планирует организационную работу на три месяца и технические вопросы на 3–5 лет. И это явное исключение. Неопределённость в правилах и неоднозначность политических приоритетов приводят к драме воображения: фантазий и будущего в стратегиях медтехкомпаний преимущественно не существует, как и технологических инноваций. Из четырёх выделенных в результате эмпирического исследования бизнес-стратегий лишь одна, причём довольно редкая (*изоляционисты*), закладывает создание технически новаторской разработки. Остальные либо заняты копированием существующих разработок, либо решают мелкие задачи медицинского сообщества, которые не предполагают новационности подходов в технологических решениях. При этом изоляционисты выбирают стратегию «выхода» из существующих институциональных условий, то есть вывода производства разработки за рубеж. Они же, в отличие от остальных, формируют обширные сети с российскими и зарубежными партнёрами для разработки и производства инновационного решения;
- если для ведущих технологических компаний исследователи социотехнического воображаемого показывают, что одновременно с разработкой и экономической деятельностью такие компании активно работают с мышлением, образом будущего для всего общества и государственных структур, то в условиях ограниченных альтернатив в формировании картины мира, по крайней мере, в отношении рынков, основным потребителем которых является государство, такая деятельность вне государственных структур рассматривается как изначально провальная. Таким образом, основной стратегией становится не создание собственной картины мира, представлений о будущем, но угадывание повестки, сформированной государственными органами, поскольку даже в ситуации конкурирующих позиций выигрывает государственная. Этот тезис нуждается в тестировании на кейсах иных инновационных компаний, например — рынка информационных технологий или сотовой связи в России, которые предположительно предлагают более новаторские разработки. Нужно понять, насколько значима неопределённость правил игры и возможность формировать конкурирующие картины будущего мира, или более важным оказывается тип потребителя — государственный сектор, как в случае высокотехнологичной медицинской техники, или частные лица, которые могут стимулировать воображение даже в случае неопределённости правил для экономического сектора.

## Приложение

### Список интервью

1. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2012 г., март. Интервьюеры: О. Бычкова, Е. Попова;
2. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2012 г., март. Интервьюеры: О. Бычкова, Е. Попова;
3. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; женщина, Томск. Дата проведения интервью: 2012 г., март. Интервьюеры: О. Бычкова, Е. Попова;
4. Руководитель нескольких мелких компаний, в том числе производящий медицинскую технику, сотрудник НИИ; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2012 г., март. Интервьюер: Е. Попова;
5. Руководитель компании, производящий медицинскую технику, сотрудник НИИ; мужчина, Новосибирск. Дата проведения интервью: 2012 г., март. Интервьюеры: А. Черныш, А. Артюшина;
6. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Новосибирск. Дата проведения интервью: 2012 г., март. Интервьюеры: А. Черныш, А. Артюшина;
7. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2014 г., июнь. Интервьюер: Е. Попова;
8. Руководитель компании, производящий медицинскую технику, сотрудник вуза; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2014 г., июнь. Интервьюер: Е. Попова;
9. Руководитель компании, производящий и распространяющий медицинскую технику; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2014 г., июнь. Интервьюер: Е. Попова;
10. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2016 г., октябрь. Интервьюер: Е. Попова;
11. Руководитель компании, производящий медицинскую технику, сотрудник вуза; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2016 г., октябрь. Интервьюер: Е. Попова;
12. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2016 г., октябрь. Интервьюер: Е. Попова;
13. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Томск. Дата проведения интервью: 2016 г., октябрь. Интервьюер: Е. Попова;
14. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Таганрог. Дата проведения интервью: 2016 г., октябрь. Интервьюер: Е. Попова;
15. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Омск. Дата проведения интервью: 2016 г., октябрь. Интервьюер: Е. Попова.
16. Руководитель компании, производящий медицинскую технику; мужчина, Москва. Дата проведения интервью: 2016 г., октябрь. Интервьюер: Е. Попова.

## Литература

- Барсукова С. Ю. 2016. Новый российский капитализм: институционализация коррупции. *Россия и современный мир*. 4: 21–39.
- Каменский А. 2014. В белом венчуре из роз. *Vademecum*. URL: [https://vademec.ru/article/v\\_belom\\_venchure\\_iz\\_roz/](https://vademec.ru/article/v_belom_venchure_iz_roz/)
- Инвестиции в медтех. 2020. *Zdravexpert. Медтех-нормал*. URL: [https://zdrav.expert/index.php/Статья:Инвестиции\\_в\\_медтех](https://zdrav.expert/index.php/Статья:Инвестиции_в_медтех)
- Косалс Л. Я., Рывкина Р. В. 2002. Становление институтов теневой экономики в постсоветской России. *Социологические исследования*. 4: 13–21.
- Макарова Е. 2015. Производители искусственных клапанов сердца попросили об импортозамещении. *Vademecum*. URL: [vademec.ru/news/2015/07/25/proizvoditeli\\_iskusstvennykh\\_klapanov\\_serdtsa\\_poprosili\\_ob\\_importozameshchenii/](http://vademec.ru/news/2015/07/25/proizvoditeli_iskusstvennykh_klapanov_serdtsa_poprosili_ob_importozameshchenii/)
- Невинная И. 2010. Свой томограф ближе к телу: в России начато производство диагностической техники последнего поколения. *Российская газета*. 23 ноября. 264 (5343): 14. URL: <https://rg.ru/2010/11/23/tomograf.html>
- Медицинская промышленность. 2013. *Стратегия развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года*. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70239972/>
- Медицинское оборудование (рынок России). 2020. URL: [https://zdrav.expert/index.php/Статья:Медицинское\\_оборудование\\_\(рынок\\_России\)](https://zdrav.expert/index.php/Статья:Медицинское_оборудование_(рынок_России))
- Панеях Э. 2008. *Правила игры для российского предпринимателя*. М.: Килибри.
- Радаев В. В. 2001. Деформализация правил в российской хозяйственной деятельности. В кн.: Заславская Т. И. (общ. ред.) *Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса*. М.: Московская высшая школа социальных и экономических наук; 253–261.
- Симачев И., Кузык М., Фригина В. 2014. Взаимодействие российских компаний и исследовательских организаций в проведении НИОКР: третий не лишний? *Вопросы экономики*. 7: 4–34.
- Шумпетер Й. 1995. Капитализм, социализм, демократия. М.: Экономика.
- Улумбекова Г. Э. et al. 2020. Финансирование здравоохранения в России (2021–2024 гг.). URL: <https://www.vshouz.ru/journal/2019-god/finansirovanie-zdravookhraneniya-v-rossii-2021-2024-gg-/>
- Abell D. F. 1980. *Defining the Business: The Starting Point of Strategic Planning*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Aven T., Renn O. 2010. *Risk Management and Governance: Concepts, Guidelines, Applications*. Heidelberg: Springer.

- Bartlett D., Dibben P. 2003. Public Sector Innovation and Entrepreneurship: Case Studies from Local Government. *Local Government Studies*. 28 (4): 107–121.
- Beckert J. 2013. Imagined Futures: Fictional Expectations in the Economy. *TheorSoc*. 42: 219–240.
- Borup M. et al. 2006. The Sociology of Expectations in Science and Technology. *Technology Analysis & Strategic Management*. 18: 285–298.
- Bronk R. 2009. *The Romantic Economist: Imagination in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bychkova O., Chernysh A., Popova E. 2015. Dirty Dances: Academia-Industry Relations in Russia. *Triple Helix*. 2 (13). URL: <http://triplehelixjournal.springeropen.com/articles/10.1186/s40604-015-0019-0>
- Callon M. 1998. An Essay on Framing and Overflowing: Economic Externalities Revisited by Sociology. *The Sociological Review*. 46 (1): 244–269.
- Chrisman J. J., Hofer C. W., Boulton W. R. 1988. Toward a System of Classifying Business Strategies. *Academy of Management Review*. 13 (3): 413–428.
- Crowford E. S., Ostrom E. 1995. A Grammar of Institutions. *The American Political Science Review*. 89 (3): 582–600.
- Dequech D. 1999. Expectations and Confidence Under Uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*. 21 (3): 415–430.
- Dequech D. 2003. Conventional and Unconventional Behavior under Uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*. 26 (1): 145–168.
- Dierkes M., Hoffmann U., Marz L. 1996. *Visions of Technology: Social and Institutional Factors Shaping the Development of New Technologies*. New York: St. Martin's Press.
- DiMaggio P. J., Powell W. 1983. "The Iron Cage Revisited" Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*. 48 (2): 147–160.
- Dosi G., Egidi M. 1991. Substantive and Procedural Uncertainty—An Exploration of Economic Behaviour in Changing Environments. *Journal of Evolutionary Economics*. 1 (2): 145–168.
- Drucker P. F. 1985. *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper & Row Publishers Inc.
- Fujimura J. 2003. Future Imaginaries: Genome Scientists as Cultural Entrepreneurs. In: Goodman A. H., Heath D., Lindee S. M. (eds) *Genetic Nature/Culture*. Los Angeles, CA: University of California Press; 176–199.
- Funtowicz S. O., Ravetz J. R. 1992. Three Types of Risk Assessment and the Emergence of Post-Normal Science. In: Krimsky S., Golding D. (eds) *Social Theories of Risk*. Westport, CT: Praeger; 251–274.
- Goffman E. 1974. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Cambridge: Harvard University Press.

- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510.
- Hilgartner S., Miller C., Hagendijk R. (eds). 2015. *Science & Democracy: Making Knowledge and Making Power in the Biosciences and Beyond*. Abingdon, UK: Routledge.
- Hwang V. W., Horowitz G., 2012. *The Rainforest. The Secret to Building the Next Silicon Valley*. Los Altos Hills, CA: Regenwald.
- Jasanoff S. 1991. Acceptable Evidence in a Pluralistic Society. In: Mayo D. G., Hollander R. D. (eds) *Acceptable Evidence: Science and Values in Risk Management*. New York: Oxford University Press; 29–47.
- Jasanoff S. 2015. Future Imperfect: Science, Technology, and the Imaginations of Modernity. In: Jasanoff S., Kim S. (eds). *Dreamscapes of Modernity: Sociotechnical Imaginaries and the Fabrication of Power*. Chicago: The University of Chicago Press; 1–33.
- Jasanoff S., Kim S-H. 2009. Containing the Atom: Sociotechnical Imaginaries and Nuclear Power in the United States and South Korea. *Minerva*. 47 (2): 119–146.
- Marcus G. 1995. Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography. *Annual Review of Anthropology*. 24: 95–117.
- Miles R. E., Snow C. C. 1978. *Organizational Strategy, Structure and Process*. New York: McGraw-Hill.
- Miller D., Friesen P. H. 1984. *Organizations: A Quantum View*. Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall.
- Osborne S. B., Brown L. (eds). 2013. *Handbook of Innovation in Public Services*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Peters T. J., Waterman R. H. 1982. *In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies*. New York: Harper & Row.
- Popova E. 2018. Risky Economies: Innovation of Medical Devices in Russia. In: Zvonareva O., Popova E., Horstman K. (eds) *Health, Technology and Politics in Post-Soviet Settings: Navigating Uncertainties*. London: Palgrave Macmillan; 89–116.
- Russell R. D., Russell C. J. 1992. An Examination of the Effects of Organizational Norms, Organizational Structure, and Environmental Uncertainty on Entrepreneurial Strategy. *Journal of Management*. 18 (4): 639–656.
- Segev E. 1989. A Systematic Comparative Analysis and Synthesis of Two Business-Level Strategic Types. *Strategic Management Journal*. 10 (5): 487–505.
- Stathakopoulos V. 1998. Enhancing the Performance of Marketing Managers—Aligning Strategy, Structure and Evaluation Systems. *European Journal of Marketing*. 23 (5/6): 536–558.
- Stirling A. 2010. Keep it Complex. *Nature*. 468: 1029–1031.
- Stirling A. 2014. *Emancipating Transformations: From Controlling 'the Transition' to Culturing Plural Radical Progress*. URL: <http://steps-centre.org/wp-content/uploads/Transformations.pdf>

Suchman L., Bishop L. 2000. Problematizing 'Innovation' as a Critical Project. *Technology Analysis and Strategic Management*. 12 (3): 327–333.

Windrum P., Koch P. (eds) 2008. *Innovation in Public Services: Entrepreneurship, Creativity, and Management*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

## BEYOND BORDERS

Evgeniya Popova

# Imagination, Uncertainty and Business Strategies of Russian Companies in the Field of Medical Devices

**POPOVA, Evgeniya** — PhD, senior research fellow in Research Centre for Policy Analysis and Studies of Technology, associate professor, Political science Department, Tomsk State University. Address: Lenin st., 36, Tomsk, 634034, Russian Federation.

**Email:** [iam.e.popova@yandex.ru](mailto:iam.e.popova@yandex.ru)

### Abstract

High-tech innovation is often understood as creating new worlds and trajectories of development and generating uncertainty. On the basis of 15 interviews with the heads of Russian medical technology companies, the paper presents the different types of uncertainties faced by med-tech entrepreneurs. Is the lack of exact knowledge about the results of the development and implementation of new technologies (a classic type of uncertainty in the innovation sector) perceived by entrepreneurs as a difficulty? Or do they deal with uncertainties of another type, for example, related to the political and economic context in the country? What business models are emerging in the industry for regional companies? What is the role of expectations and the imagination in the work of the company director or R & D engineers? How is this related to the specifics of the health industry?

As a theoretical basis, the concepts of uncertainty in the innovation sector, as well as uncertainty associated with the rules of the game set by political and economic institutions, are considered. The strategies of innovative entrepreneurs in conditions of uncertainty are investigated using the concept of the imaginary in the version of science and technology studies (STS). This research identifies four business models of hi-tech entrepreneurs in Russia: Small deal supporters, Revolutionaries, Conformists, and Isolationists. In the development of medical equipment, it is important that the main customers of medical devices in Russia are state-owned hospitals. One of the most winning strategies for Russian entrepreneurs is the use of ambiguity, i.e., to second-guess the agenda set by government agencies and use official rhetoric in negotiations with officials. One might have expected that, especially in such a situation, imaginaries might be a vehicle for innovation. However, uncertainty about rules and ambiguity in political priorities results in an imaginary drama—imaginaries in med-tech companies do not exist, and neither does innovation.

**Keywords:** technological entrepreneurship; business strategies; innovation; imaginary; uncertainty; science and technology policy; sociology of expectations.

### Acknowledgements

The author is grateful to Olga Bychkova and Olga Ustyuzhantseva for comments on the drafts of the text. My special thanks to the anonymous reviewers for their suggestions and contributions.

### References

Abell D. F. (1980) *Defining the Business: The Starting Point of Strategic Planning*, Prentice Hall, NJ: Englewood Cliffs.

- Aven T., Renn O. (2010) *Risk Management and Governance: Concepts, Guidelines, Applications*, Heidelberg: Springer.
- Barsukova S. Yu. (2016) Novyy rossiyskiy kapitalizm: institutsionalizatsiya korruptsii [The New Russian capitalism: the institutionalization of corruption]. *Russia and the Contemporary World = Rossiya i sovremennyy mir*, no 4, pp. 21–39 (in Russian).
- Bartlett D., Dibben P. (2003) Public Sector Innovation and Entrepreneurship: Case Studies from Local Government. *Local Government Studies*, vol. 28, no 4, pp. 107–121.
- Beckert J. (2013) Imagined Futures: Fictional Expectations in the Economy. *TheorSoc*, vol. 42, pp. 19–240.
- Borup M., Brown N., Konrad K., Lente H. van (2006) The Sociology of Expectations in Science and Technology. *Technology Analysis & Strategic Management*, vol. 18, pp. 285–298.
- Bronk R. (2009) *The Romantic Economist: Imagination in Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bychkova O., Chernysh A., Popova E. (2015) Dirty Dances: Academia-Industry Relations in Russia, Triple Helix, vol. 2, no 13 Available at: <http://triplehelixjournal.springeropen.com/articles/10.1186/s40604-015-0019-0> (accessed 10 February 2015).
- Callon M. (1998) An Essay on Framing and Overflowing: Economic Externalities Revisited by Sociology, *The Sociological Review*, vol. 46, no 1, pp. 244–269.
- Chrisman J. J., Hofer C. W., Boulton W. R. (1988) Toward a System of Classifying Business Strategies. *Academy of Management Review*, vol. 13, no 3, pp. 413–428.
- Crowford E. S., Ostrom E. (1995) A Grammar of Institutions. *The American Political Science Review*, vol. 89, no 3, pp. 582–600.
- Dequech D. (1999) Expectations and Confidence Under Uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 21, no 3, pp. 415–430.
- Dequech D. (2003) Conventional and Unconventional Behavior under Uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 26, no1, pp. 145–168.
- Dierkes M., Hoffmann U., Marz L. (1996) *Visions of Technology: Social and Institutional Factors Shaping the Development of New Technologies*, New York: St. Martin's Press.
- DiMaggio P. J., Powell W. (1983) "The Iron Cage Revisited" Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, vol. 48, no 2, pp. 147–160.
- Dosi G., Egidi M. (1991) Substantive and Procedural Uncertainty—An Exploration of Economic Behaviour in Changing Environments. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 1, no 2, pp. 145–168.
- Drucker P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*, New York: Harper & Row Publishers Inc.

- Fujimura J. (2003) Future Imaginaries: Genome Scientists as Cultural Entrepreneurs. *Genetic Nature/Culture* (eds. A. H. Goodman, D. Heath, S. M. Lindee), Los Angeles, CA: University of California Press, pp. 176–199.
- Funtowicz S. O., Ravetz J. R. (1992) Three Types of Risk Assessment and the Emergence of Post-Normal Science, *Social Theories of Risk* (eds. S. Krimsky, D. Golding), Westport, CT: Praeger, pp. 251–274.
- Goffman E. (1974) *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*, Cambridge: Harvard University Press.
- Granovetter M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no 3, pp. 481–510.
- Hilgartner S., Miller C., Hagendijk R. (eds) (2015) *Science & Democracy: Making Knowledge and Making Power in the Biosciences and Beyond*, Abingdon, UK: Routledge.
- Hwang V. W., Horowitz G. (2012) *The Rainforest. The Secret to Building the Next Silicon Valley*, Los Altos Hills, CA: Regenwald.
- Investments in medtech (2020) Investitsii v medtekh [Investments in Medtech]. *Zdravexpert. Medtekh-portal*. Available at: [https://zdrav.expert/index.php/Stat'ya:Investicii\\_v\\_medtekh](https://zdrav.expert/index.php/Stat'ya:Investicii_v_medtekh). (accessed 25 June 2021) (in Russian).
- Jasanoff S. (1991) Acceptable Evidence in a Pluralistic Society. *Acceptable Evidence: Science and Values in Risk Management* (eds. D. G. Mayo, R. D. Hollander), New York: Oxford University Press, pp. 29–47.
- Jasanoff S. (2015) Future Imperfect: Science, Technology, and the Imaginations of Modernity. *Dreamscapes of Modernity: Sociotechnical Imaginaries and the Fabrication of Power* (eds. S. Jasanoff, S. Kim), Chicago: The University of Chicago Press, pp. 1–33.
- Jasanoff S., Kim S. H. (2009) Containing the Atom: Sociotechnical Imaginaries and Nuclear Power in the United States and South Korea. *Minerva*, vol. 47, no 2, pp. 119–146.
- Kamenskij A. (2014) V belom venchure iz roz [In a White Venture of Roses]. *Vlademecum*. Available at: [https://vademec.ru/article/v\\_belom\\_venchure\\_iz\\_roz/](https://vademec.ru/article/v_belom_venchure_iz_roz/) (accessed 15 November 2015) (in Russian).
- Kosals L. Ya., Ryvkina R. V. (2002) Stanovlenie institutov tenevoy ekonomiki v postsovetskoj Rossii [The Formation of Shadow Economy Institutions in Post-Soviet Russia]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 4, pp. 13–21 (in Russian).
- Makarova E. (2015) Proizvoditeli iskusstvennykh klapanov serdtsa poprosili ob importozameshhenii [Manufacturers of Artificial Heart Valves Asked for Import Substitution]. *Vademecum*, Available at: [vademec.ru/news/2015/07/25/proizvoditeli\\_iskusstvennykh\\_klapanov\\_serdtsa\\_poprosili\\_ob\\_importozameshchenii/](https://vademec.ru/news/2015/07/25/proizvoditeli_iskusstvennykh_klapanov_serdtsa_poprosili_ob_importozameshchenii/) (accessed 20 November 2015) (in Russian).
- Marcus G. (1995) Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography. *Annual Review of Anthropology*, vol. 24, pp. 95–117.

- Medical Equipment (2020) *Meditsinskoe oborudovanie (Rossiyskiy rynek)* [Medical Equipment (Russian Market)]. Available at: [https://zdrav.expert/index.php/Статья:Медицинское\\_оборудование\\_\(рынок\\_России\)](https://zdrav.expert/index.php/Статья:Медицинское_оборудование_(рынок_России)) (accessed 20 November 2015) (in Russian).
- Medical Industry (2013) *Strategiya razvitiya meditsinskoy promyshlennosti Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda* [Strategy for the Development of the Medical Industry of the Russian Federation for the Period up to 2020]. Available at: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70239972/> (accessed 20 November 2015) (in Russian).
- Miles R. E., Snow C. C. (1978) *Organizational Strategy, Structure and Process*, New York: McGraw-Hill.
- Miller D., Friesen P. H. (1984) *Organizations: A Quantum View*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Nevinnaya I. (2010) *Svoy tomograf blizhe k telu: v Rossii nachato proizvodstvo diagnosticheskoy tekhniki poslednego pokoleniya* [Your Tomograph is Closer to the Body: The Production of the Latest Generation of Diagnostic Equipment has begun in Russia]. *Russian Newspaper*, no 264 (5343), November 23, p. 14. Available at: <https://rg.ru/2010/11/23/tomograf.html> (accessed 20 November 2015) (in Russian).
- Osborne S. B., Brown L. (eds) (2013) *Handbook of Innovation in Public Services*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Paneyakh E. (2008) *Pravila igry dlja rossiyskogo predprinimatelja* [The Rules of the Game for a Russian Entrepreneur], Moscow: Kilibri (in Russian).
- Peters T. J., Waterman R. H. (1982) *In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies*, New York: Harper & Row.
- Popova E. (2018) Risky Economies: Innovation of Medical Devices in Russia. *Health, Technology and Politics in Post-Soviet Settings: Navigating Uncertainties* (eds. O. Zvonareva, E. Popova, K. Horstman), London: Palgrave Macmillan, pp. 89–116.
- Radaev V. V. (2001) *Deformalizatsiya pravil v rossiyskoy hozyaystvennoy deyatel'nosti* [Deformalization of Rules in Russian Economic Activity]. *Who is Trying to Lead Russia and Where? Actors of Macro-, Meso- and Micro-Levels of the Modern Transformation Process* (ed. T. I. Zaslavskaya), Moscow: Moscow Higher School of Social and Economic Sciences, pp. 253–261 (in Russian).
- Russell R. D., Russell C. J. (1992) An Examination of the Effects of Organizational Norms, Organizational Structure, and Environmental Uncertainty on Entrepreneurial Strategy. *Journal of Management*, vol. 18, no 4, pp. 639–656.
- Segev E. (1989) A Systematic Comparative Analysis and Synthesis of Two Business-Level Strategic Types. *Strategic Management Journal*, vol. 10, no 5, pp. 487–505.
- Shumpeter J. (1995) *Kapitalizm, sotsializm, demokratiya* [Capitalism, socialism, democracy]. M.: Ekonomika.
- Simachev I., Kuzyk M., Frigina V. (2014) *Vzaimodeystvie rossiyskikh kompaniy i issledovatel'skikh organizatsiy v provedenii NIOKR: tretiy ne lishniy?* [Interaction of Russian Companies and Research Organizations in Conducting R & D: Is the Third Not Superfluous?]. *Voprosy Ekonomiki*, no 7, pp. 4–34 (in Russian).

Stathakopoulos V. (1998) Enhancing the Performance of Marketing Managers—Aligning Strategy, Structure and Evaluation Systems. *European Journal of Marketing*, vol. 23, no 5/6, pp. 536–558.

Stirling A. (2010) Keep it Complex. *Nature*, vol. 468, pp. 1029–1031.

Stirling A. (2014) *Emancipating Transformations: From Controlling ‘the Transition’ to Culturing Plural Radical Progress*. Available at: <http://steps-centre.org/wp-content/uploads/Transformations.pdf> (accessed 15 November 2015).

Suchman L., Bishop L. (2000) Problematizing ‘Innovation’ as a Critical Project. *Technology Analysis and Strategic Management*, vol. 12, no 3, pp. 327–333.

Ulumbekova G. E., Ginoyan A. B., Kalashnikova A. V., Alvianskaya N. V. (2020) Finansirovanie zdravookhraneniya v Rossii (2021–2024 gg.) [Financing of Healthcare in Russia (2021–2024)]. *Healthcare Management: News. Views. Education. Bulletin of VSHOUZ = Orgzdrav. Vestnik VSHOUZ* (electronic journal). Available at: <https://www.vshouz.ru/journal/2019-god/finansirovanie-zdravookhraneniya-v-rossii-2021-2024-gg/> (accessed 12 July 2021) (in Russian).

Windrum P., Koch P. (eds) (2008) *Innovation in Public Services: Entrepreneurship, Creativity, and Management*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.

**Received:** March 20, 2019

**Citation:** Popova E. (2021) Voobrazhenie, neopredelyonnost’ i biznes-strategii rossiyskikh kompaniy v sfere meditsinskoy tekhniki [Imagination, Uncertainty and Business Strategies of Russian Companies in the Field of Medical Devices]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya stosiologiya*, vol. 22, no 4, pp. 49–77. doi: [10.17323/1726-3247-2021-4-49-77](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-4-49-77) (in Russian).

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Д. М. Жихаревич

# Венчурный капитализм, финансирование высоких технологий и инновационная политика государства: социологический анализ американского опыта (1940-е – 2010-е гг.)<sup>1</sup>



**ЖИХАРЕВИЧ Дмитрий Михайлович** — PhD, исследователь, международная исследовательская лаборатория «ТАНДЕМ» Санкт-Петербургского государственного университета. Адрес: 1911224, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Смольного 1/3, каб. 323. Научный сотрудник Центра исследований науки и технологий (STS Центра) в Европейском университете в Санкт-Петербурге. Адрес: 191187, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Гагаринская 6/1, каб. 23.

Email: [Dzhikhar@gmail.com](mailto:Dzhikhar@gmail.com)

*В статье представлен обзор теоретической и исследовательской литературы, посвящённой феномену венчурного капитализма. Основные подходы к изучению венчурного инвестирования и его институциональных форм, представленные в экономической теории, политической экономии и экономической социологии, рассматриваются на примере развития венчурной индустрии в США, где она существует дольше, чем в любой другой стране мира. В экономической литературе индустрию венчурного капитала рассматривают как институциональное решение проблемы «провала рынка» предпринимательских финансов либо «провала рынка» инновационных технологий, который произошёл бы в силу парадокса раскрытия информации по К. Эрроу. Экономико-социологические исследования рынка венчурного капитала дополняют этот анализ: социологи подчёркивают роль венчурных фирм в социализации технологических предпринимателей в рамках бизнес-культуры, непрямом финансировании инновационных экосистем и управлении рисками. В литературе последних лет, лежащей на стыке политической экономии и исторической социологии, подобная функционалистская трактовка всё чаще ставится под сомнение, поскольку она не учитывает существенной роли государства в создании и функционировании венчурной индустрии. Опираясь на эту литературу, обзор прослеживает связь генезиса отрасли венчурного капитала и «государства развития» (developmental state) в послевоенных США. В отличие от альтернативных решений проблемы финансирования исследований и разработок, венчурный капитализм организует сам процесс создания технологических компаний как «доходное предприятие» (М. Вебер), ориентированное на систематическую эксплуатацию рыночных возможностей, в создании которых важную роль исторически играло государство. В заключение кратко обсуждаются институциональные альтернативы венчурному капитализму и формулируются выводы относительно применимости американского опыта в контексте других стран.*

**Ключевые слова:** венчурный капитализм; финансирование высоких технологий; государство развития; Кремниевая долина; США; историческая социология.

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-111-50689. Автор признателен двум анонимным рецензентам за полезные комментарии и редакции журнала за героическое терпение.

## Введение

В настоящей статье представлен обзор теоретической литературы о венчурной индустрии, фокусирующейся на опыте США и рассматривающей фундаментальные объяснения генезиса и природы институтов венчурного финансирования<sup>2</sup>. Сегодня венчурный капитал считается одним из наиболее предпочтительных инструментов коммерциализации высоких технологий и стимулирования регионального экономического развития через финансирование технологических кластеров (см.: [Florida, Kenney 1988; Saxenian 2000a; Saxenian 2000b; Powell et al. 2002; Braunerhjelm, Feldman 2006; Gompers, Lerner 2006; Etzkowitz 2008; Drori, Shapira, Ellis 2013]). Неформальные аналоги венчурного капитала встречаются уже на ранних этапах истории капитализма, однако в самостоятельную индустрию он превратился после Второй мировой войны, когда во второй половине 1940-х гг. в США впервые появились организации, специализирующиеся на венчурных инвестициях [Etzkowitz 1999; Ante 2008; Kenney 2011; Berlin 2015]. Первые крупные успехи бизнес-модели венчурного капитала пришлось на вторую половину 1960-х — начало 1970-х гг. и совпали с бурным развитием полупроводниковой и компьютерной промышленности. В этот же период центр венчурной активности перемещается в Область залива Сан-Франциско, или Кремниевую долину [Kenney, Burg 2000; Lee et al. 2000; Lécuyer 2006; Engel, Del-Palacio 2011; Berlin 2017; Nicholas 2019]. Как отмечает М. Кенни, символическим стартом новой эпохи было прошедшее в 1971 г. первичное публичное размещение акций (IPO) компании Intel, получившей венчурные инвестиции двумя годами ранее, ставшее первым на вновь созданной фондовой бирже NASDAQ, специализирующейся на высокотехнологичных компаниях [Kenney 2011]. Опыт стартапов Кремниевой долины был воспринят как «доказательство» жизнеспособности венчурного бизнеса [Nicholas 2019: 7], а сам этот топоним начал прочно ассоциироваться со сложившейся в США моделью взаимодействия венчурных капиталистов и технологических компаний, которую сегодня стремятся имитировать правительства многих стран мира [Klingler-Vidra 2018]<sup>3</sup>.

Принципы работы венчурного бизнеса, а также его дифференциация в зависимости от стадии жизненного цикла стартапов, на которых специализируются венчурные инвесторы, хорошо описаны в обширной исследовательской и прикладной литературе (см.: [Landström 2007; Mason, Landström 2012]). Венчурные фирмы осуществляют долгосрочные высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал стартапов — малых предприятий, находящихся на ранних стадиях своего развития и не имеющих доступа к формальному рынку капитала, но обладающих перспективой значительного роста (см.: [Gompers, Lerner 2001; 2006; Kenney 2015; Nicholas 2019]). Как правило, это предприятия, занятые коммерциализацией высоких технологий. Современные венчурные фирмы организованы как ограниченные партнёрства: венчурные капиталисты выступают в качестве генеральных партнёров, осуществляющих инвестиции от имени партнёров с ограниченной ответственностью, которыми являются институциональные инвесторы. За свои услуги генеральные партнёры получают фиксированное вознаграждение (порядка 2% от капитала, внесённого партнёрами с ограниченной ответственностью), а также часть прибыли (порядка 20%). Их основной вклад — экспертиза, а не капитал: будучи «активными» инвесторами, венчурные капиталисты входят в советы директоров портфельных компаний и могут оказывать значительное влияние на развитие стартапов. Цель генеральных партнёров — прибыльный «выход» из инвестиций в результате размещения акций портфельных компаний на публичном рынке или продажи стартапа частному покупателю (например, крупной компании из той же отрасли). Жизненный цикл венчурного фонда охватывает 7–10 лет, после чего в случае успеха может начаться мобилизация капитала для нового фонда [Gompers, Lerner 2006; Nicholas 2019].

<sup>2</sup> Насколько известно автору, в отечественной литературе подобных по охвату исследований не предпринималось. Однако см. подробное исследование по истории индустрии: [Аммосов 2004].

<sup>3</sup> Не является исключением и Россия; см.: [Biagioli, Lépinay 2019; Indukaev 2019].

В отличие от вопросов организации венчурного бизнеса, теоретическому осмыслению генезиса и институциональных особенностей венчурной индустрии посвящено значительно меньше литературы. Эти вопросы заслуживают пристального внимания по двум причинам. Во-первых, исторический анализ необходим, чтобы оценить роль контингентных обстоятельств в успехе американской модели и тем самым возможность её имитации в других институциональных контекстах. Во-вторых, не менее важно оценить и саму необходимость такой имитации. Хотя образ Кремниевой долины будоражит воображение начинающих предпринимателей и бюрократов [Biagioli, Lépinay 2019], наличие работоспособных альтернатив венчурному капиталу подсказывает, что решение задачи финансирования исследований и разработок именно таким образом может быть отражением не столько функциональной необходимости, сколько культурно-политического выбора в пользу предпринимательства как основного способа распространения полезных знаний в обществе<sup>4</sup>. В свою очередь, американская модель технологического предпринимательства не является универсальной ни для разных индустрий, ни для разных стран (см., например: [Pisano 2006; Бычкова, Гладарев, Хархордин, Цинман 2019]).

Наконец, в-третьих, институт венчурного капитала представляет теоретический интерес как специфическая форма финансового капитализма. В отличие от фондового рынка, отдача от инвестиций в венчурной индустрии распределена крайне неравномерно: бизнес-модель базируется на том, что единичные сверхуспешные инвестиции окупят «длинный хвост» вложений, принёсших посредственные результаты или убытки [Kenney 2015; Nicholas 2019: 3–4]. Институционализация и систематизация такого рода инвестиций в форме доходного предприятия [Вебер 2001] заслуживают теоретического объяснения, наметить которое поможет предлагаемый ниже обзор.

В первой части статьи рассматриваются основные экономические подходы к анализу венчурного капитала, объясняющие его генезис с точки зрения провалов рынка. Вторая часть посвящена анализу социологических исследований роли венчурных фирм в функционировании региональных кластеров высоких технологий, а также специфике социальных сетей в венчурной индустрии. В третьей части анализируются политэкономические и историко-социологические работы об американской модели венчурного капитализма, рассматривающие её в контексте эволюции государства развития (*developmental state*). Демонстрируются аналитические преимущества этого последнего подхода по сравнению с функционалистской аргументацией экономистов и социологов. В заключение кратко обсуждается собственно капиталистическая специфика индустрии венчурного капитала, а также проблемы воспроизводимости американского опыта в других странах.

## **Знание, неопределённость и провалы рынка: экономический подход к анализу венчурного капитала**

Экономическую литературу о венчурном капитале можно условно разделить на два крупных направления. Во-первых, это исследования, опирающиеся на теоретические идеи экономики информации и анализирующие венчурный капитал в контексте проблем коммерциализации знания и «знаниеёмких» благ (*knowledge-intensive goods*) [Antonelli, Teubal 2008; Bronwyn, Lerner 2010; Bakker 2013]. Центральным теоретическим понятием в данной литературе является «венчурный капитализм» как совокупность экономических институтов, работающих в качестве «суррогатного рынка знания» [Antonelli, Teubal 2009; 2010]. Во-вторых, это литература на стыке двух дисциплин — (1) финансовой экономики и (2) экономики и права, где венчурное финансирование рассматривается как частный случай отношений принципала и агента [Gompers 1995; Kaplan, Strömberg 2001; 2003; 2004; Gilson 2003; Gompers, Lerner 2006]. Отправной точкой для обеих литератур являются, соответственно, классические работы по экономике исследований и разработок [Nelson 1959; Arrow 1962] и теории агентских отношений [Jensen, Meckling 1976]. Оба направления объединяет общая логика аргументации, отправляющаяся от

<sup>4</sup> См. о понятии «полезные знания»: [Мокир 2012].

концепции провала рынка [Vator 1958]. Предполагается, что институты венчурного финансирования предотвращают неизбежный в их отсутствие провал рынка знания и знаниеёмких благ либо провал рынка предпринимательских финансов. Таким образом, в обоих случаях используется контрфактическое рассуждение, объясняющее наличие институтов с точки зрения «негативного результата» (см.: [Emigh 1997]), реализации которого они препятствуют, в данном случае — неформирования соответствующих рынков (ср.: [Schrank, Whitford 2011]).

### *Факторы провалов рынка*

Причины провала рынков, рассматриваемые в литературе, отчасти пересекаются друг с другом и представляют собой частный случай более общих проблем неопределённости, асимметричной информации и оппортунизма [Уильямсон 1993; 1996; Акерлоф 1994], которые не являются специфичными для венчурной индустрии, но именно в ней зачастую принимают экстремальную форму [Gilson 2003]. Вслед за О. Уильямсоном в литературе принято делить причины, приводящие к провалам рынков и других форм координации (организаций и сетей), на две группы [Williamson 1975; Schrank, Whitford 2011; Bakker 2013]: (1) «внутренние» факторы, связанные с организацией транзакций и спецификой обмениваемых благ; (2) «человеческие», или поведенческие, факторы, связанные с возможностью оппортунизма контрагентов.

В случае венчурного бизнеса наиболее важными внутренними факторами являются трудности, возникающие в процессе трансформации знания в частное благо. С точки зрения экономической теории знание обладает характеристиками неделимости и неприсваиваемости [Nelson 1959; Arrow 1962; Lamoreaux, Sokoloff 2007; Bronwyn, Lerner 2010], что приводит к провалу рынка знания в силу проблемы неопределённости качества [Акерлоф 1994]. В транзакциях, объектом которых является знание, возникает радикальная асимметрия информации между потенциальными продавцами и покупателями, приводящая к «парадоксу раскрытия информации», описанному К. Эрроу [Arrow 1962]. При наличии оппортунизма потенциальные покупатели имеют основания сомневаться в качестве знания, пока производитель не раскроет его содержание. Но как только содержание знания будет раскрыто, покупатель получит возможность воспользоваться им бесплатно, лишая производителя стимула создавать новое знание (см.: [Nelson 1959; Arrow 1962])<sup>5</sup>. В результате как для потенциальных производителей нового знания («изобретателей» в терминологии Эрроу), так и для его потенциальных покупателей издержки участия в обмене превысят потенциальные выгоды и рынок не сформируется. Стандартными решениями проблемы провала рынка знания являются юридические инструменты — права интеллектуальной собственности, патенты и торговые марки. Однако их использование влечёт за собой транзакционные издержки, которые могут оказаться слишком высоки для малых инновационных предприятий [Antonelli, Teubal 2008; 2009; 2010].

В отличие от «внутренних» факторов провала рынка, поведенческие факторы не являются специфичными для конкретных индустрий, но связаны универсальными характеристиками экономических агентов — ограниченной рациональностью и оппортунистическим поведением [Уильямсон 1996]. В случае венчурного финансирования их сочетание создаёт для инвесторов дополнительную проблему неопределённости качества, независимую от проблем трансформации знания в частное благо. Финансируя компании, находящиеся на ранних стадиях развития, инвесторы не имеют возможности достоверно оценить моральные и управленческие качества предпринимателей, которые гораздо лучше осведомле-

<sup>5</sup> К. Эрроу писал: «В определении спроса на информацию существует фундаментальный парадокс: её ценность для покупателя неизвестна, пока он не получит информацию, но в этом случае он фактически получает её бесплатно» [Arrow 1962: 615]. Неделимость знания означает, что оно не может быть передано «по частям»; неприсваиваемость вытекает из неконкурентности в потреблении. Вслед за Эрроу понятия «знание», «информация» и «изобретение» используются как взаимозаменяемые.

ны о своих намерениях и способностях [Gilson 2003; Lerner 2007]. В то же время уже после получения компанией финансирования поведение предпринимателей может измениться и разойтись с интересами инвесторов. Иначе говоря, информационная асимметрия *ex ante*<sup>6</sup> создаёт для инвесторов проблему неблагоприятного отбора (*adverse selection*), а информационная асимметрия *ex post*<sup>7</sup> — проблему морального риска (*moral hazard*). В случае финансирования новых предприятий обе эти проблемы приобретают экстремальную форму, поскольку чем моложе компания, тем сильнее зависимость её будущей ценности от качества будущих управленческих решений [Bankman, Gilson 1999]. Для потенциальных инвесторов это увеличивает, с одной стороны, стоимость ошибки при оценке управленческих способностей предпринимателей *ex ante*, с другой — агентские издержки в случае конфликта интересов *ex post*<sup>8</sup>. При отсутствии организационных и контрактных механизмов, способных защитить инвесторов от этих проблем, рынок предпринимательских финансов не сможет сформироваться [Gilson 2003: 1077].

Наконец, в дополнение к двум указанным группам факторов следует добавить проблему множественных форм неопределённости (*nested uncertainty*) [Bakker 2013], присущих венчурному финансированию<sup>9</sup>. Так, Эрроу выделяет проблему неопределённости в исследованиях и разработках (*Research & Development* — R & D), возникающую на этапе производства знания и независимую от проблем неделимости и неприсваиваемости, характерных для уже «готового» знания [Arrow 1962]. Результаты исследований и разработок невозможно спрогнозировать заранее с полной достоверностью: неизвестно, приведут ли расходы на R & D к созданию работоспособного прототипа и насколько этот прототип будет соответствовать исходным планам и ожиданиям [Bakker 2013: 1793–1794]. Проблемы неделимости и неприсваиваемости знания можно компенсировать с помощью хорошо определённых и защищённых прав интеллектуальной собственности, однако этот механизм не способен устранить неопределённость из процесса создания знания [Arrow 1962: 617–618; Arora, Fosfuri, Gambardella 2001; Antonelli, Teubal 2010]. Кроме того, любые новые предприятия сталкиваются с другими формами неопределённости, связанными с непредсказуемыми изменениями рыночной конъюнктуры, поведения конкурентов и т. д., не позволяющими инвесторам и предпринимателям с полной уверенностью прогнозировать будущее компании [Lerner 2007; Bakker 2013]<sup>10</sup>. В отличие от классической проблемы неопределённости качества [Акерлоф 1994], предполагающей оппортунистическое поведение со стороны поставщика (см.: [Piazza, Pedicini 2019]), в венчурном бизнесе поставщик (предприниматель) может добросовестно заблуждаться относительно качества собственного продукта или своих управленческих способностей, поскольку область применения новых технологий и возможности извлечения дохода из их использования трудно прогнозировать [Gompers, Lerner 2001; Lamoreaux, Sokoloff 2007; Bronwyn, Lerner 2010; Bakker 2013].

<sup>6</sup> На момент события (*лат.*).

<sup>7</sup> После события (*лат.*).

<sup>8</sup> «Таланты предпринимателя, независимо от характера инновации, влияют на значительно большую долю ценности предприятия, чем в более зрелых бизнесах» [Bankman, Gilson 1999: 296]. Классическими примерами оппортунистического поведения со стороны менеджмента являются непроизводительные расходы или неприемлемое увеличение уровня риска. Например, предприниматели могут сфокусироваться на исследованиях и разработках, реализация которых обещает научное признание, но не имеет коммерческих перспектив, или пытаться вывести продукт на рынок без предварительного тестирования, тем самым делая уровень риска неприемлемо высоким для инвесторов [Gompers, Lerner 2001; Lerner 2007: 407].

<sup>9</sup> Речь идёт об «истинной» нестрахуемой неопределённости в значении, используемом Ф. Х. Найтом [Найт 2003], которую не учитывает концепция Уильямсона (см.: [Slater, Spencer 2000]).

<sup>10</sup> Г. Баккер выделяет четыре формы неопределённости, с которыми сталкивается финансирование исследований и разработок: технологическая (приведут ли затраты на R & D-проект к ожидаемым результатам?); стратегическая (удастся ли фирме занять искомую рыночную нишу раньше конкурентов?); рыночная (оправдаются ли ожидания фирмы относительно объёма рынка выпускаемого R & D-продукта?); неопределённость прибыли (сумеет ли фирма заработать на своём продукте?) [Bakker 2013: 1794–1795].

Перечисленные проблемы трансформации знания в частное благо, информационные асимметрии *ex ante* и *ex post*, а также множественные формы неопределённости приводят к провалу рынков знания и предпринимательских финансов. Совпадая в оценке этих факторов, литература об институтах венчурного капитализма и венчурных капиталистах как принципалах по-разному интерпретирует понятие «провал рынка» и фокусируется на разных механизмах его предотвращения.

### **Экономические институты венчурного капитализма**

Литература об институтах венчурного капитализма отталкивается от проблемы провала рынка «чистого» знания, возникающей вследствие парадокса раскрытия информации по К. Эрроу. В этой ситуации предприятия, производящие знание или знаниеёмкие блага, лишаются доступа к источникам капитала. С точки зрения потенциальных кредиторов или инвесторов, финансирование знаниеёмких предприятий связано с двумя видами рисков: (1) проект может не реализоваться в силу «внутренней» неопределённости, присущей процессу исследований и разработок; (2) успешная реализация проекта не снимает проблемы присвоения его результатов, поскольку знание поддаётся частному присвоению лишь в ограниченной степени и рентабельность проекта может оказаться существенно ниже приемлемого для инвесторов уровня (см.: [Antonelli, Teubal 2008]). В свою очередь, это приведёт к тому, что знаниеёмкие предприятия будут вытеснены с рынка предпринимательского кредитования (см.: [Stiglitz, Weiss 1981]). Таким образом, наряду с провалом рынка знания «проваливается» и рынок финансирования знаниеёмких предприятий, поскольку внешний капитал становится для них слишком дорогим, тем самым снижаются стимулы «изобретателей» создавать такие компании [Gilson 2003].

Дальнейшая аргументация опирается на теорию трансакционных издержек. Рынок знания рассматривается как институт, снижающий издержки обмена (см.: [Коуз 2007; Pagano, Vatiello 2015]), поэтому его провал — совокупность обстоятельств, препятствующих формированию рынка — не означает, что обмен знаниеёмкими продуктами становится невозможным в принципе. На протяжении большей части истории индустриального капитализма эта задача решалась без использования рыночных механизмов, и сегодня значительная часть трансферов знаний и технологий происходит внутри крупных корпораций [Arora, Fosfuri, Gambardella 2001; Antonelli, Teubal 2008; Bakker 2013]. Однако отсутствие рынка повышает издержки распространения знания, а также ограничивает разделение труда его производителей, что, в свою очередь, делает производство знания менее специализированным и, в конечном счёте, угрожает эффективности экономики, важной частью которой являются обмены знаниеёмкими благами [Antonelli, Teubal 2008; 2009].

В условиях провала «чистого» рынка знания и неприемлемой стоимости его институциональных альтернатив (патенты, права интеллектуальной собственности, торговые марки и т. д.) функцию снижения издержек обмена берут на себя институты венчурного капитализма, создавая «суррогатный рынок знания» [Antonelli, Teubal 2010]. «Венчурный капитализм» состоит из трёх основных элементов: (1) стартапы, коммерциализирующие новое знание; (2) венчурные фирмы, занятые отбором и избирательным финансированием наиболее перспективных стартапов; (3) специализированные финансовые рынки, на которых торгуются акции отобранных стартапов, получивших инвестиции [Antonelli, Teubal 2008; 2009; 2012]. Существование подобных рынков обеспечивает стимулы для стартапов и венчурных фирм, открывая им возможность получения дохода в форме прироста капитала. Венчурные инвестиции предоставляются в обмен на долю в капитале компании, прирост которого в результате успешного первичного публичного размещения акций (IPO) компенсирует высокий уровень риска, а коллегиальное принятие решений при отборе проектов, в случае необходимости дополняемое мобилизацией внешней экспертизы, позволяет эффективно управлять этим риском [Gilson 2003; Antonelli, Teubal 2008; Kenney 2015]. Считается, что сочетание этих факторов делает венчурный капитализм более предпочтительной формой финансирования высоких технологий, чем банковский кредит или

самофинансирование за счёт нераспределённой прибыли, к которому прибегают крупные корпорации [Kenney, Florida 2000; Antonelli, Teubal 2010]<sup>11</sup>.

Удешевление обмена знаниеёмкими благами достигается за счет экономии от разнообразия на трансакционных издержках (*economies of scope in transaction costs*), которые возникают, если при равенстве производственных издержек рыночная трансакция, объектом которой являются два продукта, «связанных» воедино (*bundled goods*), обходится дешевле, чем в случае двух трансакций, выполняемых для каждого из продуктов по отдельности [Antonelli, Teubal 2008: 170–171]. Венчурные капиталисты предоставляют стартапам не только финансовые ресурсы, но и целый ряд критически важных знаниеёмких благ — технологическую экспертизу, помощь в проведении исследований и разработок, управленческие компетенции, а также социальный капитал, обеспечивающий доступ к сети поставщиков специализированных бизнес-услуг [Hellman 2000; Suchman 2000; Sørheim 2012; Kenney 2015]. Происходит «связывание» двух видов знаниеёмких благ — результатов исследований и разработок, которые стремятся коммерциализировать стартапы, экспертизы и социального капитала венчурных капиталистов, в равной мере представляющих собой «мягкие» нематериальные активы [Lerner 2007]. В результате этого процесса появляются знаниеёмкие права собственности (*knowledge-intensive property rights*), чьим материальным воплощением становятся акции стартапов, способные обращаться на рынке и поддающиеся частному присвоению, тогда как отдельные рынки для каждого из знаниеёмких элементов, составляющих эти права собственности, рискуют провалиться [Antonelli, Teubal 2008].

### **Венчурные капиталисты как принципалы**

Отправной точкой литературы о венчурных капиталистах как принципалах является провал рынка предпринимательских финансов в силу проблем неблагоприятного отбора, морального риска и высоких агентских издержек, которые несут венчурные капиталисты, работая с портфельными компаниями [Gompers, Lerner 2001; Kaplan, Strömberg 2001; Gilson 2003]. В отличие от литературы о венчурном капитализме, анализирующей институциональную триаду «стартапы — венчурные фирмы — специализированные финансовые рынки» и фокусирующейся на «внутренних» факторах, связанных с проблемами трансформации знания в частное благо, литература о венчурных капиталистах как принципалах концентрируется на диадах «стартап — венчурный фонд», рассматривая структуру контрактов и особенности организации инвестиционного процесса в качестве инструментов снижения поведенческой неопределённости. Таким образом, речь идёт не о замене провалившегося рынка знания его «суррогатом», а о предотвращении провала рынка предпринимательских финансов [Gilson 2003]. Поскольку результаты деятельности инновационного предприятия не поддаются предвидению в силу «внутренней» неопределённости, а «качество» предпринимателей невозможно оценить заранее с полной достоверностью, процесс контрактации усложняется и дорожает, в какой-то момент достигая предела, после которого финансирование подобных предприятий попросту теряет смысл. Коллапс предложения инвестиций приводит к коллапсу спроса на них со стороны стартапов, то есть фактически провал рынка предпринимательских финансов приводит к провалу рынка знания, поскольку именно стартапы наилучшим образом подходят для коммерциализации передовых научных разработок, но не имеют доступа к формальному рынку капитала или банковскому кредиту в силу перечисленных проблем [Bankman, Gilson 1999; Gilson 2003; Lerner 2007]. В этой перспективе рынок венчурного капитала является единственным способом финансировать разработки стартапов, а его существование обеспечивают контрактные и неконтрактные механизмы, используемые венчурными капиталистами для снижения агентских издержек через снижение информационных асимметрий и поведенческой неопре-

<sup>11</sup> Исторически банки нередко выступали в роли венчурных капиталистов, пользуясь своей экспертизой в оценке предпринимательских проектов и коллегиальностью принятия решений (см.: [Bruno 2006; Fohlin 2012]), однако кредитное финансирование высоких технологий связано с неприемлемым для банков уровнем риска. Вертикально-интегрированные корпорации могут позволить себе такой уровень риска, однако результативность их инвестиций будет ниже, чем у венчурных капиталистов, в силу информационной неэффективности иерархической структуры [Antonelli, Teubal 2010].

делённости [Jensen, Meckling 1976; Kaplan, Strömberg 2001; 2003; 2004; Gompers, Lerner 2006]. Эти задачи решаются тремя способами, направленными на перераспределение возможностей оппортунистического поведения в пользу венчурных капиталистов [Bankman, Gilson 1999; Gilson 2003; Fohlin 2012]:

- на этапе, предшествующем заключению сделки, венчурные капиталисты собирают информацию и осуществляют скрининг проектов, чтобы минимизировать шансы неблагоприятного отбора, уделяя основное внимание человеческому фактору — компетенциям и опыту предпринимателей [Kaplan, Strömberg 2001; 2003; 2004; Kirsch, Goldfarb, Gera 2009];
- на этапе заключения сделки контракты структурируются таким образом, чтобы у агентов появились стимулы действовать в интересах принципалов. Эта задача решается с помощью поэтапного финансирования и спецификации различных прав контроля, которые достаются венчурным капиталистам, то есть прав голоса, прав на денежные потоки, на участие в совете директоров, на ликвидацию компании и т. д. [Gompers 1995; Kaplan, Strömberg 2001; 2003; 2004; Gilson 2003; Zacharski, Shepherd 2007; Kenney 2015]. Решение о продолжении финансирования ставится в зависимость от достижения предпринимателями конкретных измеримых результатов, при этом за венчурными капиталистами остаётся право одностороннего выхода из сделки, что снижает риск невозвратных потерь [Cumplings 2012]. По мере того как компания достигает поставленных целей, снижается информационная асимметрия между агентом и принципалом, так что каждый следующий «раунд» инвестиций становится менее рискованным. Венчурные капиталисты постепенно передают предпринимателям все большее количество прав контроля, а в предельном случае полностью отказываются от них, сохраняя за собой лишь права на денежные потоки, и тем самым превращаются в «пассивных» инвесторов. Наоборот, если компания развивается неудовлетворительно, венчурные капиталисты могут полностью взять в свои руки всю полноту прав контроля [Gilson 2003; Gompers, Lerner 2006];
- уже после заключения сделки венчурные капиталисты ведут активный мониторинг портфельных компаний [De Clerq, Maigart 2007]. Как правило, представители венчурных фирм обладают значительными полномочиями в советах директоров портфельных компаний, что даёт им возможность контроля между инвестиционными «раундами», вплоть до замены менеджмента, не справляющегося с поставленными задачами [Gompers 1995; Gompers, Lerner 2006]. Ещё одним контрактным механизмом, позволяющим венчурным капиталистам контролировать менеджеров и ключевых сотрудников портфельных компаний, является компенсация в форме опционов, стоимость которых напрямую зависит от стоимости активов компании, что обеспечивает дополнительную согласованность стимулов обеих сторон. Кроме того, у венчурных капиталистов остаётся возможность размывания доли менеджмента или основателей в капитале компании в рамках последующих инвестиционных «раундов», если компания не справляется с поставленными целями [Gilson 2003; Gompers, Lerner 2006].

В литературе также выделяются два неконтактных механизма, предотвращающих провал рынка венчурного капитала:

- синдицированные инвестиции, когда в один и тот же проект вкладываются несколько венчурных фирм. Это позволяет каждому из участников инвестировать в большее количество проектов и одновременно диверсифицировать риски, связанные с конкретными проектами, а также воспользоваться экспертизой других участников, получив «второе» и «третье» мнение относительно конкретной сделки [Sorenson, Stuart 2001; Kogut, Urso, Walker 2007; Ferrary 2010]. Расширение «пула» экспертных компетенций в области оценки новых предприятий, в свою очередь, снижает риски отбора некачественных проектов;

— венчурные капиталисты поддерживают обширные неформальные связи друг с другом, что позволяет компенсировать неполноту контрактов за счёт обмена накопленными знаниями и возможности мобилизовать внешнюю экспертизу, необходимую для оценки или управления проектами [Gompers, Lerner 2001; Gilson 2003; Zook 2004; Hochberg 2007].

## Региональные кластеры, структурная укоренённость и внедоговорные основания договора: социологический подход к анализу венчурного капитала

Экономический анализ венчурного капитала опирается на ряд явных и неявных социологических допущений, касающихся устройства социальных связей в венчурной индустрии. Экономическое рассуждение исходит из того, что формальные институты венчурного капитализма и контрактные отношения между венчурными фирмами и стартапами погружены в контекст неформальных социальных взаимодействий, позволяющих венчурным фирмам обмениваться информацией и пользоваться экспертной поддержкой друг друга. Укоренённость венчурного рынка в социальных сетях позволяет компенсировать информационную асимметрию *ex ante* и неполноту контрактов за счёт доступа к информации о репутации контрагента, которая циркулирует по сетям, тем самым увеличивая шансы венчурной фирмы на выживание и успех. Кроме того, социальные сети опосредуют доступ венчурных фирм к экспертизе и социальному капиталу друг друга, которыми они могут «поделиться» со своими портфельными компаниями, делая собственный вклад в развитие этих компаний более ценным [Gilson 2003: 1085–1087; Antontelli, Teubal 2008: 168–169; Carolis, Litzky, Eddleston 2009]. Таким образом, последовательный экономический анализ, фокусирующийся на формальных институтах — контрактах и правах собственности, — позволяет сделать вывод, что, по известной формуле Дюркгейма, «в договоре не все договорно» [Дюркгейм 1996: 218], а взаимодействие в венчурном бизнесе не сводится к простой сумме однократных «мгновенных» (*arm's-length*) трансакций. Этим сюжетам посвящена значительная часть социологической литературы о венчурном капитале.

### Две интерпретации сетевой метафоры

В отличие от контрфактической аргументации экономистов, отталкивающейся от концепции провала рынка, социологические исследования венчурного капитала строятся вокруг обсуждения эмпирических реалий венчурного финансирования в конкретных регионах<sup>12</sup>. Таковы работы, посвящённые сетевым формам организации в венчурной индустрии, объясняющие региональную концентрацию инвестиционной активности, а также паттерны взаимодействия венчурных фирм друг с другом и со своими контрагентами [Castilla 2003; Zook 2004; Ferrary 2010; 2011]. В этой литературе рынок венчурного капитала рассматривается как частный случай укоренённости экономического действия в социальной структуре [Грановеттер 2002]. В работах о сложных сетях инноваций (*complex networks of innovation*) подчёркивается специфическая роль венчурных фирм в развитии региональных инновационных систем [Ferrary, Granovetter 2009; 2017; Ferrary 2011].

В социологической теории доминируют две содержательные интерпретации «сетевой метафоры», используемой в литературе. С одной стороны, сети рассматриваются как совокупность регулярных межличностных взаимодействий, опосредующих хозяйственную деятельность «поверх» границ формальных институтов (рынков и организаций) [Cohen, Fields 2000; Portes 2000; Грановеттер 2002; Powell 2010]. Такого рода сетевые связи позволяют венчурным капиталистам задействовать внешнюю экспертизу при оценке проектов, распространяют информацию о возможных или уже совершенных сделках, а также обеспечивают работу неявного «репутационного» рынка, сдерживающего оппортунистическое

<sup>12</sup> Парадигматическим примером в этой литературе является Кремниевая долина; см.: [Kenney, Florida 2000; Sturgeon 2000; Ferrary, Granovetter 2009; 2017; Ferrary 2011; Saxenian 2000a; 2000b; Lécuyer 2006; Berlin 2017].

поведение, что компенсирует неполноту контрактов. С другой стороны, сети могут быть поняты как форма координации экономической деятельности, существующая наряду с рынками и иерархиями<sup>13</sup>. В отличие от «одноразовых» рыночных транзакций, сетевое взаимодействие имеет регулярный характер, но, в отличие от иерархических организаций, в нем отсутствует легитимный авторитет, способный разрешать споры между участниками взаимодействия [Powell 1990; 2010; Thompson 1991; Podolny, Page 1998; Smith-Doerr, Powell 2010]. Социологическая теория предсказывает формирование сетевых форм организации в условиях высокой неопределённости, поскольку сетевое взаимодействие способствует поиску новой информации, одновременно ограничивая оппортунизм за счёт повторяемости взаимодействий [Грановеттер 2002; Schrank, Whitford 2011]. В контексте венчурной индустрии наиболее простым примером сетевой формы организации являются инвестиционные синдикаты, в которые входят несколько венчурных фирм.

### *Региональные кластеры и структурная укоренённость*

Одним из первых и наиболее влиятельных исследований, развивших «сетевую» аргументацию применительно к финансированию высоких технологий, стала работа А. Саксениан, посвящённая сравнительному анализу двух технологических кластеров в США — Кремниевой долины в Северной Калифорнии и Шоссе 128 в Большом Бостоне<sup>14</sup>. После Второй мировой войны они стали центрами развития электронной промышленности благодаря наличию в обоих регионах университетских исследовательских лабораторий, крупных технологических компаний, а также федерального финансирования исследований и разработок в рамках системы оборонного заказа [Leslie 2000; Saxenian 2000a; 2000b; Sturgeon 2000; Lécuyer 2006; Berlin 2017]. Комбинация этих факторов запустила процессы региональной концентрации компетенций, технологий и капитала, что сделало оба региона успешными промышленными кластерами. Однако уже в 1970-е гг. траектории кластеров начали расходиться, а в 1980-е гг. оба кластера столкнулись с внешними шоками, потребовавшими перестройки существующих моделей развития. Для Шоссе 128 таким шоком стало появление персональных компьютеров, вытеснивших с рынка мини-компьютеры, на производстве которых специализировались многие технологические компании Большого Бостона. Для компаний Кремниевой долины аналогичную роль сыграла потеря значительной части рынка полупроводниковой памяти из-за конкуренции с японскими производителями. Региональные экономики вышли из кризиса с разными результатами: к началу 1990-х гг. Кремниевая долина в несколько раз превосходила Шоссе 128 по количеству предприятий и рабочих мест в секторе высоких технологий, а также рыночной капитализации высокотехнологичных компаний [Porter 1988; Saxenian 2000a; 2000b; Engel, Del-Palacio 2011]<sup>15</sup>.

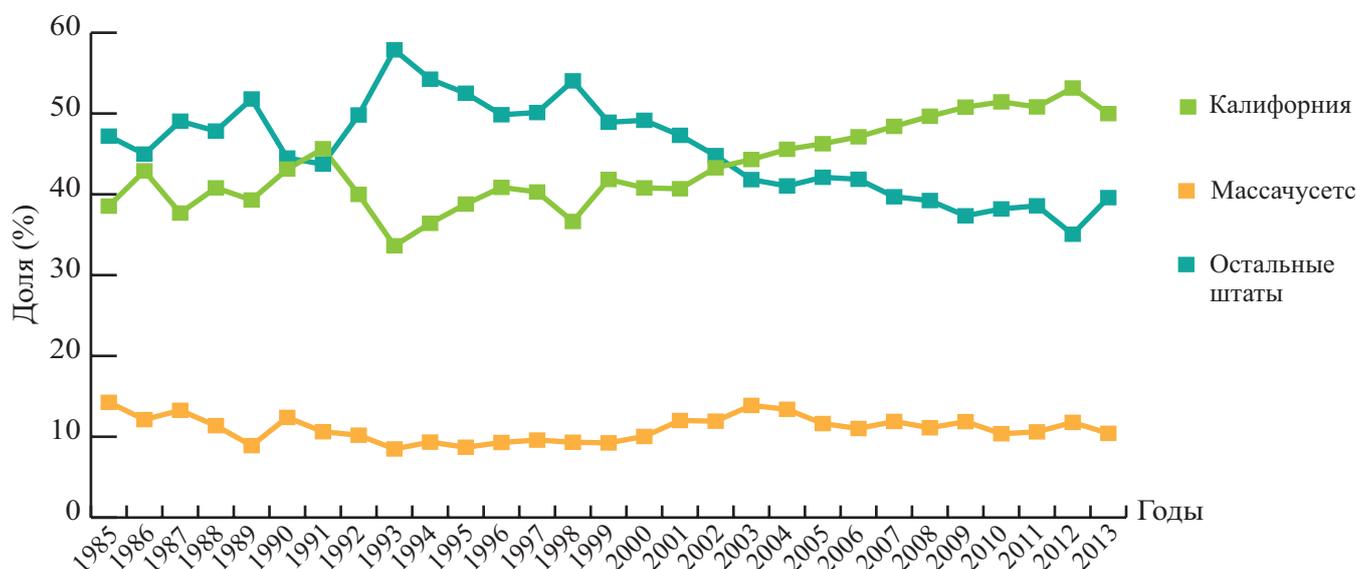
А. Саксениан предложила социологическое объяснение успеха Кремниевой долины и отставания Шоссе 128 [Saxenian 2000a; Saxenian 2000b]. Компании в обоих регионах могли пользоваться преиму-

<sup>13</sup> Эти трактовки не исключают друг друга, но являются аналитически различимыми.

<sup>14</sup> Со времён публикации первого издания книги А. Саксениан появился целый ряд фундаментальных исследований, посвящённых эволюции Кремниевой долины и её экономической модели [Kenney 2000; Lee et al. 2000; Lécuyer 2006; Berlin 2017]. Однако анализ Саксениан заслуживает подробного рассмотрения, поскольку является парадигматическим примером социологической аргументации, апеллирующей к внедоговорным основаниям контрактных отношений и обнаруживающей их в структуре социальных связей.

<sup>15</sup> В 1959 г. занятость в секторе высоких технологий Шоссе 128 более чем в три раза превышала аналогичный показатель Кремниевой долины, а количество высокотехнологичных компаний — на 40%. В 1975–1990 гг. в Кремниевой долине появились 150 тыс. рабочих мест, связанных с новыми технологиями, что в три раза превышает аналогичный показатель Шоссе 128 за тот же период. Уже в 1975 г. в секторе высоких технологий Кремниевой долины работало на 20% больше сотрудников, чем в высокотехнологичных компаниях Шоссе 128, а к началу 1990-х гг. разрыв вырос до 80%, при этом по количеству высокотехнологичных компаний Северная Калифорния превзошла Бостон в полтора раза. Наконец, в 1986–1990 гг. рыночная капитализация крупнейших технологических компаний Кремниевой долины выросла на 25 млрд дол., тогда как для Шоссе 128 аналогичный показатель составил 1 млрд дол. [Saxenian 2000a].

ществами концентрации технологий, навыков и капитала, однако географическое размещение само по себе является необходимым, но недостаточным условием успешной адаптации к технологическим изменениям и новой рыночной конъюнктуре. Согласно выводам Саксениан, «региональное преимущество» Кремниевой долины объясняется вовлечённостью ключевых акторов региональной экономики в децентрализованную кооперацию, основанную на сетевых связях, выходящих за пределы формальных границ отдельных организаций. Вовлечённость в сети стимулирует взаимное обучение специализированных производителей, удешевляя и ускоряя доступ к необходимым ресурсам и компетенциям, которые они не могут произвести самостоятельно [Castilla et al. 2000; Zook 2004; Schrank, Whitford 2011]. Открытый рынок труда способствует циркуляции трудовых ресурсов, а вместе с ними — информации и компетенций, делая возможной «спонтанную перегруппировку навыков, технологий и капитала» [Saxenian 2000a: 9; Angel 1991; Kenney, Florida 2000; Lécuyer 2006]. Напротив, в бостонском кластере доминировали вертикально-интегрированные корпорации, стремившиеся к максимальной автономии друг от друга и ограничивавшие перетекание трудовых ресурсов и информации через долгосрочные иерархические карьеры в одной и той же компании, а также активное использование коммерческих тайн и соглашений о неконкуренции. Модель Кремниевой долины, полагающаяся на горизонтальные связи между компаниями и сетевые формы организации, оказалась более успешной, чем автаркическая модель Шоссе 128, что отразилось и на развитии венчурной индустрии этих регионов. В 1980-е гг. инвестиции венчурного капитала в Северной Калифорнии достигли 9 млрд дол. против 3 млрд дол. в Массачусетсе, что составило соответственно 130% и 75% от всего венчурного капитала, мобилизованного в обоих штатах [Saxenian 2000a]. С 1985 г. Кремниевая долина остаётся центром венчурных инвестиций в США, ежегодно демонстрируя максимальные показатели количества сделок и объёма вложенных средств [NVCA 2014; см. также Kenney 2011: 1712] (см. рис. 1).



Источник: [NVCA 2014: 47–48].

**Рис. 1.** Инвестиции венчурного капитала в США по штатам (% от ежегодной суммы), 1985–2013 гг.

Саксениан показала, что для объяснения расходящихся траекторий похожих друг на друга деловых кластеров недостаточно простого указания на наличие позитивных внешних эффектов, обусловленных географической концентрацией. Сопоставление Кремниевой долины и Шоссе 128 продемонстрировало «недосоциализированный» характер теории деловых кластеров, развивающей идеи А. Маршалла о «внешних экономиах» (*external economies*). Действие экономико-географических механизмов, управляющих процессами региональной концентрации, опосредуется структурой социальных связей между

организациями и индивидами, входящими в состав кластера. В 2000-е гг. эта аргументация была развита уже применительно к венчурной индустрии [Castilla et al. 2000; Cohen, Fields 2000; Saxenian 2000b; Sorenson, Stuart 2001; Castilla 2003; Hochberg 2007; Kogut, Urso, Walker 2007; Ferrary 2010; Ferrary, Granovetter 2017].

### От «простых» сетей к сложным

Анализ Саксениан получил развитие в сравнительных исследованиях венчурных фирм Кремниевой долины и Шоссе 128, которые показали существенные различия в структуре связей межфирменных связей и инвестиционных стратегиях. В 1995–1998 гг. среднее количество связей между венчурными фирмами Кремниевой долины в два раза превышало аналогичный показатель для Шоссе 128, свидетельствуя о более интенсивном взаимодействии и более высоком уровне кооперации между фирмами<sup>16</sup>. В свою очередь, структура социальных сетей влияет на движение капитала и его доступность для локальных фирм, что сказывается на региональном экономическом развитии. Так, венчурные фирмы Кремниевой долины инвестировали в основном локально: большая часть компаний, получивших венчурные инвестиции, находилась в Калифорнии (70%), и там же оставалась и большая часть вложенных средств (70%), усиливая обратную связь географической концентрации и развития региональной экономики. Для Шоссе 128 эти показатели составляли лишь около 40%. Наконец, различия в структуре социальных связей отразились и на инвестиционных стратегиях венчурных фирм. Хотя подавляющее большинство инвестиций в обоих регионах пришлось на проекты в области разработки программного обеспечения и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), в Кремниевой долине более 50% портфельных компаний венчурных фирм находились на ранних стадиях развития против 15% в Бостоне, где предпочтение отдавалось менее рискованным инвестициям в зрелые компании, сделкам по выкупу или публичным размещениям акций [Cohen, Fields 2000; Castilla 2003]. Более тесные социальные сети позволяют снизить информационные асимметрии и агентские издержки, связанные с инвестициями в проекты на ранних стадиях развития. В таком случае у венчурных капиталистов появляется возможность инвестировать в более рискованные, но потенциально более прибыльные проекты, часть которых имеет шанс трансформировать существующие рынки или привести к созданию новых.

В более поздней социологической литературе о венчурной индустрии сложилась концепция сложных сетей, уточняющая и углубляющая работы о сетевых формах организации и социальной укоренённости рынков венчурного капитала [Castilla 2003; Ferrary, Granovetter 2009; 2017; Ferrary 2011]. Под сложными сетями понимается децентрализованное взаимодействие множества гетерогенных агентов, не эквивалентных друг другу с точки зрения вклада, который они вносят в результаты этого взаимодействия. «Простые» сети обеспечивают циркуляцию информации и сдерживают оппортунизм, однако индивиды или организации, входящие в них в качестве «узлов», являются взаимозаменяемыми. Такие сети — фундамент «обычных» деловых кластеров; обеспечивают их конкурентоспособность в конкретной отрасли промышленности за счёт устойчивых связей между фирмами, обладающими комплементарными компетенциями [Porter 1988; Saxenian 2000b; Engel, Del-Palacio 2011]. Напротив, в случае сложных сетей устранение одной группы агентов поставит под угрозу работу всей сети. Сложные сети лежат в основе *инновационных* кластеров, отличающихся своей способностью генерировать прорывные инновации, которые создают *новые* промышленные отрасли и радикально перестраивают существующие цепочки создания стоимости [Ferrary, Granovetter 2009; 2017; Ferrary 2011]. Пример такого кластера представляет собой Кремниевая долина, основное отличие которой от других высокотехнологичных кластеров мира заключается «не в размере университетов, присутствии крупных компаний или качестве исследовательских лабораторий, но в масштабах присутствия венчурных фирм» [Ferrary,

<sup>16</sup> Косвенным образом о плотности сетевых связей говорит и количество синдицированных сделок: за тот же период 70% венчурных фирм Кремниевой долины осуществляли совместные инвестиции в проекты, тогда как для Шоссе 128 этот показатель составлял лишь 50% [Castilla 2003].

Granovetter 2009: 329]. Как пишут М. Феррари и М. Грановеттер, именно венчурные фирмы — ключевые «узлы» сложной сети инноваций, обеспечивающей долгосрочное лидерство Северной Калифорнии в области коммерциализации новых технологий.

Позиция венчурных фирм в сложной сети имеет значение по нескольким причинам. Во-первых, развитие стартапа от прототипа до первичного публичного размещения акций предполагает участие не менее 12 агентов, включая университеты и исследовательские лаборатории, венчурных капиталистов, юридические и бухгалтерские фирмы, агентства по подбору персонала, бизнес-консультантов, коммерческие банки, а на более поздних этапах — аудиторов и инвестиционных банкиров [Ferrary, Granovetter 2017: 331] (см. также: [Ferrary, Granovetter 2009]). Совокупность этих агентов представляет собой «вторую» экономику Кремниевой долины, существующую благодаря «первой», то есть технологическим компаниям [Cohen, Fields 2000; Kenney, Burg 2000; Kenney, Florida 2000]. Однако венчурные фирмы не являются просто одним из поставщиков специализированных бизнес-услуг наряду с другими, поскольку именно они связывают «первую» экономику со «второй». Венчурные инвестиции, получаемые стартапами, используются для оплаты услуг, предоставляемых фирмами «второй» экономики. Таким образом, венчурный капитал непрямым образом финансирует всю совокупность агентов, входящих в сложную сеть инноваций [Ferrary, Granovetter 2009: 341–345].

Во-вторых, отбирая наиболее перспективные проекты, венчурные фирмы выполняют функцию управления рисками для всех остальных элементов сложной сети. Информация о том, что стартап не получил финансирования, быстро распространяется по сети и делает инвестиции другого венчурного фонда менее вероятными [Ferrary, Granovetter 2009: 345–348]. И наоборот, если в стартап проинвестирует известный венчурный фонд, для будущих контрагентов это станет непрямым подтверждением качества проекта, что делает возможным его «подключение» к сложной сети инноваций, а также позволяет другим участникам сети сэкономить на проведении самостоятельного анализа проекта.

В-третьих, венчурные капиталисты не только финансируют стартапы, тем самым давая им возможность установить связи с бизнес-сообществом, но также «встраивают» (*embed*) их в сложную сеть, осуществляя функцию «социализации» предпринимателей, предоставляя им ключевые контакты и выступая в роли брокеров [Ferrary, Granovetter 2009: 348–349] (см. также: [Hellmann 2000; Suchman 2000; Sørheim 2012; Ferrary, Granovetter 2017]).

И наконец, в-четвёртых, оценивая тысячи предпринимательских проектов, венчурные фирмы аккумулируют специализированные аналитические компетенции, становясь центрами накопления коллективного опыта и распространения лучших практик для всего кластера [Ferrary, Granovetter 2009: 351–353]. Таким образом, в каждой из четырёх функций (финансирование, управление рисками, социализация и обучение) венчурные фирмы играют несопоставимо более важную роль, чем остальные агенты, с которыми они взаимодействуют.

## **Венчурный капитализм и государство развития: опыт США**

Хотя в социологических исследованиях не рассматривается проблема провала рынка, фактически они дополняют экономический анализ, демонстрируя социальные условия, необходимые для успешной работы формальных институтов венчурного финансирования. Регулярное сетевое взаимодействие способствует формированию доверия, которое снижает информационные асимметрии даже в условиях неполноты контрактов, а укоренённость венчурных фирм в сложных сетях инноваций позволяет им мобилизовать внешнюю экспертизу, необходимую для создания знаниеёмких прав собственности. Экономическая и социологическая литература не случайно дополняют друг друга: их объединяет общая логика функционалистского рассуждения, объясняющая социальные явления через их послед-

ствия [Stinchcombe 1968]: генезис институтов венчурного финансирования является спонтанной реакцией на провалы рынков знания и предпринимательского финансирования. В литературе последних лет такая трактовка всё чаще подвергается критике, поскольку упускает многие обстоятельства реальной истории венчурной индустрии в США, важную роль в которой играло и продолжает играть федеральное правительство [Lerner 2002; Murray 2007; Lazonick 2010; Janeway 2012; Klingler-Vidra 2018]. Данная аргументация представлена в работах по исторической социологии и сравнительной политэкономии, рассматривающих эволюцию венчурной индустрии в контексте истории американского государства развития, в отличие от социологов и экономистов, фокусирующихся на отдельных рынках или регионах.

### *Две концепции государства развития*

Под государством развития (*developmental state*) понимается государство, занимающееся активной координацией экономической деятельности через инструменты промышленной политики [Wade 1990; Блок 2004]. Классическим примером такого государства считается послевоенная Япония, а также другие страны Юго-Восточной Азии, успешно осуществившие догоняющую модернизацию. Японское «экономическое чудо» стало возможным благодаря усилиям созданного в 1949 г. Министерства международной торговли и промышленности<sup>17</sup>, занимавшегося поддержкой и координацией экспансии крупного бизнеса на новые рынки, освоение которых без помощи государства было бы слишком рискованным [Johnson 1982]. Более широкая кейнсианская трактовка государства развития рассматривает его как «инвестора последней инстанции», финансирующего проекты слишком масштабные и рискованные для частного инвестора [Блок 2004; Janeway 2012].

В отличие от литературы о догоняющей модернизации, в современных исследованиях понятие «государство развития» используется для анализа опыта развитых стран [Гершенкрон 2015; Wade 2017; 2018]. Как отметил У. Лазоник, уделяя избыточное внимание опыту «азиатских тигров», западные исследователи упустили из вида тот факт, что с точки зрения поддержки технологических инноваций США являются государством развития в гораздо большей степени, чем, например, послевоенная Япония [Lazonick 2008]. Речь идёт не только об опосредованном влиянии федерального правительства на развитие высоких технологий через поддержку инженерно-технического образования, финансирование исследований и разработок и создание стимулов для коммерциализации военных технологий. После Второй мировой войны в США создаётся разветвлённая сеть федеральных ведомств, специализирующихся на прямой финансовой и нефинансовой поддержке технологических инноваций [Block 2008; Lazonick 2008; Block, Keller 2011; Weiss 2014].

Случай США отличается от классических примеров государства развития в четырёх отношениях:

- импульсом к его появлению была не задача догоняющей модернизации, а геополитическая конкуренция в холодной войне и проблемы национальной безопасности [Weiss 2014];
- в отличие от японского Министерства международной торговли и промышленности, работавшего как единая бюрократическая организация, американское государство развития имеет сетевую форму — это децентрализованный конгломерат федеральных ведомств, обладающих бюджетной автономией с пересекающимися полномочиями;
- японское государство развития стремилось воспроизвести лучшие международные практики с помощью непрямого экономического стимулирования [Johnson 1982; Wade 1990], тогда как

<sup>17</sup> В литературе эта организация чаще всего упоминается как MITI от английского перевода названия министерства (Ministry of International Trade and Industry — MITI).

децентрализованное государство развития ставит задачу создания радикальных инноваций, для которых не существует устоявшейся модели, и использует более широкий управленческий арсенал, сближающий его деятельность с работой венчурных капиталистов [Block 2008];

- из-за своей децентрализованной структуры и влияния неолиберальной идеологии, отрицающей саму идею активной промышленной и инновационной политики, американское государство развития обладает «скрытым» характером, не будучи связанным ни с одним конкретным ведомством или политической программой [Block 2008; Block, Keller 2011; Wade 2017].

С точки зрения этой литературы индустрия венчурного капитала предстаёт как «девелопменталистский» проект, эволюция которого тесно связана с эволюцией американского государства развития.

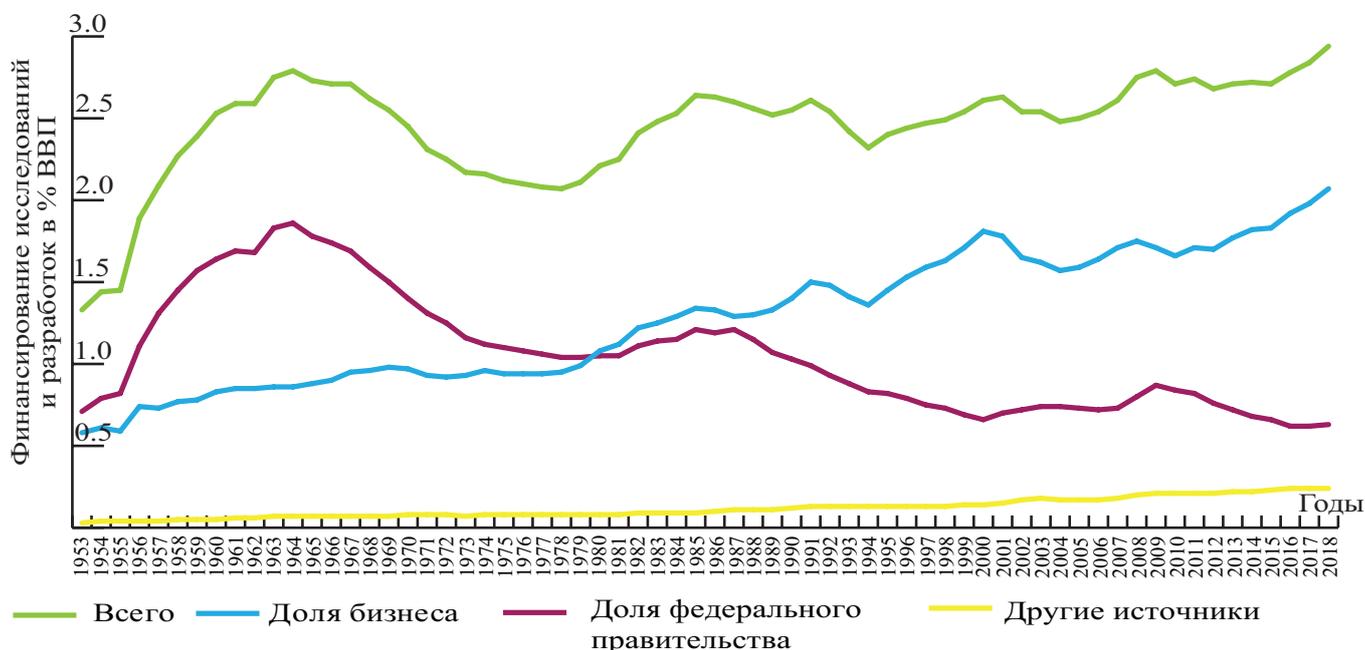
### *Венчурный капитал как девелопменталистский проект*

Первые организации, профессионально занимающиеся венчурным инвестированием, появились в США, как отмечалось выше, в середине 1940-х гг. и создавались наследниками крупных семейных состояний Восточного побережья (Уитни, Рокфеллер, Меллон), а также выходцами из структур военно-промышленного комплекса (ВПК) [Reiner 1989; Kenney 2011]. Если для первых венчурные инвестиции были продолжением традиционного патроната над предпринимателями и изобретателями со стороны влиятельных буржуазных семей, то вторые видели в качестве своего приоритета не столько коммерческий успех, сколько задачи развития и обеспечения национальной безопасности путём коммерциализации военных разработок [Reiner 1989; Berlin 2015; Nicholas 2019]. На Востоке первой венчурной фирмой, не использовавшей семейный капитал, стала бостонская American Research & Development. В 1946 г. ее основали генерал Жорж Дорио, во время войны возглавлявший Отделение военного планирования Армии США, физик из Массачусетского технологического института (Massachusetts Institute of Technology — MIT) Карл Комптон, работавший советником президента Трумэна по вопросам использования ядерного оружия, и сенатор Ральф Фландерс, который курировал вопросы регионального экономического развития Новой Англии [Etzkowitz 1999; Hsu, Kenney 2005; Ante 2008; Kenney 2011; Weiss 2014]. Аналогичным образом основателями Draper, Gaither & Anderson — первой венчурной фирмы Западного побережья, созданной в 1959 г. в Пало-Альто, были генерал-майор Уильям Дрейпер, служивший послом США в НАТО, руководитель Фонда Форда Роуэн Гейтер, ранее возглавлявший экспертную группу по анализу стратегии национальной безопасности при президенте Эйзенхауэре, и генерал-майор авиации Фредерик Андерсон, также представлявший страну в НАТО и работавший в администрации Плана Маршалла [Berlin 2015]. Подобным опытом и связями обладали и многие другие пионеры венчурного бизнеса в США.

Если в 1940-е гг. связь между государством и венчурным бизнесом ограничивалась биографическими обстоятельствами конкретных индивидов и идеологическими обоснованиями деятельности конкретных фирм, то с конца 1950-х гг. Федеральное правительство США начинает систематическую работу по стимулированию коммерциализации исследований и разработок. Поводом для этого послужило обострение конкуренции сверхдержав после запуска СССР первого искусственного спутника Земли в 1957 г., ознаменовавшего переход американского правительства от политики стимулирования технологического развития к продвижению «непрерывной технологической революции» [McDougall 1982; Weiss 2014]. В 1958–2000 гг. в США создаётся более 20 федеральных программ, в ходе которых осуществлялись инвестиции в акционерный капитал частных компаний либо в фонды, занимающиеся такого рода инвестированием [Lerner 1999; 2002]. Наиболее значимой из них была запущенная в 1958 г. Программа инвестиционных компаний малого бизнеса (The Small Business Investment Company Program), в рамках которой инвестиционные фонды могут получить статус инвестиционных компаний малого бизнеса (Small Business Investment Company — SBIC), что позволяет им претендовать на до-

капитализацию из федеральных средств в соотношении 1 : 4. К 1963 г. на такие компании приходилось порядка 75% венчурных инвестиций в стране, а в 1959–1963 гг. объём инвестиций в технологические стартапы по этой программе в три раза превышал совокупный объём частных венчурных инвестиций в этот период [Gompers 1994: 8; Kenney 2011: 1694]. К середине 1960-х гг. около 700 инвестиционных компаний малого бизнеса (SBIC) контролировали львиную долю рискованного капитала США. Хотя к концу 1980-х гг. такие компании практически полностью заменили частные венчурные фирмы, в первые 20 лет своего существования Программа сыграла роль «испытательного полигона» для альтернативных организационных форм венчурного финансирования [Lerner 2007; Weiss 2014; Nicholas 2019].

Программа SBIC снизила порог входа в венчурный бизнес для более конвенциональных инвесторов, не обладавших связями, компетенциями и капиталом, на которые полагались пионеры индустрии. Побочным эффектом её успеха стало размывание фокуса программы, поскольку многие инвестиционные компании малого бизнеса сосредоточились на инвестициях в нетехнологические предприятия. Для развития венчурной индустрии более важным оказалось другое следствие «эффекта Спутника», связанное с увеличением государственного финансирования исследований и разработок (см. рис. 2). В 1957–1967 гг. бюджет Национального научного фонда США увеличился в семь раз, национальные расходы на исследования и разработки выросли с 1,5 до почти 3% ВВП, а доля федерального правительства в них — с 50 до порядка 70% [Weiss 2014: 32]. Одновременно начинается формирование ключевых институтов государства развития: в Министерстве обороны появляются специальные подразделения по развитию технологий двойного назначения; создаются Управление перспективных исследовательских проектов (Advanced Research Projects Agency — ARPA; впоследствии Defense Advanced Research Projects — DARPA) и Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства (National Aeronautics and Space Administration — NASA), уполномоченные проводить долгосрочные и рискованные исследования и разработки в интересах вооружённых сил.



Источник: [Borouh 2021].

**Рис. 2.** Финансирование исследований и разработок (R & D), в % ВВП США, по источникам финансирования, 1953–2018 гг.

## Децентрализованное государство развития

Временем институционализации и количественного роста венчурной индустрии стали 1970-е гг. В 1973 г. создаётся Национальная ассоциация венчурного капитала, успешно лоббирующая снижение налога на прирост капитала с 49,5 до 28%, а также поправки в пенсионное законодательство, позволяющие пенсионным фондам становиться ограниченными партнёрами венчурных фирм. Одновременно с этим происходит постепенное сокращение деятельности государства в качестве заказчика и спонсора исследований и разработок. Если в 1950-е гг. военные обеспечивали 20–30% рынка полупроводников, то к 1978 г. этот показатель упал до 13%, а электронная индустрия все больше переориентируется на гражданский рынок [Kenney 2011: 1691–1692].

Однако уже в начале 1980-х гг. происходит «возвращение» государства в венчурную индустрию, хотя и в ином качестве. В 1982 г. Федеральное правительство США запускает Программу инновационных исследований малого бизнеса (Small Business Research Innovation — SBIR), работающую как консорциум 11 федеральных ведомств, R & D-бюджет которых превышает 100 млн дол. В рамках Программы 3,2% средств инвестируются в малые инновационные предприятия, которые могут получить до 1 млн дол. прямых инвестиций<sup>18</sup>. При этом, в отличие от типичных условий договора между частным венчурным фондом и портфельной компанией, получив финансирование, компании сохраняют за собой контроль и права интеллектуальной собственности. Львиная доля бюджета Программы формируется за счёт средств Министерства обороны, Министерства здравоохранения и социальных служб, Министерства энергетики и NASA<sup>19</sup>.

В 1992 г. SBIR была дополнена Программой трансфера технологий малого бизнеса (Small Business Technology Transfer Program — STTR), работающей по тем же правилам, но направленной на поддержку сотрудничества малых предприятий и некоммерческих организаций — больниц, университетов и исследовательских лабораторий. STTR финансируется пятью федеральными агентствами<sup>20</sup>, ежегодно расходуемыми на исследования и разработки более 1 млрд дол., из которых Программа получает 0,45%. В 2020 г. SBIR/STTR ежегодно поддерживали более 5000 новых проектов на минимальную сумму 3,65 млрд дол. [SBA 2020]. Получив поддержку SBIR/STTR, наиболее успешные из них «передаются» в частные венчурные фирмы, которые в силу конкурентного давления не имеют возможности «подключиться» к этим проектам на более раннем этапе. По условиям Программы, фонды прямых инвестиций, венчурные и хедж-фонды, контролируемые американскими гражданами, могут владеть контрольными долями в предприятиях, поддержанных SBIR/STTR, а зарубежные организации — становиться миноритарными акционерами. Эмпирические исследования показывают, что получение компанией поддержки SBIR на ранней стадии развития делает дальнейшее привлечение венчурных инвестиций в два раза более вероятным [Howell 2017].

<sup>18</sup> В Программе участвуют Министерство сельского хозяйства, Министерство образования, Министерство обороны, Министерство энергетики, Министерство здравоохранения и социальных служб, Министерство транспорта, NASA, Национальный научный фонд, Национальный институт стандартов и технологий, Национальное управление океанических и атмосферных исследований и Агентство по охране окружающей среды. Изначально они инвестировали 1,25% своего бюджета, с 1992 г. — 2,5% [SBA 2019]. Агентства и ведомства, участвующие в SBIR, самостоятельно выбирают фирмы, которые получают инвестиции: это должны быть независимые коммерческие компании, в которых занято не более 500 человек и которые находятся под контролем граждан или постоянных резидентов США [SBA 2020].

<sup>19</sup> С 1983 г. Министерство обороны профинансировало 30% всех фирм, получавших поддержку в рамках SBIR, что составило порядка 50% всех грантовых выплат (более 41 млрд дол.). На доли Министерства здравоохранения, Министерства энергетики и NASA приходится соответственно 27, 7 и 7,5%, на долю Национального научного фонда — 4,5% выплаченных средств [SBA 2021].

<sup>20</sup> Министерство обороны, Министерство энергетики, Министерство здравоохранения и социальных служб, НАСА, Национальный научный фонд. Львиная доля бюджета программы формируется за счёт Министерства обороны, Министерства здравоохранения и социальных служб и NASA.

Основными проблемами программы SBIC были её бюрократический характер, подчинённость одному ведомству — Администрации по делам малого бизнеса (Small Business Administration — SBA), а также отсутствие строгого фокуса на технологических компаниях. В отличие от программы SBIC, программы SBIR/SBTTTR концентрируются только на проектах, реализующих перспективные исследования и разработки и находящихся на самых ранних и рискованных стадиях развития<sup>21</sup>. Принцип работы этих программ хорошо иллюстрирует характерные черты децентрализованного государства развития. Хотя SBIR/SBTTTR координируется SBA, решения по финансированию конкретных проектов принимаются 11 участвующими ведомствами по собственному усмотрению, что увеличивает шансы на получение поддержки: например, проект, которому отказало Министерство обороны, может подать заявку в Министерство энергетики или NASA [Block 2008; Weiss 2014; SBA 2019; 2020]. Децентрализованный характер программы открывает участвующим в ней ведомствам доступ к обширному «пулу» отраслевой экспертизы, которой эти ведомства не обладают отдельно друг от друга. Таким образом, децентрализация позволяет государственным структурам пользоваться информационными преимуществами сетевой формы организации, описанными социологами применительно к рынку частного венчурного капитала. Наконец, в отличие от бюрократического государства развития, его децентрализованная версия не только использует экономическое стимулирование к инновациям, но и непосредственно координирует инновационный процесс.

Ф. Блок выделяет четыре основных направления такой координации [Block 2008; Block, Keller 2011]:

- практика целевого привлечения ресурсов (*targeted resourcing*), когда на основе консультаций с отраслевыми экспертами чиновники определяют приоритетные задачи технологического развития, обладающие большим экономическим потенциалом, а затем предоставляют целевую поддержку научно-исследовательским группам, профиль которых наилучшим образом соответствует задаче, и строго контролирует её исполнение;
- политика «открытия окон» (*opening windows*), примером которой являются программы SBIR/SBTTTR, предоставляющие финансирование на безвозвратной основе и ориентированные на проекты, находящиеся на стадиях, предшествующих коммерциализации;
- брокерская деятельность, направленная на установление связей между научными группами или лабораториями, сотрудничество которых обладает инновационным потенциалом, а также между технологами и частными инвесторами, в том числе венчурными;
- деятельность децентрализованного государства развития, включающая широкий круг задач по содействию технологическим инновациям на уровне стандартизации, регулирования и инфраструктурной поддержки.

В 1980–2000-е гг. наряду с SBIR/SBTTTR в США появились более 10 программ государственного венчурного финансирования. Работая под эгидой Министерства обороны, ЦРУ, NASA и других федеральных ведомств, они образуют децентрализованную экосистему государственного венчурного финансирования [Weiss 2014]. Как и частные венчурные капиталисты, государственные венчурные фонды являются активными инвесторами: они не только финансируют перспективные разработки в интересах национальной безопасности, но также влияют на развитие продукта, чтобы помочь своим портфельным компаниям выйти на гражданские рынки, устанавливая и поддерживая связи с частным

<sup>21</sup> Так, в 1995–2008 гг. 76% венчурных инвестиций в США достались компаниям на стадиях роста и лишь 5,3% — компаниям на посевной стадии или стадии стартапа. Поскольку SBIR не испытывает давления конкурентов, все ресурсы программы могут идти на поддержку инновационных бизнес-проектов. В одном лишь 2009 г. программа предоставила стартапам в два раза больше инвестиций (2,5 млрд дол.), чем вся венчурная индустрия (1,7 млрд дол.) [Weiss 2014: 63].

венчурным капиталом. Обобщая, можно сказать, что децентрализованное государство развития не только стимулирует технологические инновации с помощью регулирования или инструментов экономической политики, но и культивирует образование позитивных экстерналий и процессы перетекания знаний (*knowledge spillovers*) [Frischmann, Lemley 2007].

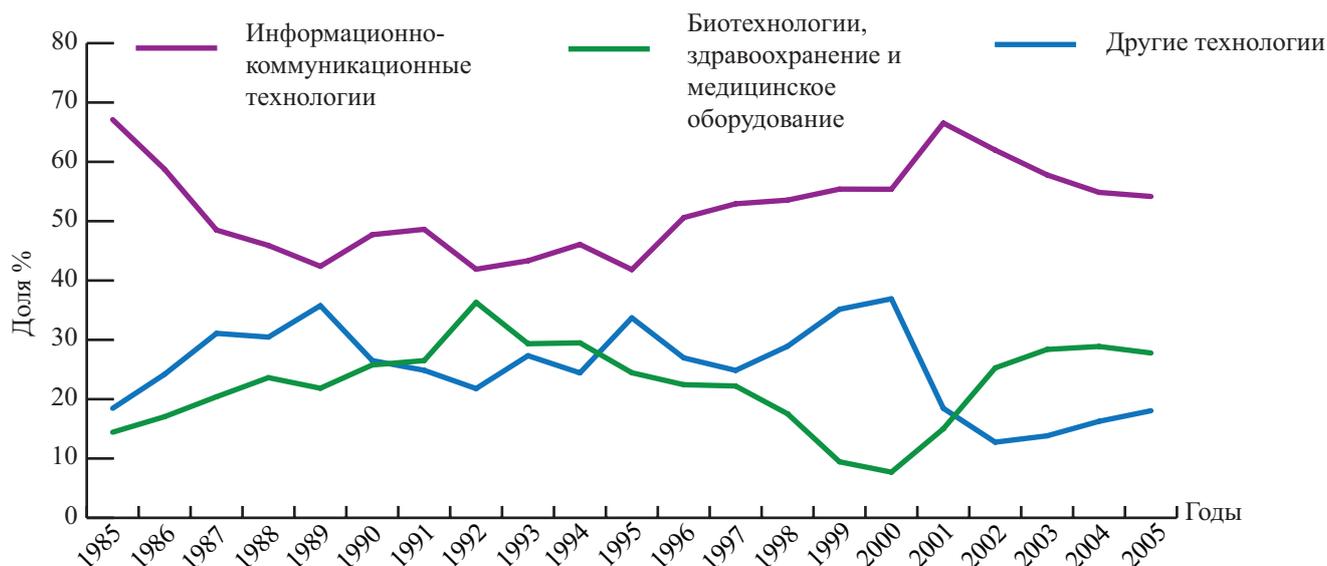
## Заключение

Краткий обзор истории американской венчурной индустрии через призму концепции государства развития демонстрирует изъяны социологической и экономической аргументации, рассмотренной в предыдущих разделах.

Во-первых, логика функционалистского рассуждения заставляет экономистов и социологов рассматривать институты венчурного финансирования «в готовом виде», ориентируясь на практики Кремниевой долины и, таким образом, упуская из вида контингентную историю этой индустрии до 1970-х гг., а также её зависимость от децентрализованного государства развития после 1980-х гг. Исследования о «скрытом» государстве развития в США убедительно демонстрируют, что институты венчурного капитализма складывались отнюдь не спонтанно, но при постоянной прямой и непрямо́й поддержке со стороны федеральных структур.

Во-вторых, предполагается, что венчурный капитал обладает сравнительным преимуществом в финансировании «радикальных инноваций», которые коммерциализируют стартапы [Gompers 1994; Bankman, Gilson 1999; Antonelli, Teubal 2010; 2012]. Институты венчурного инвестирования не являются единственным способом решения проблемы провала «чистого» рынка знания: на протяжении истории индустриального капитализма существовал целый ряд альтернативных способов финансирования исследований и разработок [Bakker 2013]<sup>22</sup>. Стартапы не могут ими воспользоваться в силу величины сопутствующих транзакционных издержек, поэтому прибегают к помощи венчурных капиталистов [Gilson 2003; Antonelli, Teubal 2008]. Однако триада «стартапы — венчурные капиталисты — рынки капитала» может быть функциональной лишь в контексте более широкой и институционально гетерогенной системы финансирования исследований и разработок, в рамках которой сосуществуют разные режимы интеллектуальной собственности. Например, в развитии компьютерной промышленности в США не менее важную роль, чем оборонное финансирование, сыграла политика военных в отношении распространения результатов исследований и разработок. Так, технические схемы IAS — одного из первых компьютеров, разработанного Дж. фон Нейманом в Принстонском Институте продвинутых исследований (Institute of Advanced Study) в 1945–1952 г., — были доступны большому количеству федеральных ведомств, университетов и исследовательских организаций, благодаря чему в 1950-е гг. в США возник целый ряд его «клонов», часть которых затем была выведена на гражданский рынок [Fabrizio, Mowery 2007: 295]. Фундаментальные исследования являются одним из примеров ситуаций, в которых невозможность частного присвоения знания не препятствует, а способствует инновациям (см., например: [Frischmann, Lemley 2007; Benkler 2017]). Таким образом, венчурный капитал не исключает, а предполагает наличие альтернативных форм финансирования исследований и разработок.

<sup>22</sup> Г. Баккер классифицирует исторические формы решения проблемы финансирования исследований и разработок следующим образом: среди частных решений, помимо венчурного капитала, выделяются самофинансирование, неформальное «ангельское» инвестирование с 1750–1850-х гг., финансирование за счёт денежных потоков от существующих операций с 1750–1850-х гг., привлечение капитала через фондовый рынок с 1850–1900-х гг., слияния и поглощения с 1850-х гг., транснациональные компании с 1900–1930-х гг.; среди частно-публичных — университеты и независимые исследовательские лаборатории с 1850–1900-х гг. и корпоративные R & D-лаборатории с 1900–1930-х гг.; среди публичных — использование результатов государственных исследований и разработок с 1750–1850-х гг., монопольные гранты с 1850–1900-х гг., государственные R & D-контракты с 1930–1950-х гг. Наряду с перечисленными решениями используются права собственности и конкурсные призы, права интеллектуальной собственности с 1750–1850-х гг. и практики обмена знаниями (*knowledge sharing*) с 1850–1900-х гг. [Bakker 2013: 1804].



Источник: [NVCA 2014: 45].

**Рис. 3.** Инвестиции венчурного капитала в США по технологиям, доля от общей суммы в год, в %

Эти соображения позволяют поставить вопрос о том, в чём заключается собственно капиталистический характер венчурного капитализма<sup>23</sup>. По сравнению с институциональными альтернативами, специфика венчурного капитала в том, что он решает проблему провала рынка знания рыночными же средствами, путём создания «суррогатного» рынка знания [Antonelli, Teubal 2008]. Как хорошо известно из исторической социологии, строительство нового рынка редко обходится без активного участия государства [Поланья 2002]. В США именно оно превратило венчурные инвестиции в форму *капитализма*, где, в терминологии Вебера, сам процесс создания новых знаниеёмких компаний организован как «доходное предприятие», ориентированное на систематическую эксплуатацию рыночных возможностей [Вебер 2001]. Государственное финансирование исследований и разработок и оборонный заказ после Второй мировой войны создали эти возможности в электронной и полупроводниковой промышленности, где была отработана модель венчурного финансирования. Сегодня уже децентрализованное государство развития продолжает поддерживать эту индустрию, культивируя процессы перетекания знания и создавая анклав «коммунизма знаний» (ср.: [Горц 2010]), поставляющих венчурным капиталистам материал для коммерциализации.

Проведённый анализ литературы об эволюции американской венчурной индустрии позволяет высказать ряд соображений относительно воспроизводимости американского опыта в других странах и институциональных контекстах. Хотя активная роль государства развития в становлении венчурной индустрии говорит о том, что её формирование не было спонтанным и, следовательно, теоретически может быть воспроизведено, сама послевоенная траектория США во многом является идиосинкразической. Если рассматривать венчурный капитал как девелопменталистский проект, ключевыми факторами его развития становятся не столько коммерческие перспективы, сколько нормативные представления государственных и капиталистических элит о стоящих перед ними вызовах, будет ли это угроза национальной безопасности, геополитическая конкуренция, необходимость решения гуманитарных проблем или экономическое развитие собственной страны. Исследования государственных проектов по созданию венчурной индустрии в странах Юго-Восточной Азии показывают, что, несмотря на стремление чиновников и бизнесменов воспроизвести модель Кремниевой долины, предпринимаемые

<sup>23</sup> Хотя понятие «венчурный капитализм» используется в части экономической литературы, его теоретический смысл не раскрывается: под венчурным капитализмом понимается система взаимодействия между стартапами, венчурными фирмами и фондовым рынком (см.: [Antonelli, Teubal 2008]).

ими реформы существенно отличаются друг от друга, поскольку определяются нормативными соображениями, актуальными для конкретных стран [Klingler-Vidra 2018].

Успех венчурного капитализма в США во многом связан с комплементарностью институтов, которой может не быть в других институциональных контекстах. Так, в американской модели капитализма ключевую роль играет фондовый рынок, однако это нехарактерно, например, для стран континентальной Европы [Hall, Soskice 2001]. Вполне возможно поэтому, что релевантной для других стран частью американского опыта окажется исторический этап, предшествовавший формированию венчурного капитализма, когда подавляющее большинство инновационных разработок осуществлялись вертикально-интегрированными корпорациями, предпочитавшими «хороший» рост «взрывному» росту через коммерциализацию и первичное публичное размещение акций [Kenney 2012; Indukaev 2019]. Такая модель может оказаться более универсальной в отношении не только институциональных контекстов, но и типов финансируемых исследований и разработок. Бизнес-модель венчурного капитала «взлетела» благодаря инвестициям в ИТ-стартапы конца 1960-х и 1970-х гг. (см. рис. 3), однако уже с 1980-х гг. наблюдается постепенный рост венчурных инвестиций в проекты в области здравоохранения и биомедицинских технологий, с начала 2000-х гг. — в проекты в секторе энергетики, а с 2010-х гг. — в сферу Интернета вещей и искусственного интеллекта (см.: [WSJ 2018; NVCA 2021]). Расширение технологического портфеля венчурной индустрии было бы невозможно без поддержки децентрализованного государства развития, в отсутствие которой альтернативой венчурному капиталу способны стать государственные институты развития, крупные корпорации или университеты, лучше подходящие для «медленных» инвестиций (см.: [Klingler-Vidra 2016]), ориентированных на длительный временной горизонт, и готовые к тому, что экономист У. Джейнвей назвал «шумпетерианские траты» [Janeway 2012], то есть к безвозвратным потерям времени и ресурсов, неизбежно сопутствующим инновационному процессу.

## Литература

- Акерлоф Дж. 1994. Рынок «лимонов»: неопределённость качества и рыночный механизм. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 5: 91–104.
- Аммосов Ю. 2004. *Венчурный капитализм: от истоков до современности*. СПб.: РАВИ.
- Блок Ф. 2004. Роли государства в хозяйстве. *Экономическая социология*. 5 (2): 37–56. URL: [https://ecsoc.hse.ru/2004-5-2/annot.html#doc\\_26592161](https://ecsoc.hse.ru/2004-5-2/annot.html#doc_26592161)
- Бычкова О. et al. 2019. *Фантастические миры российского хай-тека*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.
- Вебер М. 2001 (1923). История хозяйства. В кн.: Вебер М. *История хозяйства*. Город. М.: КАНОН Пресс; Кучково поле; 5–332.
- Гершенкрон А. 2015. *Экономическая отсталость в исторической перспективе*. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС.
- Горц А. 2010. *Нематериальное: знание, стоимость и капитал*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: [https://ecsoc.hse.ru/2002-3-3/annot.html#doc\\_26593518](https://ecsoc.hse.ru/2002-3-3/annot.html#doc_26593518)

- Дюркгейм Э. 1996. *О разделении общественного труда*. М.: Канон.
- Коуз Р. 2007. *Фирма, рынок и право*. М.: Новое издательство.
- Мокир Дж. 2012. *Дары Афины. Исторические истоки экономики знаний*. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Найт Ф. Х. 2003. *Риск, неопределённость и прибыль*. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС.
- Полян К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Уильямсон О. И. 1993. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 3: 39–49.
- Уильямсон О. И. 1996. *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*. СПб.: Лениздат.
- Angel D. P. 1991. High-Technology Agglomeration and the Labor Market: The Case of Silicon Valley. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 10 (23): 1501–1516.
- Ante S. 2008. *Creative Capital: Georges Doriot and the Birth of Venture Capital*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Antonelli C., Teubal M. 2008. Knowledge-Intensive Property Rights and the Evolution of Venture Capitalism. *Journal of Institutional Economics*. 4 (2): 163–182.
- Antonelli C., Teubal M. 2009. Venture Capitalism, New Markets and Innovation-Led Economic Growth. *ICER Working Papers*. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1404573/](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1404573/)
- Antonelli C., Teubal M. 2010. Venture Capitalism as a Mechanism for Knowledge Governance. In: Viale R., Etkowitz H. (eds) *The Capitalization of Knowledge: A Triple Helix of University-Industry-Government*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar; 98–120.
- Antonelli C., Teubal M. 2012. From the Corporation to Venture Capitalism: New Surrogate Markets for Knowledge and Innovation Led Economic Growth. In: Dietrich M., Krafft J. (eds) *Handbook on the Economics and Theory of the Firm*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing; 545–560.
- Arora A., Fosfuri A., Gambardella A. 2001. *Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Arrow K. 1962. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In: Nelson R. R. (ed.) *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 609–626.
- Bakker G. 2013. Money for Nothing: How Firms Have Financed R & D-Projects Since the Industrial Revolution. *Research Policy*. 42 (10): 1793–1814.
- Bankman J., Gilson R. 1999. Why Start-Ups? *Stanford Law Review*. 51 (2): 289–308.

- Bator F. 1958. The Anatomy of Market Failure. *The Quarterly Journal of Economics*. 72 (3): 351–379.
- Benkler Y. 2017. Law, Innovation, and Collaboration in Networked Economy and Society. *Annual Review of Law and Social Science*. 13 (1): 231–250.
- Berlin L. 2015. The First Venture Capital Firm in the Silicon Valley: Draper, Gaither & Anderson. In: Schulman B. J. (ed.) *Making the American Century: Essays on the Political Culture of Twentieth Century America*. New York: Oxford University Press; 155–171.
- Berlin L. 2017. *Troublemakers: Silicon Valley's Coming of Age*. New York: Simon and Schuster.
- Biagioli M., Lépinay V. A. (eds) 2019. *From Russia with Code: Programming Migrations in Post-Soviet Times*. Durham: Duke University Press.
- Block F. 2008. Swimming Against the Current: The Rise of a Hidden Developmental State in the United States. *Politics & Society*. 23 (2): 169–206.
- Block F., Keller M. R. 2011. *State of Innovation: The U.S. Government's Role in Technology Development*. Boulder, CO: Paradigm Publishing.
- Borouh M. 2021. U.S. R & D Increased by \$51 Billion in 2018, to \$606 Billion; Estimate for 2019 Indicates a Further Rise to \$656 Billion. NSF 21–324. *National Center for Science and Engineering Statistics (NCSES)*. Alexandria, VA: National Science Foundation. URL: <https://nces.gov/pubs/nsf21324/>
- Braunerhjelm P., Feldman M. P. 2006. *Cluster Genesis Technology-Based Industrial Development*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Bronwyn H. H., Lerner J. 2010. The Financing of R & D and Innovation. In: Hall B., Rosenberg N. (eds) *Handbook of the Economics of Innovation*. Vol. 1. Amsterdam: Elsevier; 610–639.
- Brunt L. 2006. Rediscovering Risk: Country Banks as Venture Capital Firms in the First Industrial Revolution. *The Journal of Economic History*. 66 (1): 74–102.
- Carolis D. de, Litzky B., Eddleston K. 2009. Why Networks Enhance the Progress of New Venture Creation: The Influence of Social Capital and Cognition. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 33 (2): 527–545.
- Castilla E. J. 2003. Networks of Venture Capital Firms in Silicon Valley. *International Journal of Technology Management*. 25 (1/2): 113–135.
- Castilla E. J. et al. 2000. Social Networks in Silicon Valley. In: Lee C. et al. (eds) *The Silicon Valley Edge. A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*. Stanford, CA: Stanford Business Books; 218–247.
- Cohen S., Fields G. 2000. Social Capital and Capital Gains: An Examination of Social Capital in Silicon Valley. In: Kenney M. (ed.) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, CA: Stanford University Press; 190–217.
- Cummings D. 2012. Venture Capital Financial Contracting: An Overview of the International Evidence. In: Mason C., Landström H. (eds) *Handbook of Research on Venture Capital*. Vol. 2. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing; 70–97.

- De Clerq D. D., Manigart S. 2007. The Venture Capital Post-investment Phase: Opening the Black Box of Involvement. In: Landström H. (ed.) *Handbook of Research on Venture Capital*. Vol. 1. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing; 193–218.
- Drori I., Elis S., Shapira Z. 2013. *The Evolution of a New Industry: A Genealogical Approach*. Stanford, CA: Stanford Business Books.
- Emigh R. J. 1997. The Power of Negative Thinking: The Use of Negative Case Methodology in the Development of Sociological Theory. *Theory and Society*. 26 (5): 649–684.
- Engel J., Del-Palacio I. 2011. Global Clusters of Innovation: The Case of Israel and Silicon Valley. *California Management Review*. 53 (2): 27–49.
- Etzkowitz H. 1999. *The Triple Helix: MIT and the Rise of Entrepreneurial Science*. London: Gordon & Breach.
- Etzkowitz H. 2008. *The Triple Helix: University—Industry—Government Innovation in Action*. New York: Routledge.
- Fabrizio K. R., Mowery D. C. 2007. The Federal Role in Financing Major Innovations: Information Technology during the Postwar Period. In: Lamoreaux N., Sokoloff K. (eds) *Financing Innovation in the United States, 1870 to the Present*. Cambridge, MA: MIT Press; 283–316.
- Ferrary M. 2010. Syndication of Venture Capital Investment: The Art of Resource Pooling. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 34 (5): 885–907.
- Ferrary M. 2011. Specialized Organizations and Ambidextrous Clusters in the Open Innovation Paradigm. *European Management Journal*. 29 (3): 181–192.
- Ferrary M., Granovetter M. 2009. The Role of Venture Capital Firms in Silicon Valley's Complex Innovation Network. *Economy and Society*. 8 (2): 326–359.
- Ferrary M., Granovetter M. 2017. Social Networks and Innovation. In: Bartherlt H. et al. (eds) *The Elgar Companion to Innovation and Knowledge Creation*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing; 327–341.
- Florida R., Kenney M. 1988. Venture Capital, High Technology and Regional Development. *Regional Studies*. 22 (1): 33–48.
- Fohlin C. 2012. *Mobilizing Money: How the World's Richest Nations Financed Industrial Growth*. Cambridge, MA; New York: Cambridge University Press.
- Frischmann B. M., Lemley M. A. 2007. Spillovers. *Columbia Law Review*. 107 (1): 257–301.
- Gilson R. 2003. Engineering a Venture Capital Market: Lessons from the American Experience. *Stanford Law Review*. 55 (4): 1067–1103.
- Gompers P. 1994. The Rise and Fall of Venture Capital. *Business and Economic History*. 23 (2): 1–26.
- Gompers P. 1995. Optimal Investment, Monitoring, and the Staging of Venture Capital. *The Journal of Finance*. 50 (5): 1461–1489.

- Gompers P., Lerner J. 2001. The Venture Capital Revolution. *The Journal of Economic Perspectives*. 15 (2): 145-168.
- Gompers P., Lerner J. 2006. *The Venture Capital Cycle*. 2nd ed. Cambridge, MA; London: MIT Press.
- Hall P., Soskice D. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Hellmann T. 2000. Venture Capitalists: The Coaches of Silicon Valley. In: Lee C. et al. (eds) *The Silicon Valley Edge. A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*. Stanford, CA: Stanford Business Books; 276–294.
- Hochberg Y. 2007. Whom You Know Matters: Venture Capital Networks and Investment Performance. *The Journal of Finance*. 62 (1): 251–301.
- Howell S. 2017. Financing Innovation: Evidence from R & D Grants. *The American Economic Review*. 107 (4): 1136–1164.
- Hsu D., Kenney M. 2005. Organizing Venture Capital: The Rise and Demise of American Research & Development Corporation, 1946–1973. *Industrial and Corporate Change*. 14 (4): 579–616.
- Indukaev A. 2019. Siberian Software Developers. In: Biagioli M., Lepinary V. (eds) *From Russia with Code: Programming Migration in Post-Soviet Times*. Durham: Duke University Press; 195–212.
- Janeway W. 2012. *Doing Capitalism in the Innovation Economy Markets, Speculation and the State*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Jensen M., Meckling W. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. 3 (4): 305–360.
- Johnson C. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Kaplan S., Strömberg P. 2001. Venture Capitalists as Principals: Contracting, Screening, and Monitoring. *The American Economic Review*. 91 (2): 426–430.
- Kaplan S., Strömberg P. 2003. Financial Contracting Theory Meets the Real World: An Empirical Analysis of Venture Capital Contracts. *The Review of Economic Studies*. 70 (2): 281–315.
- Kaplan S., Strömberg P. 2004. Characteristics, Contracts, and Actions: Evidence from Venture Capitalist Analyses. *The Journal of Finance*. 59 (5): 2177–2210.
- Kenney M. 2000. (ed.) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Kenney M. 2011. How Venture Capital Became a Component of the US National System of Innovation. *Industrial and Corporate Change*. 20 (6): 1677–1723.
- Kenney M. 2012. Venture Capital Has a Role, But Do Not Forget Nice Growth Firms. In: Immonen S. (ed.) *Growth Enterprise Review 2012*. Helsinki: Ministry of Employment and the Economy; 60–72. URL: <https://>

[kenney.faculty.ucdavis.edu/wp-content/uploads/sites/332/2018/03/venture-capital-has-a-role-but-do-not-forget-nice-growth-firms.pdf](http://kenney.faculty.ucdavis.edu/wp-content/uploads/sites/332/2018/03/venture-capital-has-a-role-but-do-not-forget-nice-growth-firms.pdf)

- Kenney M. 2015. Venture Capital. In: Wright J. (ed) *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. 2nd ed. Amsterdam, Netherlands: Elsevier; 59–62.
- Kenney M., Burg U. von. 2000. Institutions and Economies: Creating Silicon Valley. In: Kenney M. (ed.) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, CA: Stanford University Press; 218–240.
- Kenney M., Florida R. 2000. Venture Capital in Silicon Valley: Fuelling New Firm Formation. In: Kenney M. (ed.) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, CA: Stanford University Press; 98–123.
- Kirsch D., Goldfarb B., Gera A. 2009. Form or Substance: The Role of Business Plans in Venture Capital Decision Making. *Strategic Management Journal*. 30 (5): 487–515.
- Klingler-Vidra R. 2016. When Venture Capital is Patient Capital: Seed Funding as a Source of Patient Capital for High-Growth Companies. *Socio-Economic Review*. 14 (4): 691–708.
- Klingler-Vidra R. 2018. *The Venture Capital State: The Silicon Valley Model in East Asia*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Kogut B., Urso P., Walker G. 2007. Emergent Properties of a New Financial Market: American Venture Capital Syndication, 1960–2005. *Management Science*. 53 (7): 1181–1198.
- Lamoreaux N., Sokoloff K. 2007. *Financing Innovation in the United States, 1870 to the Present*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Landström H. (ed.) 2007. *Handbook of Research on Venture Capital*. Vol. 1. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Lazonick W. 2008. Entrepreneurial Ventures and the Developmental State: Lessons from the Advanced Economies. *WIDER Discussion Paper*. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/84670/1/659519895.pdf>
- Lazonick W. 2010. Innovative Business Models and Varieties of Capitalism: Financialization of the U.S. Corporation. *Business History Review*. 84 (4): 675–702.
- Lécuyer C. 2006. *Making Silicon Valley: Innovation and the growth of high tech, 1930–1970*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lee C. et al. 2000. *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*. Stanford, CA: Stanford Business Books.
- Lerner J. 1994. The Syndication of Venture Capital Investments. *Financial Management*. 23 (3): 16–27.
- Lerner J. 1999. The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of the SBIR Program. *The Journal of Business*. 72 (3): 285–318.

- Lerner J. 2002. When Bureaucrats Meet Entrepreneurs: The Design of Effective 'Public Venture Capital' Programmes. *The Economic Journal*. 112 (477): F73–F84.
- Lerner J. 2007. The Governance of New Firms: A Functional Perspective. In: Lamoreaux N., Sokoloff K. (eds) *Financing Innovation in the United States, 1870 to the Present*. Cambridge, MA: MIT Press; 406–432.
- Leslie S. 2000. The Biggest "Angel" of Them All: The Military and the Making of Silicon Valley. Kenney M. (ed.) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, CA: Stanford University Press; 48–67.
- Mason C., Landström H. 2012. *Handbook of Research on Venture Capital*. Vol. 2. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- McDougall W. 1982. Technocracy and Statecraft in the Space Age—Toward the History of a Saltation. *The American Historical Review*. 87 (4): 1010–1040.
- Murray G. C. 2007. Venture Capital and Government Policy. In: Landström H. (ed.) *Handbook of Research on Venture Capital*. Vol. 1. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing; 13–151.
- Nelson R. 1959. The Simple Economics of Basic Scientific Research. *Journal of Political Economy*. 67 (3): 297–306.
- Nicholas T. 2019. *VC: An American History*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- NVCA. 2014. *National Association of Venture Capital Yearbook 2014*. New York: Thomson Reuters.
- NVCA. 2021. *National Association of Venture Capital Yearbook 2021*. URL: <https://nvca.org/wp-content/uploads/2021/08/NVCA-2021-Yearbook.pdf>
- Pagano U., Vatiello M. 2015. Costly Institutions as Substitutes: Novelty and Limits of the Coasian Approach. *Journal of Institutional Economics*. 11 (2): 265–281.
- Piazza M., Pedicini M. 2019. What Arrow's Information Paradox Says (to Philosophers). In: D'Alfonso V. M., Berkich D. (eds) *On the Cognitive, Ethical, and Scientific Dimensions of Artificial Intelligence*. Cham, Switzerland: Springer Nature Switzerland AG; 83–94.
- Pisano G. 2006. Can Science Be a Business? Lessons from Biotech. *Harvard Business Review*. 84 (10): 114–150.
- Podolny J., Page K. 1998. Network Forms of Organization. *Annual Review of Sociology*. 24: 57–76.
- Porter M. 1988. Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*. 76 (6): 77–90.
- Portes A. 2000. The Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum*. 15 (1): 1–12.
- Powell W. W. 1990. Neither Market nor Hierarchy: Network forms of Organization. *Research in Organizational Behavior*. 12: 295–336.
- Powell W. W. et al. 2002. The Spatial Clustering of Science and Capital: Accounting for Biotech Firm-Venture Capital Relationships. *Regional Studies*. 36 (3): 291–305.

- Powell W. W. 2010. Collective Invention and Inventor Networks. In: Hall B., Rosenberg N. (eds) *Handbook of the Economics of Innovation*. Vol. 1. Amsterdam: Elsevier; 575–605.
- Reiner M. L. 1989. *The Transformation of Venture Capital: A History of Venture Capital Organizations in the United States*. Unpublished PhD Thesis. University of California, Berkeley.
- Saxenian A. 2000a. *Regional Advantage Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Saxenian A. 2000b. The Origins and Dynamics of Production Networks in Silicon Valley. In: Kenney M. (ed.) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, CA: Stanford University Press; 141–164.
- SBA. 2010. *SBIR 2.0 — Innovative Improvements Supporting Innovative Entrepreneurs*. September. URL: <https://www.sbir.gov/news/sbir-20-innovative-improvements-supporting-innovative-entrepreneurs/>
- SBA. 2019. *Small Business Innovation Research (SBIR) and Small Business Technology Transfer Program*. Policy Directive. May. URL: [https://www.sbir.gov/sites/default/files/SBIR-STTR\\_Policy\\_Directive\\_2019.pdf](https://www.sbir.gov/sites/default/files/SBIR-STTR_Policy_Directive_2019.pdf)
- SBA. 2020. *Leveraging America's Seed Fund Small Business Innovation Research (SBIR) Small Business Technology Transfer (STTR)*. May. URL: <https://www.uspto.gov/sites/default/files/documents/LeveragingAmericaSeedFund-SBA-20200619.pdf>
- SBA. 2021. *SBIR Data Dashboard*. URL: <https://www.sbir.gov/awards/annual-reports>
- Schrank A., Whitford J. 2011. The Anatomy of Network Failure. *Sociological Theory*. 29 (3): 151–177.
- Slater G., Spencer D. 2000. The Uncertain Foundations of Transaction Costs Economics. *Journal of Economic Issues*. 34 (1): 61–87.
- Smith-Doerr L. Powell W. 2010. Networks and Economic Life. In: Smelser N., Swedberg R. (eds) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 3794–02.
- Sorenson O., Stuart T. 2001. Syndication Networks and the Spatial Distribution of Venture Capital Investments. *American Journal of Sociology*. 106 (6): 1546–1588.
- Sørheim R. 2012. Venture Capitalists as Smart Investors. In: Mason C., Landström H. (eds) *Handbook of Research on Venture Capital*. Vol. 2. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing; 159–171.
- Stiglitz J., Weiss A. 1981. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*. 71 (3): 393–410.
- Stinchcombe A. 1968. *Constructing Social Theories*. New York: Harcourt, Brace and World.
- Sturgeon T. 2000. How Silicon Valley Came To Be. In: Kenney M. (ed.) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, CA: Stanford University Press; 15–47.

- Suchman M. 2000. Dealmakers and Counselors: Law Firms as Intermediaries in the Development of Silicon Valley. In: Kenney M. (ed.) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, CA: Stanford University Press; 71–97.
- Thompson G. 1991. *Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life*. London: Sage Publications.
- Wade R. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wade R. 2017. The American Paradox: Ideology of Free Markets and the Hidden Practice of Directional Thrust. *Cambridge Journal of Economics*. 41 (3): 859–880.
- Wade R. 2018. The Developmental State: Dead or Alive? *Development and Change*. 49 (2): 518–546.
- Weiss L. 2014. *America Inc.?: Innovation and Enterprise in the National Security State*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Williamson O. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*. New York: Free Press.
- WSJ. 2018. *Tracking Investment by Sector*. URL: <https://graphics.wsj.com/venture-capital-deals/>
- Zacharski A., Shepherd D. A. 2007. The Pre-Investment Process: Venture Capitalists' Decision Policies. In: Landström H. (ed.) *Handbook of Research on Venture Capital*. Vol. 1. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing; 177–192.
- Zook M. 2004. The Knowledge Brokers: Venture Capitalists, Tacit Knowledge and Regional Development. *International Journal of Urban and Regional Research*. 28 (3): 621–641.

## PROFESSIONAL REVIEWS

Dmitrii M. Zhikharevich

# Venture Capitalism, High-Technology Financing and the State's Innovation Policy: A Sociological Analysis of the U.S. Experience (1940s–2010s)

ZHIKHAREVICH, Dmitrii —

PhD, Researcher, International Research Laboratory “Transnationalism and Migration Processes” (TANDEM), St. Petersburg State University. Address: 1/3 Smolny str., room 323–325, 191124, St. Petersburg, Russian Federation. Research Fellow, Science and Technology Studies Centre (STS Centre), European University at St Petersburg. Address: 6/1 Gagarinskaya str., room 23, 191187, St. Petersburg, Russian Federation.

Email: [dzhikhar@gmail.com](mailto:dzhikhar@gmail.com)

### Abstract

This paper reviews the theoretical and research literature on venture capitalism. The major approaches to the study of venture financing and its institutional forms are considered against the background of the experience of the U.S., where this industry exists the longest. Economists analyze venture capital as an institutional response either to the failure of the market for knowledge or to the failure of the market for entrepreneurial finance. Economic sociologists complement this analysis by emphasizing venture capital firms' role in socializing technological entrepreneurs, indirect financing of innovation ecosystems, and risk management. In the more recent literature inspired by critical political economy and economic history, this functionalist, market-failure type of argument is increasingly called into question because of its insufficient attention to the role of the state in creating and maintaining the venture capital industry. Based on this literature, the paper illustrates the connection between the genesis of the venture capital industry in the U.S. and the evolution of the developmental state in post-war U.S. In conclusion, this paper discusses institutional alternatives to venture capital and the applicability of the U.S. experience to other contexts.

**Keywords:** venture capitalism; venture capital; developmental state; high-technology financing; Silicon Valley; United States; historical sociology

**Conflict of interests:** The author reports no conflict of interests.

**Funding information:** The reported study was funded by RFBR, project number 20–111–50689.

### Acknowledgements

The author is grateful to the two anonymous reviewers for useful comments and the journal's editors for their heroic patience.

### References

Akerlof G. (1994) Rynok «limonov»: neopredelennost' kachestva i rynochnyy mekhanizm [The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism]. *THESIS (Theory and History of Economic and Social Institutions and Systems)* = *THESIS: teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsial'nykh institutov i system*, no 5, pp. 91–104 (in Russian).

- Ammosov Ju. (2004) *Venchurny kapitalizm: ot istokov do sovremennosti* [Venture Capitalism: From Origins to the Current State], St. Petersburg: Russian Venture Capital Association (RVCA) (in Russian).
- Angel D. P. (1991) High-Technology Agglomeration and the Labor Market: The Case of Silicon Valley. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 10, no 23, pp. 1501–1516.
- Ante S. (2008) *Creative capital: Georges Doriot and the Birth of Venture Capital*, Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Antonelli C., Teubal M. (2008) Knowledge-Intensive Property Rights and the Evolution of Venture Capitalism. *Journal of Institutional Economics*, vol. 4, no 2, pp. 163–182.
- Antonelli C., Teubal M. (2009) Venture Capitalism, New Markets and Innovation-Led Economic Growth. *ICER Working Papers*. Available at: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1404573/](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1404573/) (accessed 1 September 2021).
- Antonelli C., Teubal M. (2010) Venture Capitalism as a Mechanism for Knowledge Governance. *The Capitalization of Knowledge: A Triple Helix of University—Industry—Government* (eds. R. Viale, H. Etzkowitz), Cheltenham UK; Northampton, MA: Edward Elgar, pp. 98–120.
- Antonelli C., Teubal M. (2012) From the Corporation to Venture Capitalism: New Surrogate Markets for Knowledge and Innovation Led Economic Growth. *Handbook on the Economics and Theory of the Firm* (eds. M. Dietrich, J. Krafft), Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, pp. 545–560.
- Arora A., Fosfuri A., Gambardella A. (2001) *Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Arrow K. (1962) Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors* (ed. R. R. Nelson), Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 609–626.
- Bakker G. (2013). Money for Nothing: How Firms Have Financed R & D-Projects Since the Industrial Revolution. *Research Policy*, vol. 42, no 10, pp. 1793–1814.
- Bankman J., Gilson R. (1999) Why Start-Ups? *Stanford Law Review*, vol. 51, no 2, pp. 2893–08.
- Bator F. (1958) The Anatomy of Market Failure. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, no 3, pp. 351–379.
- Benkler Y. (2017) Law, Innovation, and Collaboration in Networked Economy and Society. *Annual Review of Law and Social Science*, vol. 13, no 1, pp. 231–250.
- Berlin L. (2015) The First Venture Capital Firm in the Silicon Valley: Draper, Gaither & Anderson. *Making the American Century: Essays on the Political Culture of Twentieth Century America* (ed. B. J. Schulman), New York: Oxford University Press, pp. 155–171.
- Berlin L. (2017) *Troublemakers: Silicon Valley's Coming of Age*, New York: Simon and Schuster.
- Biagioli M., Lépinay V. A. (eds) (2019) *From Russia With Code: Programming Migrations In Post-Soviet Times*, Durham: Duke University Press.

- Block F. (2004) Roli gosudarstva v khozyaystve [The Roles of the State in the Economy]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 5, no 2, pp. 37–56. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/2004-5-2/annot.html#doc\\_26592161](https://ecsoc.hse.ru/2004-5-2/annot.html#doc_26592161) (accessed 1 September 2021) (in Russian).
- Block F. (2008) Swimming Against the Current: The Rise of a Hidden Developmental State in the United States. *Politics & Society*, vol. 23, no 2, pp. 169–206.
- Block F., Keller M. R. (2011) *State of Innovation: The U.S. Government's Role in Technology Development*, Boulder, CO: Paradigm Publishing.
- Borouh M. (2021) U.S. R & D Increased by \$51 Billion in 2018, to \$606 Billion; Estimate for 2019 Indicates a Further Rise to \$656 Billion. NSF 21-324. *National Center for Science and Engineering Statistics (NCSES)*, Alexandria, VA: National Science Foundation. Available at <https://nces.nsf.gov/pubs/nsf21324/> (accessed 1 September 2021).
- Braunerhjelm P., Feldman M. P. (2006) *Cluster Genesis Technology-Based Industrial Development*, Oxford: Oxford University Press.
- Bronwyn H. H., Lerner J. (2010) The Financing of R & D and Innovation. *Handbook of the Economics of Innovation*, vol. 1 (eds. B. Hall, N. Rosenberg), Amsterdam: Elsevier, pp. 610–639.
- Brunt L. (2006) Rediscovering Risk: Country Banks as Venture Capital Firms in the First Industrial Revolution. *The Journal of Economic History*, vol. 66, no 1, pp. 741–02.
- Bychkova O., Gladarev B., Harhordin O., Cinman Zh. (2019) *Fantasticheskie miry rossijskogo haj-teka* [Fantastic Worlds of Russian High-Tech], St. Petersburg: The European University at St. Petersburg Publisher (in Russian).
- Carolis D. de, Litzky B., Eddleston K. (2009) Why Networks Enhance the Progress of New Venture Creation: The Influence of Social Capital and Cognition. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, no 2, pp. 527–545.
- Castilla E. J. (2003) Networks of Venture Capital Firms in Silicon Valley. *International Journal of Technology Management*, vol. 25, no 1/2, pp. 113–135.
- Castilla E. J., Hwang H., Granovetter E., Granovetter M. (2000) Social Networks in Silicon Valley. *The Silicon Valley edge. A Habitat for Innovation and Entrepreneurship* (eds. C. Lee, W. Miller, M. Hancock, H. Rowen), Stanford, CA: Stanford Business Books, pp. 218–247.
- Cohen S., Fields G. (2000) Social Capital and Capital Gains: An Examination of Social Capital in Silicon Valley: *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region* (ed. M. Kenney), Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 190–217.
- Cummings D. (2012). Venture Capital Financial Contracting: An Overview of the International Evidence. *Handbook of Research on Venture Capital*, vol. 2 (eds. C. Mason, H. Landström), Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, pp. 70–97.
- De Clerq D. D., Manigart S. (2007) The Venture Capital Post-investment Phase: Opening the Black Box of Involvement. *Handbook of Research on Venture Capital*, vol. 1 (ed. H. Landström), Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, pp. 193–218.

- Drori I., Elis S., Shapira Z. (2013) *The Evolution of a New Industry: A Genealogical Approach*, Stanford, CA: Stanford Business Books.
- Durkheim E. (1996) *O razdelenii obshchestvennogo truda* [On the Division of Social Labor], Moscow: Kanon (in Russian).
- Emigh R. J. (1997) The Power of Negative Thinking: The Use of Negative Case Methodology in the Development of Sociological Theory. *Theory and Society*, vol. 26, no 5, pp. 649–684.
- Engel J., Del-Palacio I. (2011) Global Clusters of Innovation: The Case of Israel and Silicon Valley. *California Management Review*, vol. 53, no 2, pp. 27–49.
- Etzkowitz H. (1999) *The Triple Helix: MIT and the Rise of Entrepreneurial Science*, London: Gordon & Breach.
- Etzkowitz H. (2008) *The Triple Helix: University—Industry—Government Innovation in Action*, New York: Routledge.
- Fabrizio K. R., Mowery D. C. (2007) The Federal Role in Financing Major Innovations: Information Technology during the Postwar Period. *Financing Innovation in the United States, 1870 to the Present* (eds. N. Lamoreaux, K. Sokoloff), Cambridge, MA: MIT Press, pp. 283–316.
- Ferrary M. (2010) Syndication of Venture Capital Investment: The Art of Resource Pooling. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 34, no 5, pp. 885–907.
- Ferrary M. (2011) Specialized Organizations and Ambidextrous Clusters in the Open Innovation Paradigm. *European Management Journal*, vol. 29, no 3, pp. 181–192.
- Ferrary M., Granovetter M. (2009) The Role of Venture Capital Firms in Silicon Valley's Complex Innovation Network. *Economy and Society*, vol. 8, no 2, pp. 326–359.
- Ferrary M., Granovetter M. (2017) Social Networks and Innovation. *The Elgar Companion to Innovation and Knowledge Creation* (eds. H. Bartherlt, P. Cohendet, S. Henn, L. Simon), Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, pp. 327–341.
- Florida R., Kenney M. (1988) Venture Capital, High Technology and Regional Development, *Regional Studies*, vol. 22, no 1, pp. 33–48.
- Fohlin C. (2012) *Mobilizing Money: How the World's Richest Nations Financed Industrial Growth*, Cambridge, MA; New York: Cambridge University Press.
- Frischmann B. M., Lemley M. A. (2007) Spillovers. *Columbia Law Review*, vol. 107, no 1, pp. 257–301.
- Gershenkron A. (2015) *Jekonomicheskaja otstalost' v istoricheskoy perspective* [Economic Backwardness in Historical Perspective], Moscow: Publishing House "Delo" RANEPa (in Russian).
- Gilson R. (2003) Engineering a Venture Capital Market: Lessons from the American Experience. *Stanford Law Review*, vol. 55, no 4, pp. 1067–1103.

- Gompers P. (1994) The Rise and Fall of Venture Capital. *Business and Economic History*, vol. 23, no 2, pp. 1–26.
- Gompers P. (1995). Optimal Investment, Monitoring, and the Staging of Venture Capital. *The Journal of Finance*, vol. 50, no 5, pp. 1461–1489.
- Gompers P., Lerner J. (2001) The Venture Capital Revolution. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no 2, pp. 145–168.
- Gompers P., Lerner J. (2006) *The Venture Capital Cycle*. 2nd ed., Cambridge, MA; London: MIT Press.
- Gorz A. (2010) *Nematerial'noe: znanie, stoimost' i kapital* [The Immaterial: Knowledge, Value, and Capital], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Granovetter M. (2002) Ekonomicheskoe deystvie i sotsial'naya struktura: problema ukorenennosti [Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 3, pp. 44–58. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/2002-3-3/annot.html#doc\\_26593518](https://ecsoc.hse.ru/2002-3-3/annot.html#doc_26593518) (accessed 1 September 2021) (in Russian).
- Hall P., Soskice D. (2001) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Hellmann T. (2000) Venture Capitalists: The Coaches of Silicon Valley. *The Silicon Valley edge. A habitat for innovation and entrepreneurship* (eds. C. Lee, W. Miller, M. Hancock, H. Rowen), Stanford, CA: Stanford Business Books, pp. 276–294.
- Hochberg Y. (2007) Whom You Know Matters: Venture Capital Networks and Investment Performance. *The Journal of Finance*, vol. 62, no 1, pp. 251–301.
- Howell S. (2017) Financing Innovation: Evidence from R & D Grants. *The American Economic Review*, vol. 107, no 4, pp. 1136–1164.
- Hsu D., Kenney M. (2005) Organizing Venture Capital: The Rise and Demise of American Research & Development Corporation, 1946–1973. *Industrial and Corporate Change*, vol. 14, no 4, pp. 579–616.
- Indukaev A. (2019) Siberian Software Developers. In: *From Russia with Code: Programming Migration in Post-Soviet Times* (eds. M. Biagioli, V. Lepinary), Durham: Duke University Press; pp. 195–212.
- Janeway W. (2012) *Doing Capitalism in the Innovation Economy Markets, Speculation and the State*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Jensen M., Meckling W. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no 4, pp. 305–360.
- Johnson C. (1982) *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Kaplan S., Strömberg P. (2001) Venture Capitalists as Principals: Contracting, Screening, and Monitoring. *The American Economic Review*, vol. 91, no 2, pp. 426–430.

- Kaplan S., Strömberg P. (2003) Financial Contracting Theory Meets the Real World: An Empirical Analysis of Venture Capital Contracts. *The Review of Economic Studies*, vol. 70, no 2, pp. 281–315.
- Kaplan S., Strömberg P. (2004) Characteristics, Contracts, and Actions: Evidence from Venture Capitalist Analyses. *The Journal of Finance*, vol. 59, no 5, pp. 2177–2210.
- Kenney M. (2000) *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Kenney M. (2011) How Venture Capital Became a Component of the US National System of Innovation. *Industrial and Corporate Change*, vol. 20, no 6, pp. 1677–1723.
- Kenney M. (2012). Venture Capital Has a Role, But Do Not Forget Nice Growth Firms. *Growth Enterprise Review 2012* (ed. S. Immonen), Helsinki: Ministry of Employment and the Economy, pp. 60-72. Available at: <https://kenney.faculty.ucdavis.edu/wp-content/uploads/sites/332/2018/03/venture-capital-has-a-role-but-do-not-forget-nice-growth-firms.pdf> (accessed 1 September 2021).
- Kenney M. (2015) Venture Capital. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (ed. J. Wright), 2nd ed., Amsterdam, Netherlands: Elsevier, pp. 59–62.
- Kenney M., Burg U. von (2000) Institutions and Economies: Creating Silicon Valley. *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region* (ed. M. Kenney), Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 218–240.
- Kenney M., Florida R. (2000) Venture Capital in Silicon Valley: Fuelling New Firm Formation. *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region* (ed. M. Kenney), Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 98–123.
- Kirsch D., Goldfarb B., Gera A. (2009) Form or Substance: The Role of Business Plans in Venture Capital Decision Making. *Strategic Management Journal*, vol. 30, no 5, pp. 487–515.
- Klingler-Vidra R. (2016) When Venture Capital is Patient Capital: Seed Funding as a Source of Patient Capital for High-Growth Companies, *Socio-Economic Review*, vol. 14, no 4, pp. 691–708.
- Klingler-Vidra R. (2018) *The Venture Capital State: The Silicon Valley Model in East Asia*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Knight F. H. (2003) *Risk, neopredelennost' i pribyl'* [Risk, Uncertainty and Profit], Moscow: Publishing House "Delo" RANEPА (in Russian).
- Kogut B., Urso P., Walker G. (2007). Emergent Properties of a New Financial Market: American Venture Capital Syndication, 1960-2005. *Management Science*, vol. 53, no 7, pp. 1181–1198.
- Kouz P. (2007) *Firma, rynok i parvo* [The Firm, the Market, and the Law], Moscow: Novoe izdatel'stvo (in Russian).
- Lamoreaux N., Sokoloff K. (2007) *Financing Innovation in the United States, 1870 to the Present*, Cambridge, MA: MIT Press.

- Landström H. (ed.) (2007) *Handbook of Research on Venture Capital*, vol. 1, Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Lazonick W. (2008). Entrepreneurial Ventures and the Developmental State: Lessons from the Advanced Economies. *WIDER Discussion Paper*. Available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/84670/1/659519895.pdf> (accessed 1 September 2021).
- Lazonick W. (2010) Innovative Business Models and Varieties of Capitalism: Financialization of the U.S. Corporation. *Business History Review*, vol. 84, no 4, pp. 675–702.
- Lécuyer C. (2006) *Making Silicon Valley: Innovation and the Growth of High Tech, 1930-1970*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Lee C., Miller W., Hancock M., Rowen H. (2000) *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*, Stanford, CA: Stanford Business Books.
- Lerner J. (1994) The Syndication of Venture Capital Investments. *Financial Management*, vol. 23, no 3, pp. 16–27.
- Lerner J. (1999) The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of the SBIR Program. *The Journal of Business*, vol. 72, no 3, pp. 285–318.
- Lerner J. (2002) When Bureaucrats Meet Entrepreneurs: The Design of Effective ‘Public Venture Capital’ Programmes. *The Economic Journal*, vol. 112, no 477, pp. F73–F84.
- Lerner J. (2007) The Governance of New Firms: A Functional Perspective. *Financing Innovation in the United States, 1870 to the Present* (eds. N. Lamoreaux, K. Sokoloff), Cambridge, MA: MIT Press, pp. 406–432.
- Leslie S. (2000) The Biggest “Angel” of Them All: The Military and the Making of Silicon Valley. *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region* (ed. M. Kenney), Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 48–67.
- Mason C., Landström H. (2012) *Handbook of Research on Venture Capital*, vol. 2, Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- McDougall W. (1982) Technocracy and Statecraft in the Space Age—Toward the History of a Saltation. *The American Historical Review*, vol. 87, no 4, pp. 1010–1040.
- Mokyr J. (2012) *Dary Afiny. Istoricheskie istoki jekonomiki znanij* [The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy], Moscow: Izdatel'stvo Instituta Gajdara (in Russian).
- Murray G. C. (2007) Venture Capital and Government Policy. *Handbook of Research on Venture Capital*, vol. 1. (ed. H. Landström), Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, pp. 113–151.
- Nelson R. (1959) The Simple Economics of Basic Scientific Research. *Journal of Political Economy*, vol. 67, no 3, pp. 297–306.
- Nicholas T. (2019) *VC: An American History*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

- NVCA (2014) *National Association of Venture Capital Yearbook 2014*, New York: Thomson Reuters.
- NVCA (2021) *National Association of Venture Capital Yearbook 2021*. Available at: <https://nvca.org/wp-content/uploads/2021/08/NVCA-2021-Yearbook.pdf> (accessed 1 September).
- Pagano U., Vatiello M. (2015) Costly Institutions as Substitutes: Novelty and Limits of the Coasian Approach. *Journal of Institutional Economics*, vol. 11, no 2, pp. 265–281.
- Piazza M., Pedicini M. (2019) What Arrow's Information Paradox Says (to Philosophers). *On the Cognitive, Ethical, and Scientific Dimensions of Artificial Intelligence* (eds. V. M. D'Alfonso, D. Berkich), Cham, Switzerland: Springer Nature Switzerland AG, pp. 83–94
- Pisano G. (2006) Can Science Be a Business? Lessons from Biotech. *Harvard Business Review*, vol. 84, no 10, pp. 114–150.
- Podolny J., Page K. (1998) Network Forms of Organization. *Annual Review of Sociology*, no 24, pp. 57–76.
- Polanyi K. (2002) *Velikaya transformatsiya: politicheskie i ekonomicheskie istoki nashego vremeni* [The Great Transformation: Political and Economic Origins of Our Times], St. Petersburg: Aleteia (in Russian).
- Porter M. (1988) Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, vol. 76, no 6, pp. 77–90.
- Portes A. (2000) The Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum*, vol. 15, no 1, pp. 1–12.
- Powell W. W. (1990) Neither Market nor Hierarchy: Network forms of Organization. *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, pp. 295–336.
- Powell W. W. (2010) Collective Invention and Inventor Networks. *Handbook of the Economics of Innovation*, vol. 1 (eds. B. Hall, N. Rosenberg), Amsterdam: Elsevier, pp. 575–605.
- Powell W., Koput K., Bowie J., Smith-Doerr L. (2002) The Spatial Clustering of Science and Capital: Accounting for Biotech Firm-Venture Capital Relationships. *Regional Studies*, vol. 36, no 3, pp. 291–305.
- Reiner M. L. (1989) *The Transformation of Venture Capital: A History of Venture Capital Organizations in the United States*. Unpublished PhD Thesis. University of California, Berkeley.
- Saxenian A. (2000a) *Regional Advantage Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Saxenian A. (2000b) The Origins and Dynamics of Production Networks in Silicon Valley. *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region* (ed. M. Kenney), Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 141–164.
- SBA (2010) *SBIR 2.0 — Innovative Improvements Supporting Innovative Entrepreneurs*. September. Available at: <https://www.sbir.gov/news/sbir-20-innovative-improvements-supporting-innovative-entrepreneurs/> (accessed 1 September 2021).

- SBA (2019) *Small Business Innovation Research (SBIR) and Small Business Technology Transfer Program. Policy Directive*. May. Available at: [https://www.sbir.gov/sites/default/files/SBIR-STTR\\_Policy\\_Directive\\_2019.pdf](https://www.sbir.gov/sites/default/files/SBIR-STTR_Policy_Directive_2019.pdf) (accessed 1 September 2021).
- SBA (2020) *Leveraging America's Seed Fund Small Business Innovation Research (SBIR) Small Business Technology Transfer (STTR)*. May. Available at: <https://www.uspto.gov/sites/default/files/documents/LeveragingAmericaSeedFund-SBA-20200619.pdf> (accessed 1 September 2021).
- SBA (2021) *SBIR Data Dashboard*. Available at: <https://www.sbir.gov/awards/annual-reports> (accessed 1 September 2021).
- Schrank A., Whitford J. (2011). The Anatomy of Network Failure. *Sociological Theory*, vol. 29, no 3, pp. 151–177.
- Slater G., Spencer D. (2000) The Uncertain Foundations of Transaction Costs Economics. *Journal of Economic Issues*, vol. 34, no 1, pp. 61–87.
- Smith-Doerr L. Powell W. (2010) Networks and Economic Life. *The Handbook of Economic Sociology* (eds. N. Smelser, R. Swedberg), Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 379–402.
- Sorenson O., Stuart T. (2001) Syndication Networks and the Spatial Distribution of Venture Capital Investments. *American Journal of Sociology*, vol. 106, no 6, pp. 1546–1588.
- Sørheim R. (2012) Venture capitalists as smart investors. *Handbook of Research on Venture Capital*, vol. 2 (eds. C. Mason, H. Landström), Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, pp. 159–171.
- Stiglitz J., Weiss A. (1981) Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, vol. 71, no 3, pp. 393–410.
- Stinchcombe A. (1968) *Constructing Social Theories*, New York: Harcourt, Brace and World.
- Sturgeon T. (2000) How Silicon Valley Came to Be. *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region* (ed. M. Kenney), Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 15–47.
- Suchman M. (2000) Dealmakers and Counselors: Law Firms as Intermediaries in the Development of Silicon Valley. *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region* (ed. M. Kenney), Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 71–97.
- Thompson G. (1991) *Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life*, London: Sage Publications.
- Wade R. (1990) *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wade R. (2017) The American Paradox: Ideology of Free Markets and the Hidden Practice of Directional Thrust. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 41, no 3, pp. 859–880.
- Wade R. (2018) The Developmental State: Dead or Alive? *Development and Change*, vol. 49, no 2, pp. 518–546.

- Weber M. (2001 [1923]) *Istoriya khozyaystva* [General Economic History]. *Istoriya khozyaystva. Gorod* [General Economic History. The City], Moscow: Kanon-Press; Kuchkovo Pole, pp. 5–332 (in Russian).
- Weiss L. (2014) *America Inc.?: Innovation and Enterprise in the National Security State*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Williamson O. I. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, New York: Free Press.
- Williamson O. I. (1993) Povedencheskie predposylki sovremennogo ekonomicheskogo analiza [Behavioural Foundations of Economic Analysis]. *THESIS (Theory and History of Economic and Social Institutions and Systems) = THESIS: teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsial'nykh institutov i system*, no 3, pp. 39–49 (in Russian).
- Williamson O. I. (1996) *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya* [The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting], St. Petersburg: Lenizdat (in Russian).
- WSJ (2018) Tracking Investment by Sector. Available at: <https://graphics.wsj.com/venture-capital-deals/> (accessed 1 September 2021).
- Zacharski A., Shepherd D. A. (2007) The Pre-Investment Process: Venture Capitalists' Decision Policies. *Handbook of Research on Venture Capital*, vol. 1. (ed. H. Landström), Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, pp. 177–192.
- Zook M. (2004) The Knowledge Brokers: Venture Capitalists, Tacit Knowledge and Regional Development. *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, no 3, pp. 621–641.

**Received:** August 18, 2021

**Citation:** Zhikharevich D. (2021) Venchurnyy kapitalizm, finansirovanie vysokikh tehnologiy i innovatsionnaya politika gosudarstva: sotsiologicheskii analiz amerikanskogo opyta (1940–2010-e gg.) [Venture Capitalism, High-Technology Financing and the State's Innovation Policy: A Sociological Analysis of the U.S. Experience (1940s–2010s)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 4, pp. 78–116. doi: 10.17323/1726-3247-2021-4-78-116 (in Russian).

Д. Е. Серебренников, Ю. В. Кузьмина

## Полевые эксперименты и модель причинно-следственного вывода Дональда Рубина: обзор актуальных исследований<sup>1</sup>



**СЕРЕБРЕННИКОВ**

**Дмитрий**

**Евгеньевич** — магистр социологии, младший научный сотрудник Института проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге. Адрес: Россия, 191187, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, д. 6/1, литера А.

**Email:** [serebrennikov.dmtr@eu.spb.ru](mailto:serebrennikov.dmtr@eu.spb.ru)

*Различные виды экспериментов всё чаще используются в социальных науках для получения причинно-следственного вывода. Среди разновидностей этого метода особенно можно выделить полевые эксперименты. Взрывной рост их числа наблюдается в последние годы, прежде всего в экономике и политической науке. Постепенно полевые эксперименты начинают распространяться и в других дисциплинах. Одна из важнейших причин этого — популяризация так называемой модели причинно-следственного вывода Дональда Рубина, которая позволяет связать экспериментальные методы со статистикой и прочими математическими методами. В русскоязычном академическом поле можно наблюдать некоторый недостаток текстов, описывающих, как полевые эксперименты связаны с этой моделью в причинно-следственном выводе, в то время как подобный исследовательский дизайн позволяет сфокусироваться именно на поиске причинности различных социальных феноменов. В этой статье представлен критический обзор как концептуальной модели причинного-следственного вывода, так и существующих исследований, выполненных в дизайне полевых экспериментов именно в модели Рубина. Первая часть работы охватывает основные парадигмы причинно-следственного вывода и показывает, как из одной из них (подход потенциальных исходов и контрфактуального вывода) логически возникает модель Рубина. Далее описываются основные вехи истории проведения полевых экспериментов до модели Рубина. После этого приводится описание модели и сегодняшних дебатов о достоинствах, недостатках и особенностях дизайна полевого эксперимента. В завершение на нескольких примерах мы разбираем ряд известных полевых экспериментов для иллюстрации работы описываемого метода.*

**Ключевые слова:** причинно-следственный вывод; парадигма возможных исходов; Дональд Рубин; эксперимент; полевой эксперимент; причинность.

<sup>1</sup> Этой статье не было бы без курса Бориса Соколова по статистическому причинно-следственному выводу, прочитанного в Европейском университете в Санкт-Петербурге. Мы также благодарны Б. Соколову за ценные комментарии. Кроме того, мы хотим выразить благодарность Михаилу Соколову за его лекции по каузальности в социальной теории, Надежде Соколовой за продуктивные обсуждения и анонимному рецензенту, чьи замечания помогли нам переработать текст в лучшую сторону.



**КУЗЬМИНА Юлия Викторовна** — магистр социологии, аспирантка факультета политических наук, Европейский университет в Санкт-Петербурге. Адрес: Россия, 191187, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, д. 6/1, литера А.

**Email:** [ykuzmina@eu.spb.ru](mailto:ykuzmina@eu.spb.ru)

## Введение

В 2019 г. Нобелевская премия по экономике<sup>2</sup> была присуждена Абхиджиту Банерджи, Эстер Дюфло и Майклу Кремеру, трём исследователям из Гарвардского университета и Массачусетского технологического института, за «экспериментальный подход к борьбе с глобальной бедностью»<sup>3</sup>. Эту награду можно рассматривать как институциональное признание экспериментального метода в качестве одного из важнейших способов установления причинно-следственных связей в экономической науке, где он начал бурно развиваться в 1990-х гг. после ряда известных работ, использующих данный подход.

При этом сами полевые эксперименты в практической плоскости проводятся с 1920-х гг., а эксперименты в социальных науках появляются ещё во второй половине XIX века. Психологами и социальными психологами также была детально разработана методология проведения экспериментов и различные экспериментальные планы [Кэмпбелл 1980]. Чем можно объяснить всплеск популярности такого типа анализа именно в последние десятилетия?

Несмотря на разработанный инструментарий, до начала 1970-х гг. в теории проведения эксперимента не было общепризнанной рамки, которая могла бы связать результаты со статистикой и остальными математизированными областями знания. Такой связкой стала так называемая модель Дональда Рубина [Holland 1986], или, как её ещё называют, модель Неймана—Рубина [Sekhon 2008]), разработанная на основании парадигмы потенциальных исходов. Изначально появившись в области статистики и эпидемиологии, модель установления причинно-следственной связи между явлениями быстро стала распространяться в экономике, а затем в политической науке и социологии [Winship, Morgan 1999: 659].

На русском языке уже представлено несколько обзорных работ, посвящённых использованию экспериментального метода в социологии [Девятко 2009; Малошонок, Девятко 2013]. Однако в русскоязычной научной литературе существует недостаток обзорных текстов о том, как полевые эксперименты связаны с моделью потенциальных исходов в причинно-следственном выводе. Иллюстрации этой связи и посвящена данная статья.

Изначально Д. Рубин понимал под экспериментом исследование с равнороятным, то есть рандомизированным, разбиением испытуемых на две (или более) группы, на одну из которых оказывается воздействие определённого фактора, а на другую — нет [Rubin 1974: 689]. К настоящему времени существует более подробное определение, при котором так называемый рандомизированный<sup>4</sup> контролируемый эксперимент (РКЭ) является синонимом эксперимента вообще [Imbens, Rubin 2015: 40–50]. РКЭ — это механизм

<sup>2</sup> Её официальное название — Премия Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля.

<sup>3</sup> Press Release: The Prize in Economic Sciences 2019. NobelPrize.org. Nobel Prize Outreach. Mon. (см.: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2019/press-release/>).

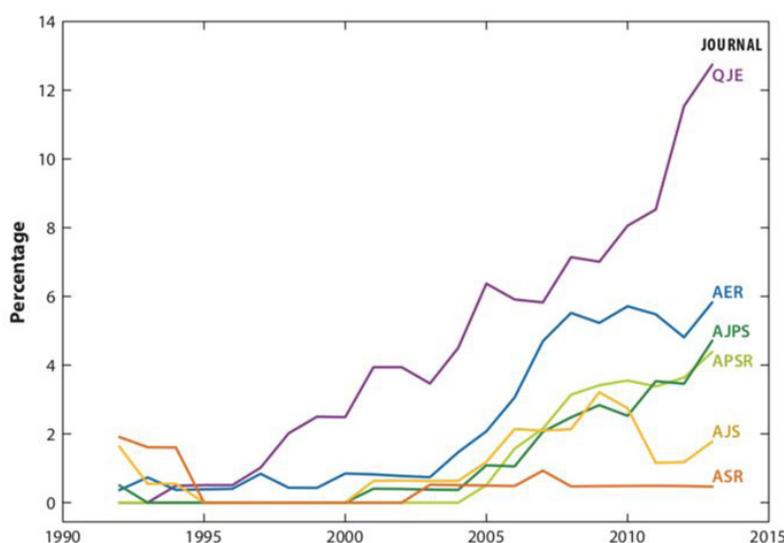
<sup>4</sup> В дальнейшем при переводе терминов на русский язык будут использоваться общепринятые понятия. Но если конвенциональная традиция перевода для каких-то терминов

случайного индивидуализированного назначения воздействия на испытуемого, который является вероятностным и контролируется исследователем. РКЭ проводится для подтверждения или опровержения какой-либо каузальной гипотезы [Hernán, Robins 2019: 13].

В социальных науках исторически существуют два вида экспериментов — лабораторные и полевые. Лабораторный (или истинный) эксперимент нацелен на проверку теоретической каузальной гипотезы и осуществляется в условиях максимального контроля над уровнем воздействия независимой переменной и очищения этого воздействия от посторонних влияний, оказываемых внешними переменными. Полевой эксперимент проводится не в лабораторных, а в естественных условиях [Девятко 2009], для него характерен более слабый контроль внешних условий со стороны испытателя. Таким образом, эффект воздействия на интересующий экспериментатора объект будет оцениваться в привычной для испытуемого среде [Wood 2007].

Стоит все же сказать, что граница между полевыми и лабораторными экспериментами далеко не всегда бывает чёткой. К примеру, в опросном эксперименте, при котором измеряется то, как формулировка вопроса и его контекст влияют на ответ, дизайн исследования, в сущности, можно назвать лабораторным экспериментом. Точно так же как проведение исследования с дизайном лабораторного эксперимента над школьниками не в лаборатории, а в настоящей школе даёт нам повод сказать, что на самом деле это полевой эксперимент [Gerber, Green 2012].

В дальнейшем речь будет идти только о полевом эксперименте. Согласно исследованию Делья Балдассарри и Марии Абскаль, в настоящее время полевые эксперименты становятся крайне распространёнными в экономической науке (см. рис. 1). Так, количество статей с использованием этого метода в «Quarterly Journal of Economics», одном из ведущих экономических журналов, достигает почти 14%. Подъём интереса к этому подходу наблюдается и в русскоязычном академическом поле в работах представителей экономической науки, где чаще всего он используется в контексте изучения бедности [Воробьёв, Кравченко, Майборода 2019; Ениколопов 2020].



Источник: [Baldassarri, Abascal 2017: 45].

Условные обозначения: AER — American Economic Review; AJPS — American Journal of Political Science; APSR — American Political Science Review; AJS — American Journal of Sociology; ASR — American Sociological Review; QJE — Quarterly Journal of Economics.

**Рис. 1.** Частота опубликованных статей, использующих метод полевого эксперимента

не сложилась, авторы будут давать перевод с опорой на существующие русскоязычные источники [Петухов 2005] и приводить изначальные понятия на языках оригинала в скобках.

Полевые эксперименты набирают популярность и в других областях знания. В политической науке количество статей с этим методом в двух ведущих журналах дисциплины — «American Journal of Political Science» и «American Political Science Review» — приближается к 5%. Чуть менее они популярны в социологии: в двух самых известных журналах этой науки — «American Journal of Sociology» и «American Sociological Review» — в последние годы они представлены в 1–2% статей. Однако сам тренд на всё большее использование экспериментов виден и здесь, особенно в «American Journal of Sociology» [Baldassarri, Abascal 2017]. В российском социологическом поле также существуют некоторые обзорные тексты по использованию экспериментов в той или иной области исследований (см., например: [Малошонок, Девятко 2013; Белянин et al. 2014]). В случае социологии сторонники экспериментального метода настаивают, что одна из важнейших проблем дисциплины в том, что авторы скрупулёзных описательных исследований зачастую делают причинно-следственные выводы, однако для выведения причинности событий нужны другие техники (и эксперимент — одна из самых популярных из них). Эксперимент позволяет сделать социологические исследования более ориентированными на поиск причинности [Barringer, Eliason, Leahey 2013].

Важно отметить, что настоящий обзор рассматривает сильные и слабые места, а также последние достижения метода полевого эксперимента применительно к модели Рубина и парадигме потенциальных исходов. Заинтересованным в методологии проведения полевых экспериментов мы предлагаем обратиться к учебнику Дональда Кэмпбэлла [Кэмпбэлл 1980], а тем, кто желает ближе ознакомиться с парадигмой потенциальных исходов, — к труду Гуидо Имбенса и Дональда Рубина [Imbens, Rubin 2015].

Теоретизирование в логике потенциальных исходов и экспериментального подхода невозможно без понимания специфического типа причинно-следственного вывода, который стоит за этой концепцией. Этому будет посвящена первая часть статьи. Далее мы кратко опишем основные вехи истории проведения полевых экспериментов до появления модели Рубина. После этого проведём описание модели Рубина и сегодняшних дебатов о достоинствах, недостатках и особенностях дизайна полевого эксперимента.

В завершение проиллюстрируем работу метода на ряде примеров и остановимся на работе Дэвида Брукмана и Джошуа Калла в журнале «Science» об изменении отношения к трансгендерным персонам [Broockman, Kalla 2016]. Двумя годами раньше статья на ту же тему и в том же журнале была опубликована Мишелем Лакуром и Дональдом Грином [LaCour, Green 2014]. Её авторы пытались оценить эффект агитационного разговора, оказываемый на формирование отношения к закону о легализации однополых браков избирателем в зависимости от гендерной идентификации агитатора. Лакур и Грин пришли к выводу о крайне высокой эффективности такой агитации, пусть и по-разному сохраняющей своё воздействие в зависимости от даты разговора и гендера агитатора. Однако Гэрри Макги убедительно показал, как тактика разговора агитатора с респондентом оказывалась успешной только в случае активной рекламной кампании и привлечения к ней телевизионных звёзд, о чём умолчали авторы эксперимента [McGee 2015]. Последовали и другие работы, критикующие Лакура и Грина [Broockman, Kalla, Aronow 2015]. Статья Лакура и Грина была отозвана из журнала, а сами исследования такого рода стали восприниматься с долей скепсиса. Брукман и Калла стремились провести «идеальный» полевой эксперимент с учётом всех правил и контролей, чтобы восстановить изрядно подпорченную репутацию подобных работ.

## **Специфика причинности в экспериментальном методе и парадигма потенциальных исходов**

Вслед за Сандрой Баррингер и её соавторами [Barringer Barringer, Eliason, Leahey 2013] мы можем объединить все способы причинно-следственного вывода в три большие традиции<sup>5</sup>:

<sup>5</sup> В социологии также существует богатая традиция изучения причинности как социального явления, которое само должно быть объяснено; см., например: [Rawls 1996].

- теория регулярной причинности (*constant conjunction and regularity accounts*);
- техника корреляционного вывода и анализа пути (*correlational and path analytic techniques*);
- парадигма потенциальных исходов и контрфактуального вывода (*potential outcomes and counterfactual frameworks*).

В той или иной степени все они восходят к определению причинности Д. Юмом, внутренние противоречия в котором и раскололи дальнейшие традиции. Итак, Юм писал: «<...> Объект, за которым следует другой, и где за всеми объектами, подобными первому, следуют объекты, подобные второму. Или, другими словами, где, если бы первого объекта не было, второго тоже никогда бы не существовало»<sup>6</sup> [Hume 1999: 145].

Исходя из этого, первая традиция постулирует, что событие является причиной другого из-за регулярной (повторяющейся) связи одного события с другим. Эта концепция дала для многих работ основания, обосновывающие причинность как повторяемость. Обычно такое понимание каузальности приписывают Д. С. Миллю, однако его понимание регулярности также включало контрфактуальный вывод.

Развитие идей регулярной причинности и наработок Милля в настоящее время связано с двумя концепциями: (1) с так называемым качественным сравнительным анализом (*qualitative comparative analysis*) [Ragin 1987]; (2) с теорией вероятностной причинности, согласно которой Карл Пирсон утверждал, что повторяемость событий в будущем — это вопрос веры, выраженный в доверии к показателю вероятности его наступления исходя из наших предыдущих знаний [Barringer, Eliason, Leahey 2013: 11]. Исследователь полагает, что при прочих равных условиях причина повышает вероятность наступления определённого следствия [Hitchcock 1997].

Ключевой проблемой такого подхода можно назвать сильную зависимость от опыта или теории при объяснении явления. Кроме того, зачастую сами повторяющиеся регулярности невозможно объяснить таким образом (как пример — смена дня и ночи) [Marini, Singer 1988].

Второй тип причинности — техника корреляционного вывода, анализа пути и использование структурных уравнений (*structural equation models*)<sup>7</sup> для причинно-следственного вывода. Эта традиция, с одной стороны, является развитием корреляционного анализа, который был популяризирован в социологии ещё Эмилем Дюркгеймом [Дюркгейм 1995: 139]; а с другой — это расширение регулярной теории причинности благодаря тезису о необходимости учёта множественных причин и следствий в анализе. В этой логике причинность явлений может быть установлена за счёт корреляций друг с другом множественных событий, концептуализируемых как причины, и множественных событий, концептуализируемых как следствия. Результаты такого анализа обычно представляют на так называемой диаграмме пути<sup>8</sup>.

В настоящее время структурное моделирование базируется на развитии многих методов многомерного анализа, а именно на множественной линейной регрессии, дисперсионном и факторном анализе [Ми-

<sup>6</sup> В оригинале: «We may define a cause to be an object followed by another, and where all the objects, similar to the first, are followed by objects similar to the second. Or, in other words, where, if the first object had not been, the second never had existed».

<sup>7</sup> См. подробнее о методе структурных уравнений в социологии: [Bielby, Hauser 1977].

<sup>8</sup> См. подробнее о методе использования диаграммы пути: [Bollen 1989].

тина 2008]. К преимуществам анализа путей и структурных уравнений относят возможность оценки скрытых (или латентных) переменных, а также возможность произвести причинно-следственный вывод без активного экспериментального вмешательства во внешний мир. Однако в последние десятилетия ввиду популяризации полевых экспериментов происходит попытка соединить анализ с помощью структурных уравнений и парадигмы потенциальных исходов, являющейся третьей традицией причинно-следственного вывода (например, в [Pearl 2009]).

Потенциальные исходы — это возможные исходы явления  $X$  при воздействии на него  $Y$  или отсутствии воздействия  $Y$ . Но что делать, если в реальности мы можем наблюдать только один исход? Решением становится идея о контрфактуальности<sup>9</sup>, гипотетической ситуации «если бы», в которой мы наблюдали бы исход воздействия  $Y$  и исход отсутствия воздействия  $Y$  одновременно.

Теория контрфактуальности (*counterfactual theory*)<sup>10</sup> отталкивается от гипотезы, что единственный способ узнать, является ли  $X$  причиной  $Y$  — смоделировать два «мира», в одном из которых  $X$  воздействовало на  $Y$ , а в другом нет. Более формально, контрфактуальными являются отношения типа « $X$  был причиной  $Y$ » тогда, когда «произошло и  $X$ , и  $Y$ , и при этом событие  $Y$  не возникло бы, если бы событие  $X$  не было» [Lewis 1974: 560]. Кроме того, для исследователя это означает, что причина — то, что можно сконструировать и проконтролировать, как она влияет на испытуемых с помощью оценки различных полученных следствий.

Совокупно с вероятностной интерпретацией причинности (о ней шла речь выше) такое понимание причинности лежит в основе парадигмы потенциальных исходов (*potential outcomes and counterfactual frameworks*), постулирующей, что для высказывания «событие  $T$  является причиной  $Y$ » исследователю необходимо смоделировать ситуации, при которых  $T$  может происходить и не происходить, что влечёт (или не влечёт) изменения в  $Y$ .

В рамках этой парадигмы выделяют три основных подхода [Barringer, Eliason, Leahey 2013]:

- Дональда Рубина (основан на экспериментальной оценке);
- Джеймса Хекмана (эконометрический подход);
- Джошуа Ангриста (оценка через инструментальные переменные).

Подход к оценке причинности, разработанный Дональдом Рубиным и его соавторами, был одной из ключевых теоретических основ, обеспечивших взрывной рост полевых экспериментов в социальных науках к концу XX века. Далее проиллюстрируем основной путь этого метода и новации, произведённые Рубиным.

## История полевых экспериментов и модель Рубина

Если, ориентируясь на появление модели Рубина, сказать, что полевые эксперименты в социальных науках впервые возникли только во второй половине XX века, то это будет грубым заблуждением. Важно отметить, что полевой эксперимент как метод зародился намного раньше, чем его стали использовать

<sup>9</sup> В настоящее время ряд авторов используют термины «потенциальные исходы» и «контрфактуальность» как взаимозаменяемые [Rubin 2005], но исторически их различие имеет важную роль для причинно-следственного вывода (см. ниже).

<sup>10</sup> В литературе нет конвенционального перевода. В основном используются термины «контрфактуальность» и «контрфактичность». Мы использовали первый из них.

в социальных науках. Изначально его применяли для оценки каких-либо управленческих решений, например в исследованиях эффективности образования попытки провести эксперимент начинаются уже в середине XIX века [Сивак 2011].

Первые эксперименты за пределами технических дисциплин стали использовать психологи. Один из основоположников экспериментальной психологии Вильгельм Вундт ещё в 1880-х гг. проводил свои первые эксперименты в созданной им лаборатории в Лейпциге [Mandler 2011]. В то же время по другую сторону Атлантики Чарльз Пирс писал о преимуществах экспериментального вывода благодаря процедуре рандомизации при назначении воздействия [Peirce, Jasrow 1884].

Однако ранние эксперименты были преимущественно лабораторными, то есть проводились с полным контролем всех факторов окружения для испытуемого. К концу XIX — началу XX века появились первые полевые эксперименты в социальной психологии. К одним из самых известных относится изучение социальной фасилитации Норманом Трипплеттом [Triplet 1898], который исследовал, как наличие соперника на велогонках связано с увеличением скорости, достигаемой участниками к финишу. Ту же логику позже Н. Трипплетт воспроизвёл уже в лабораторных условиях, анализируя, насколько быстрее дети выполняют свои задачи в одиночку и вдвоём. Ещё одним получившим признание исследованием в начале XX века была работа Макса Рингельмана, в которой он, сравнивая группы людей, перетягивающих канат, обнаружил, что чем большее число людей участвует в процессе, тем меньше продуктивность каждого из них по отдельности [Ringelmann 1913].

Среди первых полевых экспериментов в социальных науках — работа Гарольда Госнелла о том, насколько информирование о выборах увеличивает явку избирателей [Gosnell 1926]. Каноническим примером ранних и масштабных полевых экспериментов можно считать Хоторнские эксперименты 1920–1930-х гг. в США под руководством Элтона Мэйо [Mayo 2004]. В качестве их результатов выдвигался тезис о том, что социально-психологический климат влияет на производительность труда; кроме того, причастность испытуемых к эксперименту также стимулировала их работать активнее. Хоторнские эксперименты являются объектом обоснованной критики, как минимум, потому, что в исследовании отсутствовала контрольная группа, в которой условия труда на производстве оставались бы неизменными.

В это же время важные шаги для выстраивания чёткой методологии полевых экспериментов делались Томасом Фишером, Ежи Нейманом и их коллегами [Eden, Fisher 1927; Neyman, Iwaszkiewicz 1935]. Что любопытно, термин «поле» в этих работах мог пониматься буквально, так как объектом изучения было сельское хозяйство.

В своих первых статьях о планировании полевых экспериментов в сельском хозяйстве Т. Фишер описал процедуру рандомизации наблюдений и, что более важно, продемонстрировал, как её можно применять в практических экспериментах [Fisher 1926]. Позже в своём учебнике он продемонстрировал, что при правильной рандомизации исследователь может предсказать значение статистики средних у любой потенциальной переменной, понять благодаря этому уровень значимости полученных данных и ответить на вопрос, насколько нетипичным является полученное в результате эксперимента отклонение [Rubin 2005]. Любопытно, что Фишер, внося большой вклад в теорию вероятности и методологию проведения полевых экспериментов, почти не связывал их друг с другом. Кроме того, он не связывал эксперименты с общей теорией причинности.

Этот пробел был заполнен в работах Ежи Неймана того же времени (см. подробнее: [Kempthorne 1976: 497]). Нейман придумал нотацию, с помощью которой связал эксперимент и контрфактуальный вывод, задав общепризнанную легитимность этому методу. В отличие от Фишера, Нейман в основном был

теоретиком и проводил гипотетические сельскохозяйственные эксперименты, в которых ставил задачу повысить потенциальную урожайность от моделируемых участков земли. Он доказал, что разница в наблюдаемых средних значениях между двумя группами (экспериментальной и контрольной) и есть несмещённая (то есть усреднённая для всех возможных рандомизаций) оценка среднего причинного эффекта для всех наблюдений [Neuman 1923].

Нейман ввёл в оборот термин «потенциальные исходы» и стал отличать их от контрфактуальности. В его логике это не были синонимичными концептами. Сделать контрфактуальный вывод можно на основе ненаблюдаемых или моделируемых событий, но информация о потенциальных исходах — результат свершившегося воздействия на представителей одной из групп испытуемых.

Несмотря на большую значимость, наработки Неймана не были развиты и не являлись популярными вплоть до работ Рубина 1970-х гг. [Rubin 1974]. Его основным вкладом можно назвать реактуализацию идей Неймана и объединение других разрозненных концепций в стройную модель, которая могла быть применена далеко за пределами биомедицинских и практических экспериментальных исследований. Благодаря использованию нотации из байесовской статистики, он также смог выстроить связь между ней, экспериментальными исследованиями и парадигмой возможных исходов.

Опишем логику работы потенциальных исходов в этой нотации. Под ними понимаются гипотетические значения, которые отражают изменения в исследуемом объекте (переменная  $Y$ ) для одного и того же наблюдения ( $i$ ) при наличии или отсутствии воздействия (воздействующая переменная  $T$  — англ. *treatment*):

$$Y_i^{T=1} \text{ и } Y_i^{T=0}.$$

Для того чтобы определить индивидуальный эффект воздействия — эффект, который оказывает  $T$  на отдельного испытуемого  $Y_i$ , необходимо в идеальных условиях одного и того же индивида поместить в две параллельные реальности, где в одной из них на него *будет* оказано воздействие переменной  $T$ , а в другой — нет. Но в случае одной реальности, в которой проводится эксперимент, задача исследователя — смоделировать потенциальные результаты испытуемого во всех возможных состояниях (получает воздействие и (или) не получает воздействие) [Winship, Morgan 1999].

Если в результате воздействия  $T$  изменяется значение  $Y$ , то это позволяет нам говорить о наличии каузальной связи:

$$Y_i^{T=0} \neq Y_i^{T=1}.$$

В действительности исследователю приходится действовать в границах одной реальности: мы можем наблюдать потенциальные результаты по отдельности, но не одновременно, что Пол Холланд назвал фундаментальной проблемой причинно-следственного вывода [Holland 1986]. Следствие этого — невозможность оценки эффекта воздействия на индивидуальном уровне. В таком случае рассчитывается агрегированный причинный эффект на групповом уровне, то есть усреднённый эффект воздействия на популяцию (*average treatment effect*) и усреднённый эффект воздействия на группу испытуемых (*average treatment effect on treated*). Ключевая идея заключается в сравнении двух групп, на одну из которых оказано воздействие, другая же не подвергается какому-либо вмешательству<sup>11</sup>. О наличии каузальной связи можно говорить, если средние  $E$  для двух групп отличаются:

<sup>11</sup> Для оценки усреднённого эффекта воздействия необходимо, чтобы контрольная и экспериментальная группы были репрезентативны всей популяции. Если же испытуемые представляют лишь часть популяции, исследователи говорят о локальном усреднённом эффекте взаимодействия (*local average treatment effect* — LATE).

$$E [Y_i^{T=0}] \neq E [Y_i^{T=1}].$$

Байесовская статистика была нужна в модели, поскольку, несмотря на все существующие допущения<sup>12</sup> при проведении исследования, мы наблюдаем только половину всех реально возможных потенциальных результатов, и, чтобы делать вывод о всей их совокупности, необходимо создавать их прогностическое распределение. Важно отметить, что на практике создание такого распределения обычно не является большой трудностью, поскольку при успешной рандомизации оценка наблюдаемых данных (с точки зрения модели) не будет отличаться от того, что мы не наблюдаем [Rubin 1978].

Таким образом, рандомизация при назначении воздействия и определении испытуемого в ту или иную группу является ключевым элементом проведения эксперимента. Формально она обеспечивает механизм для получения вероятностных свойств оценок без дополнительных предположений о структуре данных, нивелируя систематические смещения и порождая контролируемое количество случайных ошибок. Кроме того, Дональд Рубин выделяет следующие её преимущества [Rubin 1974]:

- средняя разница между группой воздействия и контрольной группой будет давать нам «несмещённую» оценку воздействия для эксперимента с двумя группами;
- при соблюдении заданных моделью допущений благодаря рандомизации можно сделать точные вероятностные утверждения о том, насколько необычной является полученная средняя разница между двумя группами.

Что это за допущения? Для иллюстрации обратимся к примеру, который приводят Мигель Эрнан и Джеймс Робинс [Hernán, Robins 2019]. Представим, что Зевс получил трансплантацию сердца и умер спустя пять дней, в то время как если бы он не получил трансплантацию сердца, то через пять дней он продолжил бы жить. Представим также, что Гера тоже получила трансплантацию сердца, но через пять дней она не умерла; при этом если бы она не получила трансплантацию сердца, то через пять дней она все равно была бы жива. В этом примере мы наблюдаем индивидуальный эффект воздействия: для Зевса он есть ( $Y_z^{T=0} \neq Y_z^{T=1}$ ), а для Геры нет. Для того чтобы оценить эффект воздействия пересадки сердца не только на уровне индивидов, но на уровне всей популяции, необходим рандомизированный эксперимент, когда одна группа испытуемых получит трансплантацию, а другая — нет. Для такого эксперимента необходимо обеспечить соответствие следующим допущениям: во-первых, очевидно, что такой (не самый этичный) эксперимент необходимо проводить для индивидов с максимально похожими показателями здоровья среди тех, кто получит, и тех, кто не получит трансплантацию (*unit homogeneity*). Во-вторых, мы предполагаем, что все испытуемые в экспериментальной группе получили сердца в качестве трансплантов одинакового «качества», а в контрольной никто не получил трансплант — это допущение об однотипности индивидуальных воздействий (*uniformity*). В-третьих, необходимо допущение о консистентности (*consistency*) или о том, что мы верно замерили результат воздействия трансплантации.

Важным также является допущение об отсутствии смещения воздействий: результат испытуемого из первой группы после трансплантации сердца не должен зависеть от результатов других пациентов. Часто к этому добавляют необходимость обеспечить отсутствие взаимодействия между исследуемыми индивидами (например, что испытуемые не будут обмениваться местами в палатах для тех, кто получит и не получит трансплантацию), то есть назначение воздействия для одного испытуемого не повлияет на результаты воздействия других испытуемых. Совокупно это называется «допущение о стабильности эффекта воздействия на объект» (*stable unit treatment value assumption — SUTVA*) [Rubin 1980] (перевод предложен в работе: [Ениколопов 2009]). Зачастую некоторые допущения являются непроверяемыми, однако все равно требуют внимания и рефлексии исследователя [Hernán, Robins 2019].

<sup>12</sup> О них см. ниже.

Чтобы сделать вывод о том, что  $T$  оказывает каузальный эффект на  $Y$ , необходимо также учесть возможное существование внешних переменных (конфаундеров)<sup>13</sup>, которые оказывают воздействие и на  $T$ , и на  $Y$ . Например, если мы изучаем, какой эффект курение ( $T$ ) оказывает на смертность ( $Y$ ), необходимо учитывать и внешнюю переменную «пол» ( $X$ ), которая воздействует как на курение (мужчины курят чаще), так и на смертность (мужчины умирают раньше), что схематично представлено на рисунке 2.

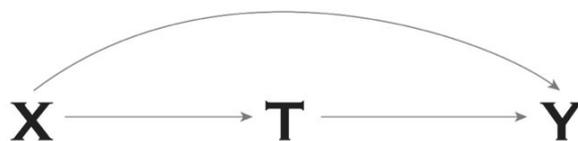


Рис. 2. Пример каузальной модели

Однако в реальном мире за каждым явлением стоит целый комплекс причин. Эксперимент должен быть моделированием ситуации воздействия какой-то определённой причины (или причин), сконструированной исследователем для испытуемых. Только благодаря этому мы можем вычленить их эффект из совокупности других причин. Следствием этого является принцип: «No causation without manipulation» («Без манипуляции нельзя установить причинность») [Holland 1986: 959]. Для «идеального эксперимента» по такой модели необходимость манипуляции является одной из основ экспериментального метода, которой, однако, зачастую пренебрегают исследователи. По мнению Холланда, выводить причинный эффект пола или любой другой неманипулируемой характеристики из модели Рубина невозможно до тех пор, пока не будет создан механизм, с помощью которого мы смогли бы вмешаться и сделать случайное распределение этой характеристики между испытуемыми.

## Особенности дизайна полевых экспериментов при использовании модели Рубина

Существует множество вариантов построения экспериментального плана — например, однофакторные (оценка эффекта одной бинарной независимой переменной), многоуровневые (оценка эффекта переменной с двумя уровнями и более), факторные (оценка эффекта нескольких независимых переменных) планы [Девятко 2009]. Полевые эксперименты в социальных науках, выполненные в модели парадигмы потенциальных исходов, чаще всего выстраиваются в формате однофакторного плана, когда оценивается воздействие одной независимой переменной  $T$ .

Как было отмечено в начале этой статьи, одной из особенностей полевых экспериментов является меньшее количество контроля со стороны экспериментатора при проведении исследования. С точки зрения дизайна эксперимента это порождает угрозу валидности полученных в результате данных. Выделяют внутреннюю и внешнюю валидности. Эксперимент обладает внутренней валидностью в том случае, если при повторных замерах (на других группах) он позволяет получить тот же эффект  $T$  на  $Y$ , что и ранее; внешняя валидность обеспечивается за счёт того, что контрольная и экспериментальная группы должны быть не только максимально похожи между собой по индивидуальным характеристикам, но и представительны для всей популяции [Готтсданкер 1982]. Полевой эксперимент по своей сути далёк от «идеального эксперимента», и зачастую временные и финансовые ограничения не позволяют производить предварительное тестирование для контрольных и экспериментальных групп. Таким образом, внутренняя валидность — уязвимое место исследований, выполненных в рамках полевого эксперимента.

Совокупно у полевых экспериментов, как и у любого другого метода, можно выделить ряд достоинств и недостатков. К практическим достоинствам относят следующие [Gerber Green, Kaplan 2014]:

<sup>13</sup> См. более подробный обзор в учебных пособиях по причинно-следственному выводу в социальных науках (например: [Morgan 2013]) или в учебнике самого Дональда Рубина и его соавторов: [Imbens, Rubin 2015].

- при прочих равных, внешняя валидность полевых экспериментов превосходит валидность лабораторных экспериментов и других исследований;
- эксперимент проходит в среде, естественной для испытуемого, а значит, условия кажутся ему привычными. Таким образом, действия испытуемого не ограничены лабораторными условиями;
- выход за пределы лаборатории открывает возможность для проведения более масштабных исследований, например, испытуемыми могут быть целые организации или (при достаточном финансировании) населённые пункты;
- с теоретических позиций в пользу полевых экспериментов говорит их высокая внешняя валидность. Если мы проводим эксперимент «в реальном мире», то и выводы мы делаем о тех процессах, которые происходят именно в нём. Однако это не является само собой разумеющимся. До сих пор идут споры об их реплицируемости (как, к слову, и с лабораторным экспериментом).

Однако полевые эксперименты обладают и существенными ограничениями, учитывать которые необходимо при подготовке исследования:

- эксперимент не является «серебряной пулей» каузальности; метод имеет большое количество ограничений. Зачастую практики метода утверждают, что благодаря эксперименту можно сделать независимый от исследователя причинно-следственный вывод и получить легитимность на высказывание о том, что мир устроен определённым образом. Основное возражение критиков таково: *причинность находится в голове, а не в данных* [Deaton 2020: 19], ведь сам дизайн эксперимента обычно строится для подтверждения той или иной гипотезы исследователя;
- преимущества внешней валидности полевого эксперимента могут нивелироваться его невысокой внутренней валидностью;
- полевой эксперимент зачастую не даёт понимания, что на самом деле послужило причиной изучаемого явления, поскольку невозможно проконтролировать, что на испытуемого было оказано только то воздействие, которого хотел экспериментатор. Эту проблему именуют «чёрным ящиком причинности» (*black box causality*). В качестве возможного решения исследователи предлагают комбинировать полевые и лабораторные эксперименты [Ditlmann, Paluck 2015];
- ещё одним недостатком проведения эксперимента в реальных условиях является так называемая проблема «побочного эффекта» и (или) «негативной экстерналии» (*spillover effect*), то есть нарушение допущения о независимости индивидов друг от друга в силу различных появившихся экстерналий (как положительных, так и отрицательных). В таком случае воздействие, оказанное на испытуемых в экспериментальной группе, может влиять на испытуемых в контрольной группе, например, когда первые начинают обсуждать свой опыт со вторыми<sup>14</sup>;
- рандомизация гарантирует отсутствие смещений и нахождение истинного эффекта в экспериментальной группе только в случае гипотетической модели. На практике зачастую даже соблюдение всех требований и предположений не уберегает исследователя от ложного вывода, примеры чему есть не только в социальных науках, но и в более технических дисциплинах, например в медицине [Deaton 2020]. Это становится особенно опасно в случае политических

<sup>14</sup> Возможное решение этой сложности — распределить воздействие географически и по времени [Ditlmann, Paluck 2015].

решений, принятых на основе данных экспериментов. Зачастую ко времени принятия решения все условия, при которых проводился эксперимент, могли полностью измениться. Критики также указывают, что многие полевые эксперименты, включая наиболее известные из них (за работы по которым, в частности, исследователи удостоивались Нобелевской премии), не использовали или не соблюдали рандомизацию [Deaton, Cartwright 2018];

- соблюдение всех требований в случае полевых экспериментов способна оборачивается его нулевой экстраполяцией на новые контексты. По этой же причине их ценность в практическом контексте может быть поставлена под сомнение [Deaton, Cartwright 2018]. Благодаря этому центральная риторика преимуществ полевых экспериментов о том, что этот метод способен установить истинную причинность явлений может быть просто ошибочной, поскольку устанавливает её *ad hoc*<sup>15</sup> для каждой экспериментальной ситуации [Deaton 2020]. Совокупно с предыдущими пунктами это оборачивается кризисом воспроизводимости уже проведённых исследований (более подробного о кризисе воспроизводимости в социальных науках см.: [Деятко 2018]);
- кроме того, полевые эксперименты зачастую несут в себе большие этические проблемы. Например, эксперименты почти всегда ставятся богатыми индивидами над бедными. Могут ли эксперименты, которые проводятся в настоящее время в Африке или в Индии, проводиться в США или Западной Европе? Значительная часть из них — вряд ли. Кроме того, эксперименты нередко служат инструментом в политике автократов-диктаторов для получения финансовой помощи от международных институций [Deaton 2020].

### **Примеры известных исследований, выполненных в дизайне полевого эксперимента**

Полевые эксперименты проводятся в самых разных областях — исследовании образования, полиции, эффективности государства, эффектов политической мобилизации на выборах и многих других [Gerber, Green, Kaplan 2014]. Кроме того, в настоящее время развивается ряд новых направлений исследований такого рода, например — комбинирование качественной методологии и полевых экспериментов. Качественные методы используются для выявления процессов изменения различных характеристик объекта, что позволяет преодолеть проблему «черного ящика», то есть установить возможные переменные-медиаторы, стоящие на пути между главной воздействующей и зависимой переменными. Качественная методология в данном случае включает широкий спектр методов — от интервью с участниками эксперимента до экспериментальной этнографии [Sherman, Strang 2004; Paluck 2010]. Такого рода исследования делают и российские авторы [Lazarev 2019].

Ещё одно направление — совмещение полевых экспериментов с анализом социальных сетей, которое позволяет справиться с методологической проблемой побочного эффекта. Такой подход позволяет учитывать, что индивиды — часть множества различных сетей, а значит, совмещение методов позволяет увидеть, как эффект воздействия распространяется через различные сети.

Популярной областью также становятся сравнительные или контекстуальные полевые эксперименты, в которых предполагается репликация одного и того же эксперимента в разных контекстах. Репликации позволяют протестировать устойчивость (робастность) результата, обеспечить внутреннюю валидность и увеличить точность оценки эффекта воздействия [Ditlmann, Paluck 2015].

---

<sup>15</sup> Специально (*лат.*).

Классическим примером полевого эксперимента в экономике — дисциплине, в которой наблюдается взрывной рост использования этого метода (см. рис. 1), — является работа уже упоминавшихся нобелиатов Э. Дюфло и М. Крамера, выполненная в соавторстве с Дж. Робинсоном.

В статье «Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya» («Подталкивание фермеров к использованию удобрений: теория и экспериментальные данные из Кении») описываются результаты серии масштабных полевых экспериментов, цель которых — понять стимулы бедных фермеров покупать удобрения и использовать их во время урожая в точно положенный срок [Duflo, Kremer, Robinson 2011]. В сотрудничестве с неправительственной Международной организацией поддержки детей (International Child Support) в Кении авторы разработали серию программ для фермеров, предоставление им скидок на удобрения. Исследователи оценили ряд моделей, учитывающих различные программы, в которых акцент делался на то или иное понимание основных стимулов поведения фермеров. В результате модель, связанная с небольшими, но постоянно повторяющимися в определённое время скидками для фермеров дала лучший результат, который стимулировал фермеров к более продуктивному использованию имеющихся у них ресурсов.

Зачастую полевые эксперименты в социальных науках посвящены проблемам дискриминации. При этом большее внимание уделяется исследованиям дискриминации в отношении женщин и гомосексуалов, и значительно реже исследователей интересуют проблемы других групп, подверженных дискриминации по гендерным признакам. Именно эту область анализируют Брукман и Калла в статье «Durably Reducing Transphobia: A Field Experiment on Door-to-Door Canvassing» («Долговременное снижение трансфобии: полевой эксперимент по поквартирной агитации»), посвящённой изменению отношения избирателей к трансгендерам [Broockman, Kalla 2016]. Помимо вопросов принятия обоснованных политических решений, авторов интересует теоретическая проблема: как долго сохраняется воздействие рекламного или пропагандистского стимула и как оно сказывается на отношении индивида к определённому вопросу.

Фабулу статьи составили события вокруг принятия в 2014 г. Комиссией<sup>16</sup> округа Майами-Дейд (штат Калифорния, США) постановления, защищающего транссексуалов от дискриминации в отношении жилья, работы и общественных помещений. Однако статус этого постановления был шатким, а вопрос по поводу отношения к транссексуалам в обществе оставался болезненным, в результате чего добровольцы и сотрудники ЛГБТ-центра в Лос-Анджелесе и ЛГБТ-организации в Южной Флориде «SAVE» стали посещать дома жителей округа, чтобы побеседовать с избирателями Майами-Дейд о предрассудках в отношении к транссексуалам.

Брукман и Калла попытались определить эффект воздействия этих агитаций на испытуемых (*average treatment effect on treated*) с помощью внутрисубъектного однофакторного эксперимента с предварительным тестированием и сравнением экспериментальной и контрольной групп. Измерение эффекта проводилось с помощью опроса. Был создан пул избирателей Майами-Дейд (68 378 зарегистрированных избирателей) через их регистрацию по электронной почте в якобы не связанном с искомой темой ЛГБТ онлайн-опросе, который позиционировался как первый в длинной серии опросов. Затем среди зарегистрированных была сделана выборка респондентов (1825 избирателей). Из них отобрали две группы: на экспериментальную группу оказывалось воздействие (913 избирателей); на контрольную не оказывалось (912 избирателей). Случайное назначение воздействия всегда проводилось на уровне домохозяйства (1295 домохозяйств), чтобы исключить вероятность того, что избиратели из разных групп будут жить вместе.

<sup>16</sup> Муниципальный представительный орган нижнего уровня.

Для начала избирателям по электронной почте предлагалось пройти опрос, в котором, помимо прочего, были заложены и вопросы, касающиеся отношения к трансгендерам. Далее к группе воздействия приходил предвыборный агитатор, который являлся трансгендером, в то время как со второй группой-плацебо работали агитаторы-нетрансгендеры. Агитаторы беседовали с испытуемыми на различные темы и показывали им идентичный предвыборный материал, где в качестве одного из многих пунктов обсуждалась необходимость толерантного отношения к ЛГБТ-индивидам. Авторы исследования отдельно проговаривают, что не регламентировали момент общения агитаторов, чтобы добиться большей реалистичности эксперимента и сделать его условия менее похожими на лабораторные<sup>17</sup>.

После экспериментального воздействия начинался второй этап эксперимента — опрос с элементами тестирования различных гипотез. Группа интервьюеров приходила к испытуемым последовательно через три дня (429 испытуемых избирателей), три недели (399 испытуемых избирателей), шесть недель (401 испытуемый избиратель) и три месяца (385 испытуемых избирателей), представляясь как интервьюеры, продолжающие изначальный онлайн-опрос, который среди прочего содержал блок вопросов, посвящённых теме отношения к ЛГБТ, а также к закону против дискриминации. Авторы эксперимента опасались, что респонденты могут связать эту череду опросов с происходящими у них в округе событиями, но, судя по отзывам полстеров, такого не происходило.

Далее, во время очередных волн опроса на испытуемых тестировались две гипотезы: (1) о неверном понимании самого термина «трансгендер» (испытуемый не понимает, что подразумевается под этим словом, и не может корректно прояснить своё отношение к такому индивиду) и (2) о сильном влиянии рекламы на отношение к изучаемому меньшинству. При тестировании первой гипотезы на определённом этапе опросов термин «трансгендер» был заменён на «транссексуал» и подробно раскрыт. При тестировании второй гипотезы незадолго до проведения опроса испытуемым была показана критическая реклама, эксплуатирующая антитрансгендерные стереотипы.

Результаты каждой волны опросов сравнивались с помощью парного *t*-теста по отношению к поддержке закона против дискриминации и по отношению к ЛГБТ, который во всех случаях дал больший результат в группе, подвергнутой воздействию. При измерении по отношению к индексу толерантности к трансгендерам сразу после воздействия он дал более чем в два раза отличающееся значение. Далее этот эффект выравнивался, но различия всё равно сохранялись. По уровню поддержки закона против дискриминации группа испытуемых и группа-плацебо первоначально не имели больших отличий, однако они появились при тестировании гипотез. После прояснения понятия «трансгендер» представители контрольной группы стали относиться к ним хуже (изначальное значение примерно в 1,5 ед. снизилось до 1,2), притом что позиция группы воздействия осталась в среднем стабильной.

Проверка гипотезы о воздействии рекламы показала, что личное общение с агитатором в течение 10 минут более чем за 1,5 месяца до опроса даёт существенное изменение показателей поддержки закона. И в том и в другом случае значения сильно упали, но в группе воздействия они остановились на отметке 0,4, в то время как группа-плацебо имела значение примерно в 0,17. Примечательный факт, что спустя ещё шесть недель значения в обоих случаях вернулись почти на предыдущий уровень в момент уточнения термина.

В результате исследователям удалось показать: краткие личные контакты способны значительно изменить образ мышления какой-то группы в длительной перспективе (что до этого ставилось под сомнение), причём данный эффект не исчезает даже при влиянии агрессивной рекламы.

<sup>17</sup> Такой подход имеет минусы, так как ставит под сомнение эквивалентность индивидуальных воздействий, которая подразумевается в качестве базовой аксиомы определения эффекта воздействия в терминах потенциальных исходов.

## Заключение

Исследование причинности — непростая задача для социального исследователя: социальная реальность сложна, и множество внешних переменных-конфаундеров могут сделать объяснение обнаруженных эффектов затруднительным. Экспериментальные методы и модель потенциальных исходов позволяют максимально «очистить» интересующий нас эффект воздействия от разнообразных факторов среды.

В целом построение экспериментального дизайна и проведение эксперимента — задачи, сопряжённые со множеством методологических трудностей и ограничений. Необходимо построить исследовательский дизайн таким образом, чтобы учесть все факторы, искажающие причинно-следственную связь между интересующими нас явлениями. Несмотря на бóльшую внешнюю валидность, такой дизайн сталкивается с проблемами внутренней валидности. Эти проблемы связаны с тем, что в полевом эксперименте обеспечить процедуру рандомизации значительно сложнее, чем в лабораторном. Исследователь, проводящий эксперимент в российском контексте, столкнётся также с необходимостью самостоятельного решения этических вопросов ввиду отсутствия комитетов по этике и институционально закреплённых практик утверждения исследовательских планов.

Тем не менее эксперимент представляет собой инструмент, позволяющий с большой точностью изучить интересующий нас феномен и количественно оценить эффекты различных воздействий. Экспериментальный дизайн, кроме того, может открыть новые «поля». Поиск причинных механизмов, как мы отмечали во введении, создаёт пространство для развития объяснительных моделей в других областях социальной теории.

Полевые эксперименты позволяют изучать интересующие нас эффекты воздействия в условиях, максимально приближенных к повседневности индивидов. В результате с каждым годом экспериментальные методы становятся популярнее и могут оказаться полезными как для академических, так и для прикладных исследований — оценки политических мер, изучения интернет-пространства и большого количества других областей и проблематик.

## Литература

- Белянин А. В. et al. 2014. Экспериментальные методы исследования коррупции в экономических и социологических науках. *Экономическая социология*. 15 (1): 61–88. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2014-15-1/111338340.html>
- Воробьёв В. А., Кравченко А. А., Майборода Т. Л. 2019. Экономические полевые эксперименты: новый подход к сокращению бедности. *Белорусский экономический журнал*. 4: 4–26.
- Готтсданкер Р. 1982. *Основы психологического эксперимента*. Учеб. пособ. (пер. с англ.). М.: Изд-во Московского университета.
- Девятко И. Ф. 2009. *Методы социологического исследования*. М.: КДУ.
- Девятко И. Ф. 2018. Новые данные, новая статистика: от кризиса воспроизводимости к новым требованиям к анализу и представлению данных в социальных науках. *Социологические исследования*. 12: 30–38.
- Дюркгейм Э. 1995. *Социология. Её предмет, метод, предназначение*. М.: Канон.

- Ениколопов Р. С. 2020. Доказательная экономика развития: Нобелевская премия по экономике 2019 года. *Вопросы экономики*. 1: 5–17.
- Ениколопов Р. 2009. Оценивание эффекта воздействия. *Квантиль*. 6: 3–14.
- Кэмпбелл Д. Т. 1980. *Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях*. Пер. с англ. Сост. и общ. ред. М. И. Бобневой. М.: Прогресс.
- Малошонок Н. Г., Девятко И. Ф. 2013. Эксперимент как метод изучения эффективности практик и нововведений в высшем образовании. *Высшее образование в России*. 10: 141–151.
- Митина О. В. 2008. Моделирование латентных изменений с помощью структурных уравнений. *Экспериментальная психология*. 1 (1): 131–148.
- Петухов В. В. 2005. Словарь экспериментатора. В кн.: Готтсданкер Р. *Основы психологического эксперимента*. М.: Академия. URL: [http://flogiston.ru/library/gottsdanker\\_dictionary](http://flogiston.ru/library/gottsdanker_dictionary)
- Сивак Е. В. 2011. История оценочных исследований в образовании в США: аналитический обзор. *Социология: методология, методы, математическое моделирование (Социология: 4М)*. 33: 112–135.
- Baldassarri D., Abascal M. 2017. Field Experiments Across the Social Sciences. *Annual Review of Sociology*. 43: 41–73.
- Barringer S. N., Eliason S. R., Leahey E. 2013. A History of Causal Analysis in the Social Sciences. In: Morgan S. L. (ed.) *Handbook of Causal Analysis for Social Research*. Dordrecht: Springer; 9–26.
- Bielby W. T., Hauser R. M. 1977. Structural Equation Models. *Annual Review of Sociology*. 3: 137–161.
- Bollen K. A. 1989. Measurement Models: The Relation between Latent and Observed Variables. In: Bollen K. A. *Structural Equations with Latent Variables*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons; 179–225.
- Broockman D., Kalla J. 2016. Durably Reducing Transphobia: A Field Experiment on Door-to-Door Canvassing. *Science*. 352 (6282): 220–224.
- Broockman D., Kalla J., Aronow P. 2015. *Irregularities in LaCour (2014)*. Working Paper. Stanford University. URL: [https://dbroock.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj2246/f/broockman\\_kalla\\_aronow\\_lg\\_irregularities.pdf](https://dbroock.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj2246/f/broockman_kalla_aronow_lg_irregularities.pdf)
- Deaton A. 2020. Randomization in the Tropics Revisited: A Theme and Eleven Variations. *National Bureau of Economic Research Working Paper*. 27600.
- Deaton A., Cartwright N. 2018. Understanding and Misunderstanding Randomized Controlled Trials. *Social Science & Medicine*. 210: 2–21.
- Ditlmann R., Paluck E. L. 2015. Field Experiments. In: Wright J. D. (ed.) *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. 2nd ed. Vol 9. Oxford: Elsevier; 128–134.
- Duflo E., Kremer M., Robinson J. 2011. Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya. *American Economic Review*. 101 (6): 2350–2390.

- Eden T., Fisher R. A. 1927. Studies in Crop Variation: IV. The Experimental Determination of the Value of Top Dressings with Cereals. *The Journal of Agricultural Science*. 17 (4): 548–562.
- Fisher R. A. 1926. The Arrangement of Field Experiments. *Journal of the Ministry of Agriculture*. 33: 503–513. URL: <https://digital.library.adelaide.edu.au/dspace/bitstream/2440/15191/1/48.pdf>
- Gerber A. S., Green D. P. 2012. *Field Experiments: Design, Analysis, and Interpretation*. New York: W. W. Norton & Company, Inc.
- Gerber A. S., Green D. P., Kaplan E. H. 2014. The Illusion of Learning from Observational Research. In: Teele D. L. (ed.) *Field Experiments and Their Critics*. New Haven, CT: Yale University Press; 9–32.
- Gosnell H. F. 1926. An Experiment in the Stimulation of Voting. *American Political Science Review*. 20 (4): 869–874.
- Hernán M. A., Robins J. M. 2019. Graphical Representation of Causal Effects. In: Hernán M. A., Robins J. M. *Causal Inference: What If*. Ch. 6. Boca Raton, FL: Chapman & Hall/CRC; 69–82.
- Hitchcock C. 1997. Probabilistic Causation. In: *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. URL: <https://plato.stanford.edu/entries/causation-probabilistic/>
- Holland P. W. 1986. Statistics and Causal Inference. *Journal of the American Statistical Association*. 81 (396): 945–960.
- Hume D. 1999. *An Enquiry Concerning Human Understanding*. Oxford: Oxford University Press.
- Imbens G. W., Rubin D. B. 2015. *Causal Inference in Statistics, Social, and Biomedical Sciences*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kempthorne O. 1976. Discussion of “On rereading RA Fisher” by Leonard J. Savage. *Annals of Statistics*. 4: 495–497.
- LaCour M. J., Green D. P. 2014. When Contact Changes Minds: An Experiment on Transmission of Support for Gay Equality. *Science*. 346 (6215): 1366–1369.
- Lazarev E. 2019. Laws in Conflict: Legacies of War, Gender, and Legal Pluralism in Chechnya. *World Politics*. 71 (4): 667–709.
- Lewis D. 1974. Causation. *The Journal of Philosophy*. 70 (17): 556–567.
- Mandler G. 2011. *A History of Modern Experimental Psychology: From James and Wundt to Cognitive Science*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Marini M., Singer B. 1988. Causality in the Social Sciences. *Sociological Methodology*. 18: 347–409.
- Mayo E. 2004 (1933). *The Human Problems of an Industrial Civilization*. New-York: Routledge.
- McGee H. 2015. Personal Route to Reach Public Central to Yes Campaign. *Irish Times*. 14 May. URL: [www.irishtimes.com/news/politics/personal-route-to-reach-public-central-to-yes-campaign-1.2211282](http://www.irishtimes.com/news/politics/personal-route-to-reach-public-central-to-yes-campaign-1.2211282)

- Neyman J. S. 1923. On the Application of Probability Theory to Agricultural Experiments. Essay on Principles. *Annals of Agricultural Sciences*. 10: 1–51.
- Neyman J., Iwazkiewicz K. 1935. Statistical Problems in Agricultural Experimentation. *Supplement to the Journal of the Royal Statistical Society*. 2 (2): 107–180.
- Paluck L. 2010. The Promising Integration of Qualitative Methods and Field Experiments. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 628 (1): 59–71.
- Pearl J. 2009. Causal Inference in Statistics: An Overview. *Statistics Surveys*. 3: 96–146.
- Peirce C. S., Jastrow J. 1884. On Small Differences of Sensation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 3: 75–83
- Ragin C. C. 1987. *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. Berkeley: University of California Press.
- Rawls A. W. 1996. Durkheim's Epistemology: The Neglected Argument. *American Journal of Sociology*. 102 (2): 430–482.
- Ringelmann M. 1913. Recherches sur les moteurs animés: Travail de l'homme. *Annales de l'Institut National Agronomique*. 12: 1–40.
- Rubin D. B. 1974. Estimating Causal Effects of Treatments in Randomized and Nonrandomized Studies. *Journal of Educational Psychology*. 66 (5): 688–701.
- Rubin D. B. 1978. Bayesian Inference for Causal Effects: The Role of Randomization. *The Annals of Statistics*. 6 (1): 34–58.
- Rubin D. B. 1980. Randomization Analysis of Experimental Data: The Fisher Randomization Test Comment. *Journal of the American Statistical Association*. 75 (371): 591–593.
- Rubin D. B. 2005. Causal Inference Using Potential Outcomes: Design, Modeling, Decisions. *Journal of the American Statistical Association*. 100 (469): 322–331.
- Sekhon J. S. 2008. The Neyman—Rubin Model of Causal Inference and Estimation Via Matching Methods. In: Box-Steffensmeier J., Brady H., Collier D. (eds) *The Oxford Handbook of Political Methodology*. Vol. 2. Oxford: Oxford University Press; 1–32.
- Sherman L. W., Strang H. 2004. Experimental Ethnography: The Marriage of Qualitative and Quantitative Research. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 595 (1): 204–222.
- Triplett N. 1898. The Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition. *The American Journal of Psychology*. 9 (4): 507–533.
- Winship C., Morgan S. L. 1999. The Estimation of Causal Effects from Observational Data. *Annual Review of Sociology*. 25 (1): 659–706.
- Wood E. J. 2007. Field Research. In: Boix C., Stokes S. (eds) *The Oxford Handbook of Comparative Politics*. Oxford: Oxford University Press; 123–147.

D. Serebrennikov, Yu. Kuzmina

# Field Experiments and the Rubin Causal Model: Review of Approaches and Current Research

**SEREBRENNIKOV, Dmitriy** — junior researcher, The Institute for the Rule of Law at the European University at St. Petersburg, MA in Sociology. Address: 6/1A Gagarinskaya str., St. Petersburg, 191187, Russian Federation.

**Email:** [serebrennikov.dmtr@eu.spb.ru](mailto:serebrennikov.dmtr@eu.spb.ru)

**KUZMINA, Yulia** — PhD student in political science at European University at St. Petersburg. Address: 6/1A Gagarinskaya str., St. Petersburg, 191187, Russian Federation.

**Email:** [ykuzmina@eu.spb.ru](mailto:ykuzmina@eu.spb.ru)

## Abstract

Experiments of various kinds are increasingly being used in the social sciences to derive causal inference. Among the varieties of this method, field experiments are especially noteworthy. Explosive growth in their numbers has been observed in recent years, primarily in economics and political science. Gradually, field experimentation is starting to spread to other disciplines. One of the most important reasons for this is the popularization of the so-called Donald Rubin model of causal inference, which allows researchers to link experimental methods with statistics and other mathematical methods. In the Russian-speaking academic field, one can observe a lack of texts describing how field experiments are related to this model in causal inference, while such a research design allows us to focus specifically on the search for the causality of various social phenomena. This article provides a critical-bibliographic review of both the conceptual model of causation and the existing research carried out in the design of field experiments in the Rubin model. The first part of the paper provides a brief overview of the main paradigms of causation and how, from one of them (the approach of potential outcomes and counterfactual inference), the Rubin model logically arises. The following describes the milestones in the history of field experiments before the Rubin model. This is followed by a description of the model and today's debate about the advantages, limitations, and design features of the field experiment. Finally, with a few examples, we analyze several well-known field experiments to illustrate the operation of the described method.

**Keywords:** causal inference; potential outcomes approach; Donald Rubin; experiment; field experiment; causality.

## Acknowledgments

This article would not have existed without Boris Sokolov's course on Causal Inference Analysis, given at the European University in St. Petersburg. We are also grateful to B. Sokolov for valuable comments. In addition, we would like to express our gratitude to Mikhail Sokolov for his lectures on causality in social theory, Nadezhda Sokolova for productive discussions, and an anonymous reviewer, whose comments helped us redesign the text for the better.

## References

- Baldassarri D., Abascal M. (2017) Field Experiments across the Social Sciences. *Annual Review of Sociology*, vol. 43, pp. 41–73.
- Barringer S. N., Eliason S. R., Leahey E. (2013) A History of Causal Analysis in the social Sciences. *Handbook of Causal Analysis for Social Research* (ed. S. L. Morgan), Dordrecht: Springer, pp. 9–26.

- Belyanin A. V., Bobkova N. V., Khenrik E., Kosals L. Ya. (2014) Eksperimental'nyye metody issledovaniya korrupsii v ekonomicheskikh i sotsiologicheskikh naukakh [Experimental Methods for Researching Corruption in Economic and Sociological Sciences]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, vol. 15, no 1, pp. 61–88. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2014-15-1/111338340.html> (accessed 23 August 2021) (in Russian).
- Bielby W. T., Hauser R. M. (1977) Structural Equation Models. *Annual Review of Sociology*, vol. 3, pp. 137–161.
- Bollen K. A. (1989) Measurement Models: The Relation between Latent and Observed Variables. *Structural Equations with Latent Variables*, Hoboken, NJ, John Wiley & Sons, pp. 179–225.
- Broockman D., Kalla J. (2016) Durably Reducing Transphobia: A Field Experiment on Door-to-Door Canvassing. *Science*, vol. 352, no 6282, pp. 220–224.
- Broockman D., Kalla J., Aronow, P. (2015) *Irregularities in LaCour (2014)*. Working Paper. Stanford University. Available at: [https://dbroock.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj2246/f/broockman\\_kalla\\_aronow\\_lg\\_irregularities.pdf](https://dbroock.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj2246/f/broockman_kalla_aronow_lg_irregularities.pdf) (accessed 23 August 2021).
- Campbell D. (1980) *Modeli eksperimentov v sotsial'noy psikhologii i prikladnykh issledovaniyakh* [Experimental Models in Social Psychology and Applied Research], Moscow: Progress (in Russian).
- Deaton A. (2020) Randomization in the Tropics Revisited: A Theme and Eleven Variations. *National Bureau of Economic Research Working Paper*, no 27600.
- Deaton A., Cartwright N. (2018) Understanding and Misunderstanding Randomized Controlled Trials. *Social Science & Medicine*, vol. 210, pp. 2–21.
- Devyatko I. F. (2009) *Metody sotsiologicheskogo issledovaniya* [Methods of Sociological Research], Moscow: KDU (in Russian).
- Devyatko I. F. (2018) Novyye dannyye, novaya statistika: ot krizisa vosproizvodimosti k novym trebovaniyam k analizu i predstavleniyu dannykh v sotsial'nykh naukakh [New Data, New Statistics: From the Crisis of Reproducibility to New Demands for the Analysis and Presentation of Data in the Social Sciences]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 12, pp. 30–38 (in Russian).
- Ditlmann R., Paluck E. L. (2015) Field Experiments. *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences* (ed. J. D. Wright), 2nd ed., vol. 9, Oxford: Elsevier, pp. 128–134.
- Duflo E., Kremer M., Robinson J. (2011) Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya. *American Economic Review*, vol. 101, no 6, pp. 2350–2390.
- Durkheim É. (1995) *Sotsiologiya. Yeye predmet, metod, prednaznachenie* [Sociology, Its Subject, Method, Purpose], Moscow: Kanon (in Russian).
- Eden T., Fisher R. A. (1927) Studies in Crop Variation: IV. The Experimental Determination of the Value of Top Dressings with Cereals. *The Journal of Agricultural Science*, vol. 17, no 4, pp. 548–562.

- Fisher R. A. (1926) The Arrangement of Field Experiments. *Journal of the Ministry of Agriculture*, vol. 33, pp. 503–513. Available at: <https://digital.library.adelaide.edu.au/dspace/bitstream/2440/15191/1/48.pdf> (accessed 4 September 2021).
- Gerber A. S., Green D. P. (2012) *Field Experiments: Design, Analysis, and Interpretation*, New York: W. W. Norton & Company, Inc.
- Gerber A. S., Green D. P., Kaplan E. H. (2014) The Illusion of Learning from Observational Research. *Field Experiments and Their Critics* (ed. D. L. Teele), New Haven, CT: Yale University Press, pp. 9–32.
- Gosnell H. F. (1926) An Experiment in the Stimulation of Voting. *American Political Science Review*, vol. 20, no 4, pp. 869–874.
- Gottsdanker R. (1982) *Osnovy psikhologicheskogo eksperimenta* [Experimenting in Psychology], Moscow: MSU Publishing House (in Russian).
- Hernán M. A., Robins J. M. (2019) Graphical Representation of Causal Effects. *Causal Inference: What If*, Ch. 6, Boca Raton, FL: Chapman & Hall/CRC, pp. 69–82.
- Hitchcock C. (1997) Probabilistic Causation. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Available at: <https://plato.stanford.edu/entries/causation-probabilistic/> (accessed 24 August 2021).
- Holland P. W. (1986) Statistics and Causal Inference. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 81, no 396, pp. 945–960.
- Hume D. (1999) *An Enquiry Concerning Human Understanding*, Oxford: Oxford University Press.
- Imbens G. W., Rubin D. B. (2015) *Causal Inference in Statistics, Social and Biomedical Sciences*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kempthorne O. (1976) Discussion of “On rereading RA Fisher” by Leonard J. Savage. *Annals of Statistics*, vol. 4, pp. 495–497.
- LaCour M. J., Green D. P. (2014) When Contact Changes Minds: An Experiment on Transmission of Support for Gay Equality. *Science*, vol. 346, no 6215, pp. 1366–1369.
- Lazarev E. (2019) Laws in Conflict: Legacies of War, Gender, and Legal Pluralism in Chechnya. *World Politics*, vol. 71, no 4, pp. 667–709.
- Lewis D. (1974) Causation. *The Journal of Philosophy*, vol. 70, no 17, pp. 556–567.
- Maloshonok N. G., Devyatko I. F. (2013) Eksperiment kak metod izucheniya effektivnosti praktik i novovvedeniy v vysshem obrazovanii [Experiment as a Method for Studying the Effectiveness of Practices and Innovations in Higher Education]. *Higher Education in Russia = Vyssheye obrazovaniye v Rossii*, no 10, pp. 141–151 (in Russian).
- Mandler G. (2011) *A History of Modern Experimental Psychology: From James and Wundt to Cognitive Science*, Cambridge, MA: MIT Press.

- Marini M., Singer B. (1988) Causality in the Social Sciences. *Sociological Methodology*, vol. 18, pp. 347–409.
- Mayo E. (2004 [1933]) *The Human Problems of an Industrial Civilization*, New York: Routledge.
- McGee H. (2015). Personal Route to Reach Public Central to Yes Campaign. *Irish Times*. 14 May. Available at: [www.irishtimes.com/news/politics/personal-route-to-reach-public-central-to-yes-campaign-1.2211282](http://www.irishtimes.com/news/politics/personal-route-to-reach-public-central-to-yes-campaign-1.2211282) (accessed 23 August 2021).
- Mitina O. V. (2008) Modelirovaniye latentnykh izmeneniy s pomoshch'yu strukturnykh uravneniy [Modeling Latent Changes Using Structural Equations]. *Experimental Psychology = Eksperimental'naya psikhologiya*, vol. 1, no 1, pp. 131–148 (in Russian).
- Neyman J. S. (1923) On the Application of Probability Theory to Agricultural Experiments. Essay on Principles. *Annals of Agricultural Sciences*, vol. 10, pp. 1–51.
- Neyman J., Iwazskiewicz K. (1935) Statistical Problems in Agricultural Experimentation. *Supplement to the Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 2, no 2, pp. 107–180.
- Paluck L. (2010) The Promising Integration of Qualitative Methods and Field Experiments. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 628, no 1, pp. 59–71.
- Pearl J. (2009) Causal Inference in Statistics: An Overview. *Statistics Surveys*, vol. 3, pp. 96–146.
- Peirce C. S., Jastrow J. (1884) On Small Differences of Sensation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, no 3, pp. 75–83.
- Petukhov V. V. (2005) Slovar' eksperimentatora [Dictionary of the Experimenter] *Osnovy psikhologicheskogo eksperimenta* [Experimenting in Psychology] (R. Gottsdanker), Moscow: Academia. Available at: [http://flogiston.ru/library/gottsdanker\\_dictionary](http://flogiston.ru/library/gottsdanker_dictionary) (in Russian).
- Ragin C. C. (1987) *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*, Berkeley: University of California Press
- Rawls A. W. (1996) Durkheim's Epistemology: The Neglected Argument. *American Journal of Sociology*, vol. 102, no 2, pp. 430–482.
- Ringelmann M. (1913) Recherches sur les moteurs animés: Travail de l'homme. *Annales de l'Institut National Agronomique*, vol. 12, pp. 1–40.
- Rubin D. B. (1974) Estimating Causal Effects of Treatments in Randomized and Nonrandomized Studies. *Journal of Educational Psychology*, vol. 66, no 5, pp. 688–701.
- Rubin D. B. (1978) Bayesian Inference for Causal Effects: The Role of Randomization. *The Annals of Statistics*, vol. 6 no 1, pp. 34–58.
- Rubin D. B. (1980) Randomization Analysis of Experimental Data: The Fisher Randomization Test Comment. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 75, no 371, pp. 591–593.
- Rubin D. B. (2005) Causal Inference Using Potential Outcomes: Design, Modeling, Decisions. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 100, no 469, pp. 322–331.

- Sekhon J. S. (2008) The Neyman—Rubin Model of Causal Inference and Estimation Via Matching Methods. *The Oxford Handbook of Political Methodology*, vol. 2 (eds. J. Box-Steffensmeier, H. Brady, D. Collier), Oxford: Oxford University Press, pp. 1–32.
- Sherman L. W., Strang H. (2004) Experimental Ethnography: The Marriage of Qualitative and Quantitative Research. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 595, no 1, pp. 204–222.
- Sivak Ye. V. (2011) Istoriya otsenochnykh issledovaniy v obrazovanii v SSHA: analiticheskiy obzor. Sotsiologiya: metodologiya, metody, matematicheskoye modelirovaniye [The History of Assessment Research in Education in the United States: An Analytical Review]. *Sociology: methodology, methods, mathematical modeling. (Sotsiologiya: 4M) = Sociologija: metodologija, metody, matematicheskoe modelirovanie (Sociologija: 4M)*, no 33, pp. 112–135 (in Russian).
- Triplett N. (1898) The Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition. *The American Journal of Psychology*, vol. 9, no 4, pp. 507–533.
- Vorob'yev V. A., Kravchenko A. A., Mayboroda T. L. (2019) Ekonomicheskiye polevyye eksperimenty: novyy podkhod k sokrashcheniyu bednosti [Economic Field Experiments: A New Approach to Poverty Reduction], *Belarusian Economic Journal = Belorusskiy ekonomicheskiy zhurnal*, no 4, pp. 4–26 (in Russian).
- Winship C., Morgan S. L. (1999) The Estimation of Causal Effects from Observational Data. *Annual Review of Sociology*, vol. 25, no 1, pp. 659–706.
- Wood E. J. (2007) Field Research. *The Oxford Handbook of Comparative Politics* (ed. Boix C., Stokes S.), Oxford: Oxford University Press, pp. 123–147.
- Yenikolopov R. (2009) Otsenivaniye effekta vozdeystviya [Evaluation of the Effect of Exposure]. *Quantile = Kvantil'*, no 6, pp. 3–14 (in Russian).
- Yenikolopov R. (2020) Dokazatel'naya ekonomika razvitiya: Nobelevskaya premiya po ekonomike 2019 goda [Evidence-Based Development Economics: 2019 Nobel Prize in Economics. Economics]. *Voprosy ekonomiki*, no 1, pp. 5–17 (in Russian).

**Received:** November 30, 2020

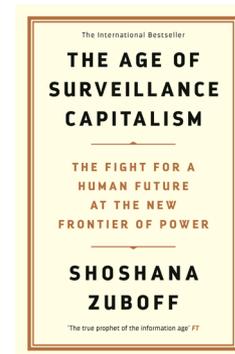
**Citation:** Serebrennikov D., Kuzmina Y. (2021) Polevyye eksperimenty i model' prichinno-sledstvennogo vyvoda Donal'da Rubina: obzor aktual'nykh issledovaniy [Field Experiments and the Rubin Causal Model: Review of Approaches and Current Research]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 4, pp. 117–139. doi: [10.17323/1726-3247-2021-4-117-139](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-4-117-139) (in Russian).

## НОВЫЕ КНИГИ

Е. С. Бердышева

# Ящик Скиннера для потребителя

Рецензия на книгу: Zuboff Sh. 2019. *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*. New York: Public Affairs. 691 p.



**БЕРДЫШЕВА Елена Сергеевна** — доцент кафедры экономической социологии факультета социальных наук, старший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: [eberdysheva@hse.ru](mailto:eberdysheva@hse.ru)

В рецензии освещаются ключевые идеи книги Ш. Зубофф, проблематизирующей становление новой формы капитализма, который она называет надзорным (*surveillance capitalism*). В этом экономическом режиме доминируют коммерческие IT-компании, чьё властное преимущество «якорится» в монополии на средства поведенческой модификации. Алгоритмы отслеживают персональный опыт пользователей, а его научная обработка открывает беспрецедентные возможности для предсказания человеческих чувств, желаний и решений, превращая новую цифровую определённую в неиссякаемый источник экономической и политической выгоды.

Исследование Зубофф конструирует концептуальный язык для оценки качества социального порядка, что перформативно производится капитализмом надзора. Автор критикует новую хозяйственную систему за то, что та отрывается от демократических принципов. Контроль над человеческой жизнью, которого можно добиться, опираясь на современные информационные технологии, близок к тотальному. Массовая экспансия потребительских рынков содействовала демократизации и персонализации. Капитализм надзора редуцирует уникального человека до анонимного пользователя Интернета и начинает зарабатывать не на удовлетворении его нужд, а на продаже агрегированной информации о человеческом поведении, которая позволяет управлять спросом. Фундаментальный посыл книги состоит в том, что европейское общество снова рискует своими гуманистическими идеалами ради денежной прибыли. Книга доказывает этот посыл восьмилетней этнографией автора в поле глобальных технологических корпораций. Полевые результаты оцениваются относительно постулатов социального бихевиоризма.

Рецензия раскрывает опыт прочтения книги Ш. Зубофф в контексте эксплуатации человека человеком в современном европейском обществе. Исследователи, которые сравнивают разные формы капитализмов или интересуются диджитализацией социального порядка, или беспокоятся насчёт вызовов соблюдения человеческих прав при различных режимах хозяйствования, сочтут, хотя и не без оговорок, книгу любопытной и полезной.

**Ключевые слова:** власть; поведенческая экономика; агентность; личная свобода; автократия, рыночная этика.

## Введение: как заработать на человеке в информационном обществе?

Капитализм с классических времён пугал социальных исследователей своей способностью превратить в источник чистой прибыли уникальную личность человека. Для европейской культуры с её гуманистическими идеалами такое нарушение границ маркирует осквернение сакрального, предшествует аномии. Когда человек в открытую используется как безликое сырьё в целях обогащения, европейское общество испытывает тревогу.

Шошанна Зубофф ныне почётный профессор Гарвардской бизнес-школы. В книге «Эра надзорного капитализма. Борьба за гуманное будущее на новом фронтире власти» она показывает, что циничная эксплуатация человека человеком вовсе не уходит с социальной авансены, несмотря на все заявления о гуманизации жизни в европейских обществах. В высокодоходных развитых странах сегодня при разговоре о сырьевой экономике говорят не о нефти, а о цифровых данных [Срничек 2019: 73–74]. Зубофф придерживается бихевиористского подхода в версии Берреса Фредерика Скиннера, также ранее профессора Гарварда. Как бихевиориста её беспокоит, что новым источником накопления капитала становятся данные о человеческом поведении. В таком повороте она видит зарождение новой формы капитализма — капитализма надзора. Зубофф берётся описать её и в первую очередь высвечивает зоны хозяйственной жизни, в которых глобальные коммерческие корпорации используют поведенческие данные для манипуляций хозяйственными процессами. Всё это, как в «коммодифицирующем кошмаре», ради лёгких денег. Книга Зубофф намечает концептуальный язык для обсуждения риска дегуманизации социального порядка в новых экономических условиях.

## О названии: капитализм надзорный, следящий, шпионящий

В российских академических кругах устоявшегося перевода термина *surveillance capitalism*, который предлагает Зубофф, пока нет. Срничек говорит о *surveillance economy* как об экономике тотального надзора [Срничек 2019: 73]. Общий смысл книги Зубофф также сводится к идее о том, что новая форма капитализма извлекает ренту именно из возможности установить тотальный надзор за каждым в экономике, где все подключены к Интернету. Второй парадокс Портеса гласил, что неформальные практики дешевле формальных только до тех пор, пока контроль над каждым (тотальный контроль) — это очень дорого. Как объясняет Зубофф, алгоритмы сбора и анализа поведенческих данных сильно удешевили возможность тотального контроля, а значит, и репрессивного установления формального порядка. Надзор оказывается техникой управления. Книга рассказывает о том, как применение этой техники позволяет компаниям Силиконовой долины загонять потребителя в ящик Скиннера. Имеется в виду лабораторный прибор, который изобрел и использовал в своих социально-психологических экспериментах по выработке условных инстинктов у животных Беррес Фредерик Скиннер. Прибор представлял собой коробку, где испытуемым животным предлагалось выполнить действие и получить за это поощрение в виде корма или воды. На экспериментальном уровне позитивное подкрепление показало себя эффективным способом контролировать поведение и изживать свободу индивидуальной воли. Как уже было сказано, Зубофф всецело опирается на выводы Скиннера. Только её мысль заключается в том, что в условиях надзорного капитализма эксперимент перестаёт быть лабораторным.

Терминология Зубофф в русскоязычных исследовательских кругах широко не обсуждается. Исследовательница представляет свой оригинальный взгляд на диджитализацию общества на одних дискуссионных площадках с Хосе ван Дейк, автором книги «Culture of Connectivity: A Critical History of Social Media» («Культура подключения: критическая история социальных медиа») [Dijk 2013]. Её язык хорошо понятен экономсоциологу. Однако складывается впечатление, что идеи Зубофф находят больший отклик не столько в академическом сообществе, сколько в широких кругах рефлексивной общественности. На книгу легко найти рецензии в европейских и российских СМИ, в том числе предназначен-

ных для бизнеса. Автор активно даёт интервью академическим изданиям, выступает с результатами книги публично, особенно на просторах Интернета. При этом исключительно хвалебные академические рецензии обнаруживаются в несоциологических изданиях.

### **Суть концепции: ноги сами должны вести потребителя тратить деньги**

Методологически исследование Ш. Зубофф, стоящее за книгой, нельзя упрекнуть в отсутствии процедуры или её низком качестве.

Автор вооружается теоретической рамкой социального бихевиоризма и систематически пропускает через неё разнообразные эмпирические данные, которые собирала в течение восьми лет. Люди моделируются как биологические организмы; их сознание считается связанным с поведением, но управляемым извне. Зубофф составляет насыщенное описание проявлений капитализма надзора. Она выискивает следы нового хозяйственного режима в истории регулирования технологических компаний, обращается к публичным высказываниям интернет-предпринимателей и даёт этим эмпирическим фактам интерпретацию, сопоставляя с данными экспертных интервью. Зубофф расспрашивает менеджеров технологических компаний, а также исследователей и учёных, которые осмысливают последствия применения большой математики для больших данных в коммерческом и академическом ключе. Она обосновывает гипотезу о том, что надзорный капитализм редуцирует человека до анонимного интернет-пользователя. Агрегированная информация о таких пользователях позволяет управлять поведением каждого из них. Вопрос в том, кто властен извлекать ренту из управления естественным социальным поведением потребителя в своих интересах.

Свой ответ автор последовательно раскрывает в 18 главах. По пять глав отводится на описание оснований (*foundations*) капитализма надзора, его развитие и обретение инструментальной власти в условиях третьего витка современности (*third modernity*), на котором капитализм срачивается с новыми технологиями.

Основная идея Ш. Зубофф состоит в том, что в условиях цифровизации рыночный капитализм трансформируется в капитализм надзора. Глобальные коммерческие корпорации опираются на алгоритмы сбора и анализа больших данных, почти готовы к полной расшифровке человеческого поведения и уже 20 лет извлекают выгоду из рыночных манипуляций. Капитализм надзора генерирует сверхприбыли из подталкиваний спроса в нужную предложенную сторону.

Ключевыми игроками надзорного капитализма, по Зубофф, считаются глобальные интернет-гиганты и компании, специализирующиеся на Интернете вещей. Google, Facebook, Amazon, Microsoft, Cambridge Analytica научились применять в бизнесе данные, которые драматургическая социология относилась к закулисной (*backstage*) самопрезентации индивида. И это уже не просто длинные ряды данных о покупках и потребительских выборах. И не пресловутый «соцдем», на использование которого гражданин даёт индивидуальное согласие. Речь о персональной информации, ценность которой обыватели не осознают, — с какой скоростью они набирают текст на клавиатуре, что ищут в Интернете, с кем связаны в социальных сетях, по каким маршрутам путешествуют на такси и главное — с каким выражением лица делают покупки в онлайн-магазинах, на фоне каких локаций фотографируются, какие эмоции испытывают при просмотре онлайн-новостей. На сбор и анализ подобных косвенных информационных остатков интернет-платформам даже не нужно получать законодательное разрешение. Зато, учтя такую информацию, технологические компании могут производить до 6 млн предсказаний в секунду по поводу того, что эти обыватели будут чувствовать, думать и делать сегодня и завтра. Будущие решения потребителей — хлеб бизнеса и его инвесторов.

Монополисты надзорного капитализма оказались перед лицом тотальной определённости. Системный анализ масштабных потоков поведенческих данных позволил извлекать то, что Зубофф называет дивидендами надзора (*surveillance dividends*). Платформы предложили продавцам товаров и услуг «предсказывающие продукты». В точности предсказаний потребительских решений они превосходят любые бизнес-интуиции и потому позволяют управлять потребительским спросом гарантированным образом.

Рыночную ценность «предсказывающих продуктов» хорошо иллюстрирует бесплатная игра «Pokémon Go» (от создателя сервиса Google Earth (р. 310), как подчёркивает Зубофф). Установив соответствующее ПО на iPhone или Android, потребитель имел возможность отправиться в путешествие между реальным и виртуальным мирами. Сенсорный экран вовремя сообщал, что редкий персонаж-покемон находится поблизости от места его работы, и захваченный геймификацией человек даже не замечал, как ноги сами вели в Starbucks, Макдоналдс или в старую церковь, давно нуждающуюся в новых прихожанах. Игра «Pokémon Go» не ограничена виртуальным пространством, как могли с облегчением подумать те, кто не считает себя геймерами. Заплатившим за причастность к проекту компаниям корпорация Google гарантировала, что люди физически появятся в нужных им местах.

Онлайн-платформы давно не только «мониторят» человеческое поведение, но и пытаются в него вмешиваться. К прежним способам социальной дифференциации прибавляются «эпистемические иерархии». Распределение власти теперь зависит от того, что знаем мы и что знают о нас. Информационная асимметрия производит новые уровни социального неравенства. Социальный порядок структурируется в зависимости от локальных ответов на вопросы: кто знает? кто решает? кто решает, кто именно будет решать?

Зубофф обращается с такими же вопросами к своим полевым данным и обнаруживает, что надзорные корпорации владеют поведенческими данными в одностороннем порядке. На повседневном уровне этот эмпирический факт не вызывает большой насторожённости. Простому гражданину сложно понять, что именно возвращает в корпорацию, производящую термостаты с подслушивающими устройствами, его умный дом. А также то, что именно можно извлечь из данных о повседневных рутинных потребителях? Какие третьи лица имеют доступ к такой информации? И какими вообще могут быть последствия надзора через термостат для его частной жизни?

Между тем капитализм надзора — это новая веха в биополитике контроля над человеческой жизнью. Ставшая технически и экономически доступной тотальная слежка за каждым теперь способна породить новые виды социальной интеграции и гармонии, ведь девиации можно отразить в чёрных списках и низком гражданском рейтинге. Именно в этой точке уникальная жизненная траектория индивида начинает противоречить ожиданиям хозяйственной системы: капитализму надзора выгодно, чтобы он действовал согласно алгоритму. Книга Зубофф последовательно эксплицирует это противоречие на практическом и теоретическом уровнях.

## **Практики инструментарной власти: новое в биополитике**

В интерпретации Шошанны Зубофф развитым обществам пора присмотреться, достаточно ли гуманен тот вектор развития капитализма, поворот к которому она заметила в своём исследовании. Иначе к выведенным в развивающиеся страны блокированным рыночным обменам (тела, органы, психические и физические состояния) добавятся внутренние рынки развитых стран, нивелирующие человеческое достоинство. В нарождающейся надзорной экономике нарушаются ключевые демократические права человека на частную жизнь и личную автономию.

Книга коммуницирует сильную обеспокоенность автора судьбой демократии. Краеугольным камнем этого социополитического уклада Зубофф видит индивидуальную волю, приватность и личную автономию. Возможная при надзорном капитализме персонализация рыночных предложений бьёт по всем трём элементам. Среди инструментов давно находится не только таргетированная реклама. Это может быть скидка на капучино, которую вам лично предлагают по пятницам, зная, что в конце недели вы обычно грустите и потому компульсивно падки на сладкое и жирное. Похожим образом для вас лично спозиционируют и выгодного лобби кандидата на выборы в президенты, в которого именно вы не сможете не поверить.

Надзорный капитализм, по мнению Зубофф, не противостоит демократии открыто. Он «разъедает её изнутри» (р. 381), переполняя публичные и частные пространства устройствами, нарушающими «право на суверенность индивидуальной жизни» (р. 521).

В демократических странах личный опыт, как и чувства, считался неотчуждаемым, а приватность персональной информации — базовым гражданским правом. Человек мог сам решать, с кем делиться своим жизненным опытом и в каком виде это делать. Атаки 11 сентября 2001 г. изменили политическую повестку демократических стран по поводу конфиденциальности и персональной автономии. Выпал исторический шанс легитимировать больший контроль над поведением человека со стороны национальных государств. Не прошло 20 лет, как к нему стали подключаться коммерческие корпорации в поисках новых источников прибыли. На место Большого брата (*Big Brother*), по мнению Зубофф, теперь претендует Обезличенный другой (*Big Other*), запрограммированный искусственным интеллектом.

Надзорный капитализм, складывающийся в странах присутствия корпорации Google, не нужно путать с диджитальным тоталитаризмом Китая. Тоталитаризм, как считает Зубофф, отличает трансформация проекта государства в проект тотального обладания, тогда как надзорный капитализм — это «превращение рынка в проект тотальной определённости, для реализации которого даже не требуется террора» (р. 395). Впрочем, отмечает Зубофф, и китайский тоталитаризм, и надзорный капитализм в своей биополитике опираются на один и тот же новый тип власти, который она называет инструментарным (*instrumentarian power*). Такой тип власти вмешивается в поведение человека с помощью приборов (*instrumentalization of life*) для того, чтобы модифицировать, предсказывать, монетизировать и контролировать действия индивида (р. 352). Распорядители инструментарной власти в качестве желательного сценария будущего человечества видят «машинизированный улей, в котором индивидуальная свобода утрачивается в пользу безупречного знания, используемого для извлечения экономической прибыли» (р. 516).

Почётный профессор Гарвардской бизнес-школы Шошанна Зубофф считает, что деструктивные социальные тенденции замечены и озвучены ею вовремя. По её задумке, книга подсвечивает сценарий будущего, которого точно не хочет демократическое общество с его гуманистическим идеалом. Предлагаемые автором книги решения не то чтобы провокативны. Зубофф выносит на повестку вопрос о том, что приватность на деле является коллективной, конвенциональной ценностью. И раз инфраструктура надзорного капитализма создана человеком, причём в зоне внезаконности, то и преодолеть её можно при помощи социального действия, главным образом — законодательного регулирования в области сбора и использования метаданных о человеческом поведении. В частности, Зубофф предлагает объявить незаконными дивиденды надзора, а вместе с этим и скрытое изъятие персональных данных. И заодно запретить продажу предсказательных продуктов как разрушительных для человечества и демократии, угрожающих персональной автономии, создающих эпистемическую асимметрию и несправедливость. Посвятив книгу эрозии демократии, Зубофф рассчитывает преодолеть её демократическими способами, призывая индивидов к публичному сопротивлению: «Берлинская стена пала, потому что люди Восточного Берлина сказали: “Хватит!”» (р. 525).

## Практики инструментальной власти: инсайты в исследованиях биополитики

Как предмет научной дискуссии новая форма надзорного капитализма раскрывает риски дегуманизации рыночного обмена, которые стали возможными потому, что сторона предложения научилась гарантированно манипулировать стороной спроса. Обычные потребители в надзорном капитализме перестают быть адресатом рыночной ценности. В демократических развитых обществах социальные риски уравниваются соблюдением гуманистического идеала. Цивилизованный капитализм помнит, что зависит от социального порядка, и ради страхования солидарности человек для человека должен быть целью, а не средством действия. В надзорном капитализме, как считает Зубофф, пользователи превращаются в объективируемые носители данных, а их личный опыт — в сырьё для компьютерных фабрик корпорации Google. Поведенческие данные оказываются приватизированы корпорациями. Ещё недавно думалось, что субъект конституирует себя собственным волевым усилием. Теперь человеческая личность редуцируется до безвольного интернет-пользователя (*user*), чьи потребности эксплуатируются к выгоде новых собственников. Их сила — в монополии на средства поведенческих модификаций (*means of behavioral modifications*). Пользователь оказывается тем безликим другим, чьи социальные характеристики лишь вносят досадные помехи в отлаженное экстрагирование экономических сверхприбылей. Индустриализация не случилась бы без вовлечения рабочего. Консьюмеризм полагался на платёжеспособность потребителя. Надзорная экономика капитализирует данные о поведении человека при помощи современных технологий. Новым элитам для получения сырья специальное участие потребителя не нужно. Потребители только недавно стали протестовать против рыночной несправедливости при помощи «байкоттов» (*byucott*) и бойкоттов (*boycott*) [Романова 2018: 169]. Исследование Зубофф открывает новые уровни потребительского неведения, ведь алгоритмы сбора данных о персональном опыте сконструированы так, чтобы интернет-пользователи не обращали на них внимания. В осознании правил игры автор видит шанс не дать неведению перейти в невежество, защитить потребителя от порабощения волей корпораций.

### Для будущих переизданий

Классическая претензия к бихевиористскому подходу в социальных науках состоит в том, что он антигуманен и антидемократичен [Staddon 2003]. В связи с этим в следующих изданиях книги хотелось бы увидеть рефлексию автора относительно тех эмпирических данных, которые в поле противоречили её интерпретации. Пока что в трактовке Зубофф у юзеров нет мотивов, намерений, целей, они лишены внутреннего мира, а все их оценки основаны на увиденном в социальных сетях и одобренном подключённой к Интернету публикой. Надзорный капитализм будто бы лишает их индивидуальной воли и агентности, на рост которых указывали в последние годы западные социологические исследования. Помехой этому капитализму не становятся даже многочисленные сбои рационального поведения, не говоря уже о локальных рациональностях, вносящих колебания в предсказательные модели [Hansen 2016]. Надзорный капитализм якобы эксплуатирует потребности покупателей, хотя совершенно не обсуждается, каким образом эти потребности формируются и как удаётся элиминировать их социальное происхождение. Даже если допустить, что нужды конструируются стороной предложения, неясно, в какой мере рынки способны формировать ориентиры своего развития в социальном вакууме автоматизированного общества. Зубофф говорит о сломе авторитета государства, рисуя коммодифицирующий кошмар захвата демократического общества коммерческими корпорациями. Вопрос о конкуренции или коллаборации между Большим братом и Большим другим отложен для дальнейших исследований.

Зубофф датирует возникновение надзорного капитализма 2001 годом (р. 63–67) и считает его молодым. Это вызывает вопрос: как, по мнению автора книги, новая хозяйственная форма сопрягается с другими социальными тенденциями? Едва ли эмоциональный капитализм или креативная экономика обратятся

вспять [Illouz 2007; Banks 2017]. Для современного индивида рефлексия — часть культурного капитала, без которого невозможно выжить в постоянно меняющемся мире [Farrugia 2013]. Откажется ли он от развития осознанности или станет протестовать против жизни в автоматизированном обществе? И как быть с расширением экономики услуг до экономики опыта (*experience economy*)? Ведь последняя извлекает прибыль из эмпатии и сомнения потребителя [Pine, Gilmore 2011]. В первом издании книги «Эра надзорного капитализма...» Шюшанна Зубофф в диалог по этим направлениям не вступает, но исследование внутренней монолитности и устойчивости капитализма надзора продолжается.

## Литература

- Романова Р. 2018. Что политического в потреблении? *Экономическая социология*. 19 (1): 168–187. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2018-19-1/214623412.html>
- Срничек Н. 2019. Капитализм платформ. *Экономическая социология*. 20 (1): 72–82. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2019-20-1/237367387.html>
- Banks M. 2017. *Creative Justice: Cultural Industries, Work and Inequality*. London: Rowman & Littlefield.
- Dijk J. van. 2013. *Culture of Connectivity: A Critical History of Social Media*. Oxford: Oxford University Press.
- Farrugia D. 2013. The Reflexive Subject: Towards a Theory of Reflexivity as Practical Intelligibility. *Current Sociology*. 61 (3): 283–300. URL: <https://doi.org/10.1177/0011392113478713>
- Hansen P. G. 2016. The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove? *European Journal of Risk Regulation*. 7 (1): 155–174. URL: <https://doi.org/10.1017/S1867299X00005468>
- Illouz E. 2007. *Cold Intimacies: The Making of Emotional Capitalism*. Oxford; Malden, MA: Polity Press.
- Pine J., Gilmore J. 2011. *The Experience Economy*. Boston, MA: Harvard Business Review Press.
- Staddon J.E.R. 2003. Humanism and Skinner's Radical Behaviorism. In: Lattal K.A., Chase P.N. (eds) *Behavior Theory and Philosophy*. Springer, Boston, MA. URL: [https://doi.org/10.1007/978-1-4757-4590-0\\_7](https://doi.org/10.1007/978-1-4757-4590-0_7)

## NEW BOOKS

Elena Berdysheva

# Skinner's Box for the Consumer

**Book Review:** Zuboff Sh. (2019) *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*, New York: Public Affairs. 691 p.

**BERDYSHEVA, Elena** —

Associate Professor,  
Department of Economic  
Sociology, Faculty of Social  
Sciences, Senior Researcher,  
Laboratory for Studies  
in Economic Sociology,  
HSE University. Address:  
20 Myasnitskaya str.,  
101000, Moscow, Russian  
Federation.

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

### Abstract

The review signifies the key ideas of the book by Shoshanna Zuboff, who indicates the rise of a new form of capitalism called surveillance capitalism. This economic order is dominated by commercial IT companies, with a power advantage anchored in the monopoly for the means of behavior modification. Algorithms track the personal experience of users, while the scientific processing of these data opens unprecedented opportunities for the prediction of human feelings, desires, and decisions that transform new digital certainty into an inexhaustible source of economic and political profit.

Zuboff's research constructs a conceptual language for assessing the quality of a social order that is performatively produced by surveillance capitalism. The author criticizes the new economic system for breaking away from democratic principles. Control over human life, which can be achieved with modern information technology, is overarching. Recently, the massive expansion of consumer markets has fostered democratization and personalization. Surveillance capitalism involves objectifying a unique person to an anonymous Internet user and beginning to make money not out of consumer needs but by selling aggregated information about human behavior that can be used in consumer demand management. The fundamental message of the book is that European society is again risking its humanistic ideals for monetary gain. The book proves this message with the author's eight-year ethnography in the field of global technology corporations. Field results are assessed against the postulates of social behaviorism.

The review reveals the experience of reading Sh. Zuboff's book in the context of the exploitation of man by man in modern European society. Researchers who compare different forms of capitalism with each other, think about the digitalization of the social order, or care about the challenges for human rights under different economic regimes will find the book thought-provoking and, therefore, useful.

**Keywords:** power; behavioral economics; agency; private freedom; autocracy; market ethics.

### References

- Banks M. (2017) *Creative Justice: Cultural Industries, Work and Inequality*, London: Rowman & Littlefield.
- Dijk J. van (2013) *Culture of Connectivity: A Critical History of Social Media*, Oxford: Oxford University Press.
- Farrugia D. (2013) The Reflexive Subject: Towards a Theory of Reflexivity as Practical Intelligibility. *Current Sociology*, vol. 61, no 3, pp. 283–300. Available at: <https://doi.org/10.1177/0011392113478713> (accessed 12 September 2021).

- Hansen P. G. (2016) The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove? *European Journal of Risk Regulation*, vol. 7, no 1, pp. 155–174. Available at: <https://doi.org/10.1017/S1867299X00005468> (accessed 12 September 2021).
- Illouz E. (2007) *Cold Intimacies: The Making of Emotional Capitalism*, Oxford; Malden, MA: Polity Press.
- Pine J., Gillmore J. (2011) *The Experience Economy*, Boston, MA: Harvard Business Review Press.
- Romanova R. (2018) Chto politicheskogo v potreblenii? [What is Political about Consumption?]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 1, pp. 169–189. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2018-19-1/214623412.html> (accessed 12 September 2021) (in Russian).
- Srnicek N. (2019) Kapitalizm platform [Platform Capitalism (excerpts)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 72–82. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2019-20-1/237367387.html> (accessed 12 September 2021) (in Russian).
- Staddon J.E.R. (2003) Humanism and Skinner's Radical Behaviorism. In: Lattal K.A., Chase P.N. (eds) *Behavior Theory and Philosophy*. Springer, Boston, MA. Available at: [https://doi.org/10.1007/978-1-4757-4590-0\\_7](https://doi.org/10.1007/978-1-4757-4590-0_7)

**Received:** September 13, 2021

**Citation:** Berdysheva E. (2021) Yashik Skinnera dlya potrebitelya [Skinner's Box for the Consumer. Book Review: Zuboff Sh. (2019) *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*, New York: Public Affairs. 691 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 3, pp. 140–148. doi: [10.17323/1726-3247-2021-4-140-148](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-4-140-148) (in Russian).

## ДИСКУССИИ

Д. Жихаревич, Д. Хумарян

# Пересобратить капитализм: экономическая социология и её «политическое бессознательное»

О статье Н. Флигстина и С. Фогела

«Политическая экономия после неолиберализма»



**ЖИХАРЕВИЧ Дмитрий Михайлович** — PhD, исследователь, международная исследовательская лаборатория «ТАНДЕМ» Санкт-Петербургского государственного университета. Адрес: 1911224, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Смольного 1/3, каб. 323. Научный сотрудник Центра исследований науки и технологий в Европейском университете в Санкт-Петербурге. Адрес: 191187, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Гагаринская 6/1, каб. 23.

Email: [dzhikharevich@eu.spb.ru](mailto:dzhikharevich@eu.spb.ru)

*В работе предлагается комментарий к статье Н. Флигстина и С. Фогела «Политическая экономия после неолиберализма», перевод которой публикуется в настоящем номере журнала «Экономическая социология». Авторы обращают внимание читателей на то, что в работе американских исследователей не только проблематизируется содержание политических дебатов в США, но также формулируются базовые принципы экономико-социологического анализа различных хозяйственных систем в их связи с мерами политического регулирования и публичным контролем рынка. Приведены аргументы в пользу того, что статья Флигстина и Фогела представляет собой своего рода манифест новой экономической социологии, демонстрирующий её «политическое бессознательное», то есть ряд аксиоматических допущений об устройстве политической экономии капитализма, вытекающих из исследовательской перспективы экономической социологии и смежных с ней дисциплин. Структура предложенной в статье аргументации включает разбор нескольких теоретических и эмпирических направлений — дискуссию о разновидностях эмпирических моделей капитализма, тезисы о политической природе выбора институциональной архитектуры экономик, о способах организации отношений между корпорациями и обществом, а также о роли государства в современной экономике. Авторы отмечают, что так называемый неолиберальный поворот в социальной и экономической политике последних лет был отчасти обусловлен господствующим в экономической теории идейным принципом, противопоставляющим государство и рынок. Исследования в области экономической социологии, исторической социологии и сравнительной политической экономии демонстрируют ошибочность данного утверждения, предлагая концептуальный ресурс для того, чтобы помыслить капитализм заново.*

**Ключевые слова:** экономическая социология; политическая экономия; капитализм; неолиберализм; модель акционерной стоимости; государство.

Наш текст представляет собой дискуссионный комментарий к переводу статьи Нила Флигстина и Стивена Фогела «Политическая экономия после неолиберализма». Мы посчитали необходимым опубликовать его по двум причинам. Большинство экономсоциологов увидят в работе Флигстина и Фогела набор ёмких, но тривиальных концептуальных обобщений и эмпи-



**ХУМАРЯН Давид Гагикович** — преподаватель кафедры экономической социологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.  
**Email:** [dhumaryan@hse.ru](mailto:dhumaryan@hse.ru)

рических выводов. Представителям других научных дисциплин, напротив, отдельные рассуждения в статье могут показаться недостаточно обоснованными либо слишком специфичными для исследовательской традиции, которую представляют авторы. Мы решили взяться за эту работу, чтобы, во-первых, продемонстрировать актуальность текста как для экономсоциологов, так и для коллег по социальным наукам. Во-вторых, при поверхностном рассмотрении может возникнуть впечатление, что статья американских исследователей релевантна только для политической и экономической дискуссии внутри США, но слабо затрагивает происходящее на периферии капитализма и у нас в России. Мы бы хотели показать, что это впечатление обманчиво.

Далее мы схематично изложим ключевые аргументы авторов статьи и постараемся убедить читателя в их значимости. С нашей точки зрения, статья Флигстина и Фогела отвечает на пять основных вопросов: (1) как признание многообразия моделей капитализма помогает объяснить последствия пандемии и последовавшего за ней экономического и гуманитарного кризиса в разных странах; (2) как иерархии и борьба за власть формируют рынки и рыночную экономику в целом; (3) каковы ключевые характеристики современной модели отношений между корпорациями и обществом, и как эта модель могла бы измениться при деятельном участии разнообразных публичных акторов; (4) какова связь между формами участия в политике, регулированием и институциональными основами экономики; (5) как сегодня корректно ставить вопрос о взаимосвязи государств и рынков. Далее мы ответим на поставленные вопросы, основываясь на нашем понимании аргументов, которые предлагают экономическая социология и политическая экономия.

\* \* \*

Прежде всего, мы считаем, что Нил Флигстин и Стивен Фогел сформулировали «политическое бессознательное» экономической социологии. Избегая прямого влияния марксизма [Arrighi 2001] и удерживая критическую дистанцию по отношению к либеральной политической философии, экономическая социология никогда не была явным образом связана с тем или иным конкретным политическим проектом и едва ли к этому когда-либо стремилась. Но ситуация быстро меняется. Сначала электоральный раскол, а затем уже отчётливый политический кризис в США, завершившийся захватом здания Капитолия сторонниками экс-президента Дональда Трампа, усилили тенденцию к политизации социально-научного знания. В своей статье Флигстин и Фогел выступают в роли публичных интеллектуалов, положив результаты многочисленных научных исследований в основу политического высказывания. Можно предположить, что по этой причине они опубликовали популярный текст на страницах «Boston Review»<sup>1</sup>, неакадемического издания, которое долгие годы служит трибуной для социальных исследователей, желающих выступить по актуальным политическим вопросам.

<sup>1</sup> Американский политический и литературный журнал, выходящий в Кембридже, штат Массачусетс, с 1975 г.

Флигстин и Фогел начинают рассуждение с тезиса о множественности эмпирических моделей капитализма. В экономической социологии и политической экономии этому вопросу посвящены три десятка лет исследований и не менее сотни работ (см., например: [Dore 2000; Hall, Soskice 2001; Amable 2003; Streeck 2009]). После 1991 г. произошёл поворот от изучения институциональных альтернатив, к которым, при всей условности подобных классификаций, было принято относить социалистические экономики, к анализу институционального разнообразия в самом капитализме [Eyal, Széleányi, Townsley 2003]. Тезис о множественности капитализмов имеет ряд важных следствий для социальной и экономической политики. Во-первых, множественность капитализмов означает, что не существует единственно верного способа построить успешную экономику, а универсальный неолиберальный рецепт «больше рынка — меньше государства», возможно, является худшей из работающих альтернатив. В компаративистике принято выделять не только либеральный капитализм и радикальный случай «рыночного фундаментализма», но и демонстрировавшие эффективность модели дирижистского (статистского), рейнского, мезокорпоративистского, социал-демократического и государственного капитализмов, складывающихся в различных социально-экономических условиях и отличающихся друг от друга спецификой регулирования и источниками дестабилизации, сильными и слабыми сторонами [Буае 2009]. Во-вторых, объясняя разнообразие «версий» капитализма исторической борьбой социальных сил, ставкой в которой являются институциональные изменения, социологи демонстрируют политический характер формирования моделей хозяйственной жизни. Отсюда следует, что и сам выбор такой модели, и борьба за его реализацию также являются формами политики. Построение экономической модели, отвечающей интересам большинства социальных групп, таким образом, представляет собой политическую задачу, причём этот вывод вытекает не из «партийной программы», а из многолетних экономосоциологических исследований, которые обобщают в своей статье Флигстин и Фогел.

Авторы статьи отмечают, что распределение власти в экономике имеет асимметричный характер. Для большинства социальных наук вопрос распределения власти и устройства иерархических отношений в различных сферах общественной жизни — один из центральных. В меньшей мере это касается экономистов, в чьих моделях рыночный обмен осуществляется между равными участниками и вне какого бы то ни было принуждения. Говоря об иллюзии «властно нейтральных решений», Флигстин и Фогел предлагают более реалистичный взгляд на экономическое взаимодействие между людьми или фирмами. Признание того, что у одних экономических агентов оказывается больше власти, чем у других, заставляет, в свою очередь, задуматься и о механизмах воспроизводства устоявшихся иерархий. Авторы замечают, что условия кризиса идеальны для того, чтобы наблюдать борьбу за сохранение *status quo*. Как и финансовый кризис 2007–2009 гг., пандемия COVID-19 едва ли стала событием, способным «подвинуть с пьедестала неолиберальную доктрину» [Флигстин, Фогел 2021: 35] (см. также: [Mirowski 2013]) и изменить хозяйственные практики, которые она легитимирует. Различные по степени эффективности меры сдерживания эпидемиологического и экономического кризиса отражают не столько различия в качестве государственного управления между странами (например, между США и Германией), сколько расстановку сил в обществе и стремление сохранить ранее сложившийся баланс власти. Вопреки прогрессистской идеологии и наивной теории модернизации, внешнего шока — будет ли это пандемия, технологическая революция или климатическая катастрофа — редко бывает достаточно для изменения политико-экономического порядка. И наоборот, как показывают историки и исторические социологи, экономические трансформации (например, «переход от феодализма к капитализму», с которого в Европе начался современный экономический рост) не происходят лишь в силу благоприятных обстоятельств, но всегда определяются исходом социальной борьбы [Brenner 2007; Лахман 2010].

Важным элементом этой борьбы является противостояние проектов будущего устройства политико-экономического порядка, основанных на определённых «допущениях о том, как работает политическая экономия» [Флигстин, Фогел 2021: 41]; например, о том, как должны строиться отношения корпораций

и общества. Флигстин и Фогел анализируют взлёт одной из таких моделей — модели акционерной стоимости (*shareholder value system*), благодаря которой была радикально трансформирована организация корпоративного контроля в США. Это привело к росту доли акционеров в структуре национального дохода за счёт сокращения долей других групп и упрочило доминирование капитала над трудом. Важнейшую роль в этих трансформациях сыграли экономисты, чьи идеи послужили условием возможности нового типа корпоративных отношений и его обоснованием. Вскоре после того, как в 1970 г. Милтон Фридмен опубликовал в «New York Times» ставшее знаменитым эссе «Социальная ответственность бизнеса — это максимизация прибыли» [Friedman 1970], императив максимизации акционерной стоимости получил научное обоснование в теории агентских отношений экономистов Майкла Дженсена и Уильяма Меклинга [Jensen, Meckling 1976]. В статье «Теория фирмы» (1976) они постулируют: корпорации всегда несут «агентские издержки» в связи с тем, что принципал (акционеры фирмы) должен контролировать поведение агента (менеджмент фирмы), чтобы обеспечить его соответствие собственным интересам. Кроме того, возникают издержки, связанные с тем, что решения агента не всегда ведут к максимизации благосостояния принципала. Социологи М. Фуркад и Р. Курана отмечают, что «благосостояние принципала» в данной концепции фактически приравнивается к рыночной капитализации фирмы [Fourcade, Khurana 2017: 350–351]. Подобный подход заведомо исключает из рассмотрения все остальные группы интересов — стейкхолдеров компании, не являющихся акционерами: работников, клиентов, поставщиков и др. Теория агентских отношений внесла существенный вклад в формирование рынка корпоративного контроля<sup>2</sup>, а Дженсен снискал заслуженную славу защитника агрессивных слияний и поглощений, которые сегодня считаются ключевой характеристикой англосаксонской версии капитализма [Hall, Soskice 200]. Уже в начале 1980-х гг. модель акционерной стоимости получила признание за пределами США, оказавшись на страницах программных документов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в области корпоративного управления [Lazonick, O'Sullivan 2002: 11]. Как показали в своих работах Уильям Лазоник и Мэри О'Салливан [Lazonick, O'Sullivan 2002; Lazonick 2008], практическая реализация этой модели позволила корпорациям увеличить прибыли, но произошло это благодаря сокращению персонала, снижению уровня заработной платы и применению офшорных схем.

Может показаться, что модель акционерной стоимости больше не нуждается в критике, поскольку крупный бизнес по всему миру декларирует необходимость перехода от капитализма акционеров (*shareholder capitalism*) к более инклюзивному капитализму стейкхолдеров (*stakeholder capitalism*) для достижения целей устойчивого развития (см., например: [Freeman, Martin, Parmar 2007; World Economic Forum 2020]). В современном корпоративном управлении воплощением поворота к устойчивости стала система метрик нефинансовых показателей компаний, известная как ESG (*environmental, social, governance*)<sup>3</sup>. Однако, несмотря на то что акционеры больше не рассматриваются в качестве единственной приоритетной группы интересов, концепция «капитализма стейкхолдеров» не так уж далеко ушла от своей предшественницы. Обе модели объединяет утопическое представление об эффективных рынках и свободных инвесторах, не обременённых социальными связями или неравным распределением власти [Ortiz 2014]. В капитализме стейкхолдеров решения, принимаемые инвесторами на основе информации, добровольно раскрываемой компаниями, становятся основным инструментом регулирования. Направляющие движение капитала инвесторы ориентируются на свободно циркулирующую информацию и приводят в движение «невидимую руку» рынка, которая выводит из игры «плохие» компании во благо широкого круга стейкхолдеров.

<sup>2</sup> Рынок корпоративного контроля (*market for corporate control*) — купля-продажа крупных пакетов акций компаний, обращающихся на фондовом рынке, с целью смены владельцев этих компаний.

<sup>3</sup> Косвенным образом об этом свидетельствует частота упоминания аббревиатуры ESG в публикациях влиятельного Форума Гарвардской школы права по корпоративному управлению: с 2006 по 2021 гг. на его сайте было опубликовано 9424 поста, из которых 1349 посвящены проблеме ESG. Особенно быстрый рост упоминаний этой проблематики наблюдается с 2016 г. [Harvard Law School 2021].

Критики концепции «капитализм стейкхолдеров» обращают внимание на отсутствие единого стандарта отчётности и её добровольный характер, позволяющие компаниям подходить к раскрытию информации стратегически (см., например: [Ho, Park 2019; Whieldon 2021]). Возможно, ещё более важной проблемой является ограниченность одушевляющего эту модель социального воображения, полагающегося на принципы работы финансового рынка для решения таких глобальных проблем, как климатические изменения и неравенство. Едва ли этому стоит удивляться: «Мысли господствующего класса являются в каждую эпоху господствующими мыслями» [Маркс, Энгельс 1955: 45]. Тем не менее, как показывают Флигстин и Фогел, расширение самого набора опций, из которого исходят, принимая те или иные решения, представители господствующего класса, может сделать качество этих решений лучше, а всем остальным помочь сформулировать альтернативы имеющемуся *status quo*. Конечно, «идеи» сами по себе не приведут к социальным изменениям, но, как указывал М. Вебер, во время структурных трансформаций именно они определяют ход дальнейшего исторического движения [Вебер 1994: 55].

Именно потому, что современный капитализм, с одной стороны, глобален, а с другой — плюралистичен, столь важное значение приобретает процесс выбора альтернативных институциональных дизайнов. Используя терминологию А. О. Хиршмана [Хиршман 2009], можно сказать, что, пока не просматривается возможность «выхода» из капитализма, остаётся выбирать между «верностью» сложившемуся порядку и «голосом» в процессе его трансформации. Экономико-социологические исследования экономической профессии хорошо объясняют, почему голос экономистов в таких дискуссиях звучит громче голоса социологов (см., например: [Фуркад, Ольон, Альган 2015]), однако это не означает, что так должно быть всегда. Социологам редко выпадает шанс добиться влияния, сопоставимого с влиянием Фридмана или Дженсена, однако Флигстин и Фогел показывают, что в распоряжении экономической социологии есть достаточное количество инструментов, чтобы включиться в состязание идей.

Одной из таких идей, с которой полемизируют авторы статьи, является представление о том, что государства и рынки формируют главные противоборствующие полюсы общественной и экономической жизни. За последние 50 лет исторические социологи и их коллеги из смежных дисциплин обобщили значительный объем эмпирического материала, убедительно демонстрирующего, что взаимовыгодная кооперация рыночных игроков и правительств исторически была правилом, а не исключением (см., например: [Тилли 2009; Лахман 2010]). Флигстин и Фогел показывают, что пока нет серьезных оснований думать, что в ближайшем будущем это правило будет нарушено. Вопрос, скорее, в том, смогут ли общества обратить результаты взаимодействия государств и рынков в свою пользу.

В отсутствие публичного контроля за работой рынков общества оказываются в уязвимом положении. Например, на Западе неолиберальная политика дерегуляции, движимая идеей освобождения рынков от государственного контроля, привела к ослаблению механизмов социальной солидарности, подорвала способность обществ к самоуправлению и негативно сказалась на функционировании демократических институтов. В свою очередь, отдельные примеры недемократических режимов свидетельствуют, что институты капитализма органично развиваются в этих странах, а скоординированные действия крупных корпораций, правительств и силовых ведомств помогают режимам воспроизводиться. В обоих случаях общества оказываются в проигрышной позиции. Вместо того чтобы в каждом из этих случаев фиксировать «провалы рынков» или «провалы государств», Флигстин и Фогел предлагают анализировать, как государства и рынки конституируют друг друга.

От принятых допущений об устройстве политической экономии напрямую зависит и политическое воображение обществ. Недовольство политикой государства нередко приводит к догматическому признанию рынка в качестве единственного института, способного справиться с проблемами, которые не смогло решить государство с его неэффективной бюрократией и стремлением к контролю. Но если признать, что в реальности отношения между рынками и государствами устроены более сложным об-

разом, возникнет возможность для альтернативных выводов и решений. Государство не только является одним из ключевых акторов рыночной экономики, но и по-прежнему способно функционировать в качестве инструмента реализации общественных интересов. Соглашаясь с теоретическим принципом, что альтернативой государству может быть только рынок, мы фактически отказываемся от публичного контроля за деятельностью как государственных институтов, так и рынков, отдавая этим последним исключительное право решать наиболее острые общественные проблемы. Однако история последних десятилетий свидетельствует, что последствия подобного выбора оказываются разрушительными: финансовый кризис 2007–2009 гг., беспрецедентный по меркам последнего столетия рост неравенства, оглушительные последствия пандемии — лишние тому напоминания.

## Литература

- Буайе Р. 2009. Демократия и социал-демократия перед лицом современного капитализма: «регуляционистский» подход. *Прогнозис. Журнал о будущем*. 1: 91–130.
- Вебер М. 1994. *Избранное. Образ общества*. М.: Юрист.
- Лахман Р. 2010. *Капиталисты поневоле: конфликт элит и экономические преобразования в Европе раннего Нового времени*. М.: Изд. дом «Территория будущего».
- Маркс К., Энгельс Ф. 1955. *Сочинения*. 2-е изд. Т. 3. М.: Госполитиздат.
- Тилли Ч. 2009. *Принуждение, капитал и европейские государства, 990–1992 гг.* М.: Изд. дом «Территория будущего».
- Фуркад М., Ольон Э., Альган Я. 2015. Превосходство экономистов. *Вопросы экономики*. 7: 45–72.
- Хиршман А. О. 2009. *Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств*. М.: Новое издательство.
- Amable B. 2003. *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Arrighi G. 2001. Braudel, Capitalism, and the New Economic Sociology. *Fernand Braudel Center Review*. 24 (1): 107–123.
- Brenner R. 2007. Property and Progress: Where Adam Smith Went Wrong. In: Wickham C. (ed.) *Marxist History-Writing for the Twenty-First Century*. Oxford, UK: Oxford University Press; 49–111.
- Dore R. 2000. *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Eyal G., Széleányi I., Townsley E. 2003. On Irony: An Invitation to Neoclassical Sociology. *Thesis Eleven*. 73 (1): 5–41.
- Fourcade M., Khurana R. 2017. The Social Trajectory of a Finance Professor and the Common Sense of Capital. *History of Political Economy*. 4 (2): 347–381.
- Freeman R., Martin K., Parmar B. 2007. Stakeholder Capitalism. *Journal of Business Ethics*. 74 (4): 303–314.

- Friedman M. 1970. A Friedman Doctrine — The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits. *The New York Times*. September 13. URL: <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html>
- Hall P., Soskice D. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Harvard Law School Forum on Corporate Governance*. URL: <https://corpgov.law.harvard.edu/>
- Ho V., Park S. 2019. ESG Disclosure in Comparative Perspective: Optimizing Private Ordering in Public Reporting. *University of Pennsylvania Journal of International Law*. 41 (2): 249–328.
- Jensen M., Meckling W. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. 3 (4): 305–360.
- Lazonick W. 2008. The Quest for Shareholder Value: Stock Repurchases in the US Economy. *Recherches Économiques De Louvain / Louvain Economic Review*. 74 (4): 479–540.
- Lazonick W., O’Sullivan M. 2002. Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance. In: Lazonick W., O’Sullivan M. (eds) *Corporate Governance and Sustainable Prosperity*. Basingstoke, UK: Palgrave; 11–36.
- Mirowski P. 2013. *Never Let a Serious Crisis Go to Waste: How Neoliberalism Survived the Financial Meltdown*. London: Verso.
- Ortiz H. 2014. The Limits of Financial Imagination: Free Investors, Efficient Markets, and Crisis. *American Anthropologist*. 116 (1): 38–50.
- Streeck W. 2009. *Re-forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Whieldon E. 2021. SEC acting head explains why voluntary ESG disclosure regime is not enough. *S & P Market Intelligence*. 1 March. URL: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/latest-news-headlines/sec-acting-head-explains-why-voluntary-esg-disclosure-regime-is-not-enough-62934422>
- World Economic Forum. 2020. *Measuring Stakeholder Capitalism: Towards Common Metrics and Consistent Reporting of Sustainable Value Creation*. Whitepaper Prepared in Collaboration with Deloitte, EY, KPMG and PwC. September. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_IBC\\_Measuring\\_Stakeholder\\_Capitalism\\_Report\\_2020.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_IBC_Measuring_Stakeholder_Capitalism_Report_2020.pdf)

## DISCUSSIONS

David Khumaryan, Dmitrii Zhikharevich

# To Reassemble Capitalism: Economic Sociology and its “Political Unconscious”

On “Political Economy after Neoliberalism” by Neil Fligstein and Steven Vogel

**KHUMARYAN, David** — Lecturer, Department of Economic Sociology, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

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

**ZHIKHAREVICH, Dmitrii** — PhD, Researcher, International Research Laboratory “Transnationalism and Migration Processes” (TANDEM), St. Petersburg State University. Address: 1/3 Smolny str., room 323–325, 191124, St. Petersburg, Russian Federation.

Research Fellow, Science and Technology Studies Centre (STS Centre), European University at St Petersburg. Address: 6/1 Gagarinskaya str., room 23, 191187, St. Petersburg, Russian Federation.

**Email:** [dzhikharevich@eu.spb.ru](mailto:dzhikharevich@eu.spb.ru)

### Abstract

The article offers a commentary on the discussion of the article “Political Economy after Neoliberalism” by Fligstein and Vogel, published in the current issue of the *Journal of Economic Sociology*. The authors draw the attention of Russian-speaking readers to the fact that the work of American researchers not only problematizes the content of political debates in the United States, but also shapes the basic principles of economic and sociological analysis of various economic systems in their connection with regulation policies and public control. Arguments are given in favor of the fact that the article by Fligstein and Vogel is a kind of manifesto of new economic sociology, demonstrating its “political unconscious”—a number of axiomatic assumptions about the functioning of the capitalist political economy, arising from the research perspective of economic sociology and related disciplines. The structure of the argument proposed in the article includes an analysis of several theoretical and empirical directions: a discussion about the varieties of empirical models of capitalism and statements about the political nature of choice of the institutional architecture of economies, the ways of organizing relations between corporations and society, and the role of the state in the economy. The authors note that the so-called neoliberal turn in social and economic policy in recent years was partly based on the purely intellectual principle in mainstream economic theory that opposes states and markets. Studies in the field of economic sociology, history, and comparative political economy demonstrate the fallacy of this statement, offering a conceptual resource for rethinking modern capitalism.

**Keywords:** economic sociology; political economy; capitalism; neoliberalism; shareholder value system; state.

### References

- Amable B. (2003) *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Arrighi G. (2001) Braudel, Capitalism, and the New Economic Sociology. *Fernand Braudel Center Review*, vol. 24, no 1, pp. 107–123.
- Boyer R. (2009) Demokratiya i sotsial-demokratiya pered litsom sovremennogo kapitalizma: «regulyatsionistskiy» podkhod [Democracy and Social Democracy Facing Contemporary Capitalisms: A “Régulation-

- ist” Approach]. *Prognosis. A Journal about the Future = Prognosis. Zhurnal o budushchem*, vol. 17, no 1, pp. 91–130 (in Russian).
- Brenner R. (2007) Property and Progress: Where Adam Smith Went Wrong. *Marxist History-Writing for the Twenty-First Century* (ed. C. Wickham), Oxford, UK: Oxford University Press, pp. 49–111.
- Dore R. (2000) *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Eyal G., Szélényi I., Townsley E. (2003) On Irony: An Invitation to Neoclassical Sociology. *Thesis Eleven*, vol. 73, no 1, pp. 5–41.
- Fourcade M., Khurana R. (2017) The Social Trajectory of a Finance Professor and the Common Sense of Capital. *History of Political Economy*, vol. 49, no 2, pp. 347–381.
- Fourcade M., Ollion E., Algan Y. (2015) Prevoskhodstvo ekonomistov [The Superiority of Economists]. *Vo-prosy Ekonomiki*, no 7, pp. 45–72 (in Russian).
- Freeman R., Martin K., Parmar B. (2007) Stakeholder Capitalism. *Journal of Business Ethics*, vol. 74, no 4, pp. 303–314.
- Friedman M. (1970) A Friedman Doctrine — The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits. *The New York Times*. 13.09.1970. Available at: <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html> (accessed 1 September 2021).
- Hall P., Soskice D. (2001) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Harvard Law School Forum on Corporate Governance*. Available at: <https://corpgov.law.harvard.edu/> (accessed 1 September 2021).
- Hirshman A. O. (2009) *Vykhod, golos i vernost’: Reaktsiya na upadok firm, organizatsiy i gosudarstv* [Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States], Moscow: Novoe izdatel’stvo (in Russian).
- Ho V., Park S. (2019) ESG Disclosure in Comparative Perspective: Optimizing Private Ordering in Public Reporting. *University of Pennsylvania Journal of International Law*, vol. 41, no 2, pp. 249–328.
- Jensen M., Meckling W. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no 4, pp. 305–360.
- Lachmann R. (2010) *Kapitalisty ponevole: konflikt jelit i ekonomicheskie preobrazovaniya v Evrope rannego Novogo vremeni* [Capitalists in Spite of Themselves: Elite Conflict and European Transitions in Early Modern Europe], Moscow: Izd. dom “Territoriya budushchego” (in Russian).
- Lazonick W. (2008) The Quest for Shareholder Value: Stock Repurchases in the US Economy. *Recherches Économiques De Louvain / Louvain Economic Review*, vol. 74, no 4, pp. 479–540.

- Lazonick W., O'Sullivan M. (2002) Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance. *Corporate Governance and Sustainable Prosperity* (eds. W. Lazonick, M. O'Sullivan), Basingstoke, UK: Palgrave, pp. 11–36.
- Marx K., Engels F. (1955) *Sochineniya* [Works]. 2<sup>nd</sup> ed., vol. 3, Moscow: Gospolitizdat (in Russian).
- Mirowski P. (2013) *Never Let a Serious Crisis go to Waste: How Neoliberalism Survived the Financial Meltdown*, London: Verso.
- Ortiz H. (2014) The Limits of Financial Imagination: Free Investors, Efficient Markets, and Crisis. *American Anthropologist*, vol. 116, no 1, pp. 38–50.
- Streeck W. (2009) *Re-Forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Tilly C. (2009) *Prinuzhdenie, kapital i evropeyskie gosudarstva, 990–1992 gg.* [Coercion, Capital, and European States, AD 990–1992], Moscow: Izd. dom “Territoriya budushchego” (in Russian).
- Weber M. (1994) *Izbrannoe. Obraz obshchestva* [Selected Writings. Society's Image], Moscow: Jurist (in Russian).
- Whieldon E. (2021) SEC acting head explains why voluntary ESG disclosure regime is not enough. *S & P Market Intelligence*. March 1. Available at: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/latest-news-headlines/sec-acting-head-explains-why-voluntary-esg-disclosure-regime-is-not-enough-62934422> (accessed 1 September 2021).
- World Economic Forum (2020) *Measuring Stakeholder Capitalism: Towards Common Metrics and Consistent Reporting of Sustainable Value Creation*. Whitepaper Prepared in Collaboration with Deloitte, EY, KPMG and PwC. September. Available at: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_IBC\\_Measuring\\_Stakeholder\\_Capitalism\\_Report\\_2020.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_IBC_Measuring_Stakeholder_Capitalism_Report_2020.pdf) (accessed 1 September 2021).

**Received:** September 8, 2021

**Citation:** Khumaryan D., Zhikharevich D. (2022) Peresobrat' kapitalizm: ekonomicheskaya sotsiologiya i ee «politicheskoe bessoznatel'noe». O statye N. Fligstein i S. Fogel «Politicheskaya ekonomiya posle neoliberalizma» [To Reassemble Capitalism: Economic Sociology and its “Political Unconscious.” On “Political Economy after Neoliberalism” by Neil Fligstein and Steven Vogel]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 4, pp. 149–158. doi: 10.17323/1726-3247-2021-4-149-158 (in Russian).

**Экономическая  
социология**  
Т. 22. № 4.  
Сентябрь 2021

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

ISSN 1726-3247

#### Адрес редакции

101000, Россия,  
г. Москва,  
ул. Мясницкая,  
д. 11, комн. 530  
тел.: (495) 628-48-86  
email: [ecsoc@hse.ru](mailto:ecsoc@hse.ru)



**Journal of  
Economic Sociology**  
Vol. 22. No 4.  
September 2021

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

ISSN 1726-3247

#### Contacts

11 Myasnitskaya str., room  
530  
101000 Moscow,  
Russian Federation  
phone: +7 (495) 628-48-86  
email: [ecsoc@hse.ru](mailto:ecsoc@hse.ru)

## Доступ к журналу

- Доступ ко всем номерам журнала — постоянный, свободный и бесплатный.
- Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).
- Если хотите, чтобы Вас оповещали о выходе очередного номера, пожалуйста, заполните форму подписки: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>

## Open Access Policy

- All issues of the Journal of Economic Sociology are always open and free access.
- Each entire issue is downloadable as a single PDF file.
- If you wish to receive notification when new issues are published, please fill out the following form: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>