

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Т. 7. № 1. Январь 2006

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

E-mail: radaev@hse.ru

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

E-mail: dobryakova@socpol.ru

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

Проект осуществляется при поддержке

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

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

Редакционный совет журнала

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

Содержание

Вступительное слово главного редактора	4
<u>Интервью</u>	
Лоран Тевено (перевод М.С. Добряковой)	6
<u>Новые тексты</u>	
Калимуллин Т.Р. Российский рынок диссертационных услуг (окончание).....	14
<u>Новые переводы</u>	
Эванс П., Раух Дж. Бюрократия и экономический рост (перевод Е.Б. Головлянциной)...	38
<u>Взгляд из регионов</u>	
Рыжова Н.П. Адаптационные механизмы функционирования фирмы: как выживал бизнес депрессивного региона в начале 2000-х гг.....	61
<u>Дебютные работы</u>	
Юдин Г.Б. Миров-системный подход к марксистскому анализу социальной стратификации....	92
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Надеждина Е.В. Все, что вы хотели знать о рекламе.RU.....	111
<u>Новые книги</u>	
Публикации Независимого института социальной политики (2005 г.).....	116
<u>Исследовательские проекты</u>	
Лаборатория экономико-социологических исследований на факультете социологии ГУ–ВШЭ....	119
<u>Учебные программы</u>	
Шевчук А.В. Сравнительный анализ хозяйственных систем.....	128
<u>Конференции</u>	
Международный Симпозиум МВШСЭН и Интерцентра «Пути России-2006: Проблемы научного познания». Секция «Социология рынков как исследование неопределенных объектов» (3 февраля 2006 г., Москва)	143
XVI ISA World Congress of Sociology, RC02 «Economy and Society» (23–29 июля 2006 г., Дурбан, ЮАР).....	145

VR Вступительное слово главного редактора

У нас вновь событие. Накануне Нового года в ГУ–ВШЭ было создано новое подразделение – Лаборатория экономико-социологических исследований. В ее состав войдут лучшие преподаватели, аспиранты и студенты, занимающиеся данной проблематикой. Ее основная цель – соединить усилия преподавателей и студентов в реализации самых разных экономико-социологических проектов – исследовательских, образовательных, издательских. Руководитель – В.В. Радаев, заместитель по исследовательским проектам – С.Ю. Барсукова, заместитель по Интернет- и издательским проектам – М.С. Добрякова, менеджер Лаборатории – Е. Александрова. Не будем далее распространяться о планах и проектах Лаборатории, поскольку ее концепция публикуется нами в данном номере журнала.

Работа Лаборатории началась с еженедельных проектных семинаров, нацеленных на то, чтобы помочь студентам (бакалаврам и магистрам) довести до «кондиции» проекты своих дипломных и курсовых работ. Помимо проектных семинаров в самое ближайшее время будут организованы обсуждения завершенных (полузавершенных) работ преподавателей и студентов факультета с целью доведения их до «товарного вида» и публикации. Кроме этого, появится методологический семинар по социологической теории рынков, проводимый по отдельному плану. Продолжит свою работу и факультетский семинар серии «Социология рынков», посвященный результатам исследовательских проектов.

Вскоре появится специальный сайт Лаборатории. А пока объявления размещаются на сайтах:

- кафедры экономической социологии (<http://new.hse.ru/C12/kaf-ec-soc/default.aspx>);
- ЭКСОЦЕНТРа (<http://ecsoc.ru>);
- Серии семинаров «Социология рынков» (<http://socmarket.hse.ru>).

Следите за объявлениями и новыми материалами.

Теперь о новом номере.

Номер открывается **интервью** с *Лораном Тевено* – одним из ведущих французских исследователей, разрабатывающих экономическую теорию конвенций. Напомним, что в нашем журнале уже появлялось интервью с Тевено, взятое мною во время его приезда в Высшую школу экономики (2003. Т. 4. № 5. С. 6–13). На этот раз интервью записано Сореном Ягдом – нашим датским коллегой, который в течение ряда лет занимается изучением данного направления. Его обзорную статью по экономической теории конвенций также можно посмотреть в нашем журнале (2004. Т. 5. № 4. С. 22–36).

В рубрике «**Новые тексты**» мы завершаем публикацию исследования *Т.Р. Калимуллина* о весьма специфическом рынке – рынке диссертационных услуг (начало см.: 2005. Т. 6. № 4. 2005). О том, что мы всегда знали, но о чем не принято говорить.

В рубрике «**Новые переводы**» у нас двойной дебют. Во-первых, впервые на русском языке появляется работа *Питера Эванса* – одного из ведущих американских экономсоциологов, известного своей книгой «Встроенная автономия» (Embedded Autonomy, 1995) и многими другими работами, изучающими сложные взаимоотношения государства и хозяйства. В публикуемой статье, написанной совместно с Джеймсом Раухом, изучается роль бюрократических властных структур в ускорении экономического роста в 35 странах на основе оригинальной «шкалы веберизации». Во-вторых, это дебют *Е.Б. Головляницыной* в качестве переводчика, и, кажется, он удачный. Напомним, что в предыдущем номере Е.Б. Головляница дебютировала на страницах нашего журнала в роли автора, а теперь сменила амплуа. Поздравляем!

«**Взгляд из регионов**» на этот раз «смотрит» из далекой Амурской области. Здесь публикуется работа *Н.П. Рыжовой* о проблемах выживания бизнеса в депрессивном регионе.

В рубрике «**Дебюты**» нас ожидает статья *Г.Б. Юдина* о миросистемном подходе И. Валлерстайна – одном из немногих исследовательских направлений в рамках неомарксизма, которое продолжает сохранять широкое влияние в эпоху общего упадка влияния марксизма в социальных науках. Мы впервые обращаемся к данному направлению на страницах нашего журнала.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» размещен обзор электронных ресурсов, посвященных аналитике, теории и практике в области рекламы. Автор – преподаватель и сотрудник ГУ–ВШЭ – *Е.В. Надеждина*. Добавим, что подготовленную ею программу нового учебного курса «Теория и практика рекламной коммуникации» можно посмотреть в предыдущем номере (2005. Т. 6. № 5. С. 154–162).

В рубрике «**Новые книги**» Мы представляем новые книги Независимого института социальной политики, опубликованные в конце 2005 г. к пятилетию Института. В предыдущем номере журнала мы анонсировали четвертую научную конференцию Независимого института социальной политики «Социальная политика: вызовы XXI века» (8–9 декабря 2005 г., Москва), посвященную данному событию. Обращаем внимание на то, что книги распространяются бесплатно (желающие получить книгу – обращайтесь в Независимый институт социальной политики), полные тексты также размещены на сайте НИСП: <http://www.socpol.ru>.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» предлагается Концепция вновь созданной *Лаборатории экономико-социологических исследований*, о которой мы говорили в начале данного введения. Она подготовлена руководителем Лаборатории *В.В. Радаевым* и утверждена Ученым советом ГУ–ВШЭ в декабре 2005 г.

В рубрике «**Учебные программы**» мы размещаем текст программы *А.В. Шевчука* «Сравнительный анализ хозяйственных систем». Курс читается на факультете социологии ГУ–ВШЭ.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» мы представляем секцию «Социология рынков как исследование неопределенных объектов» на Международном симпозиуме Московской высшей школы социальных и экономических наук и Интернцентра «Пути России-2006: Проблемы научного познания», который пройдет 3–4 февраля 2006 г.

Кроме этого, мы знакомим читателей с секциями, организуемыми Комитетом «Хозяйство и общество» на XVI Всемирном конгрессе ISA (23–29 июля 2006 г., Дурбан, ЮАР).

* * *

Итак, начинаем седьмой том журнала. Известно, что цифра «семь» – магическая и счастливая. Пусть в этом году нам всем будет везти (и регулярно).

Интервью

Лоран Тевено – одним из ведущих французских исследователей, разрабатывающих экономическую теорию конвенций. Напомним, что в нашем журнале уже появлялось интервью с Тевено, взятое мною во время его приезда в Высшую школу экономики (2003. Т. 4. № 5. С. 6–13). На этот раз интервью записано Сореном Ягдом – нашим датским коллегой, который в течение ряда лет занимается изучением данного направления. Его обзорную статью по экономической теории конвенций также можно посмотреть в нашем журнале (2004. Т. 5. № 4. С. 22–36).

ФРАНЦУЗСКАЯ ШКОЛА КОНВЕНЦИЙ И КООРДИНАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ¹

Интервью с Лораном Тевено²

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

– У Вас экономическое образование, но, похоже, Вы давно испытываете интерес к социологической трактовке экономического действия. Что пробудило в Вас этот интерес к социологии?

– Ряд авторов, работающих в традиции экономической теории конвенций, имеют такое же образование – т.е. политехническое, основанное на изучении математики и физики. Это самый высокий уровень образования, который можно получить в данной области в высшей нормальной школе [Ecole Normale Supérieure]. Это означает, что у всех нас первое образование связано с экономической теорией. Во Франции невозможно получить образование одновременно по гуманитарным дисциплинам и математике, на определенном этапе обучения приходится делать выбор. Я просто хочу пояснить, что многие исследователи, закончившие вместе со мной Высшую политехническую школу [l'Ecole Polytechnique], на самом деле интересуются совсем другими отраслями знания. В частности это касается Робера Бойе [Robert Boyer] из школы регуляции [regulation school], а также Робера Сале [Robert Salais], Андрэ Орлеана [André Orléan], Жана-Пьера Дюпюи [Jean-Pierre Dupuy] и меня. Все мы окончили Высшую политехническую школу, но никто из нас не интересуется математикой.

После политехнической школы лучшие студенты идут в магистратуру. Я выбрал Национальный институт статистики и экономического анализа [INSAE], из которого можно перейти в Национальный институт статистики и экономических исследований [INSEE]. Здесь надо уточнить, что французский INSEE – это не просто экономическое агентство. В нем одновременно работают те, кто производит статистическую информацию, и те, кто ее анализирует. Во время моей учебы неоклассическая традиция была не особенно сильна, и исследовательские интересы отличались разнообразием, хотя лишь немногие испытывали

¹ *Источник:* The French Convention School and the Coordination of Economic Action / Laurent Thévenot Interviewed by Søren Jagd // Economic Sociology: European Electronic Newsletter. 2004. Vol. 5. No. 3. June. P. 10–16. <http://econsoc.mpifg.de/>

² Интервью проведено Сореном Ягдом [Søren Jagd] (факультет социальных наук университета Роскильде, Дания) в Высшей школе исследований по социальным наукам [EHESP], Париж.

интерес к социологии. Тогда в INSEE работал также Ален Дерозьер [Alain Desrosières], получивший то же образование, что и я, а также французский социолог Даниэль Берто [Daniel Berthouex]. Оба они, особенно Дерозьер, были связаны с социологией, и прежде всего с социологией П. Бурдьё. Тогда это было самое развитое направление социологии, к тому же оно подходило для решения проблемы, которой мы в то время занимались, – проблемы классификации.

Какое-то время, хотя и не слишком долго, я учился у Бурдьё. Даже написал работу совершенно в его духе. Бурдьё, как правило, заставлял переписывать тексты. А тут сказал: «Здесь и предложения не изменить», – лучший комплимент в его устах. Так что я овладел этим языком и этой теорией. А затем познакомился с Люком Болтански [Luc Boltanski], который в то время как раз уходил от Бурдьё, проработав с ним какое-то время и став одним из его основных коллег. И мы принялись работать вместе. Так началась очень длинная история создания нового направления социологии, полностью противоположного социологии Бурдьё.

Среди трудностей, с которыми мы столкнулись при переводе французских терминов на английский язык, стал перевод понятия «dispositifs». Его очень трудно перевести (хотя оно использовалось ранее М. Фуко), а для нас это ключевая категория. По-французски это очень емкое слово, поскольку содержит элемент «disposé» («предрасположенность») и, значит, имеет один корень с термином «disposition». Диспозиция же – ключевая категория в социологии Бурдьё, поскольку «диспозиция» и есть «габитус». Таким образом, французское «vous êtes disposé à faire quelque chose» означает «вы предрасположены сделать что-либо».

Бурдьё исходил из посылки о том, что диспозиция инкорпорирована в индивиде, привязана к нему на протяжении всей жизни. Это означает, что она неизменна во всех ситуациях и не слишком динамична. Несомненно, это очень хорошая исходная посылка для теории воспроизводства, однако она рисует человека в очень бледном свете, поскольку, согласно ей, люди просто реализуют одну и ту же схему во всех жизненных ситуациях. Мы же предлагаем противоположную посылку: в рамках одного порядка/расположения [dispositif] (т.е. структуры ситуации) существует множество диспозиций/предрасположенностей [dispositions].

Еще одно отличие нашего подхода от теории Бурдьё касается сферы политики и морали. Для Бурдьё центральной в этом отношении была марксистская схема борьбы социальных групп. Мы тоже считаем политику и мораль важными вопросами для людей, но формирование ценностных характеристик, на наш взгляд, осуществляется разными способами. Мы стремились показать, что политика – это не просто площадка для применения силы и противостояния социальных групп, как это видится Бурдьё и многим другим социальным теоретикам. По сути, мы пытались выстроить заново связь между политической и моральной философией. Для социологов политические вопросы предполагают применение силы и борьбу, а моральные вопросы – идеологию, убеждения, ценности, которые по большому счету не входят в их аналитическую схему. Даже в работах М. Вебера, самого передового социолога в этом отношении, плоскость ценностей относительно независима от плоскости рационального выбора средств. Моя самая первая работа была посвящена моделям прогнозирования динамики рабочей силы в привязке к французской государственной системе планирования образования. При разработке модели я анализировал связь между образованием и профессиональной принадлежностью. Так что, в сущности, работа была посвящена проблеме квалификации. И ее изучение стало распространенной темой в нашем подразделении INSEE.

В связи с изучением проблемы квалификации я занимался и своей основной темой – классификацией профессий. И здесь возникла идея множественности, которая базируется на представлении о том, что существуют самые разные, фундаментально различные пути «сближения» (по-французски мы называем это *rapproché* – в английском нет такого слова).

Есть разные способы соединения элементов, но концепция «*rapproché*» более интересна, поскольку она не предполагает, что в итоге эти элементы сольются воедино. Речь идет скорее о *процессе* – когда они становятся все ближе друг к другу. Это означает, что проблема классификации не так проста, как кажется, ведь следовало найти компромисс между различными режимами сближения.

В 1984 г. на английском языке была опубликована моя работа «Инвестирование в формы»³. Я работал тогда с Франсуа Эмаром-Дюверне [François Eymard-Duverney], и мы разработали концепцию квалификации людей и предметов, преимущественно в связи фирмами. Одновременно с Л. Болтански мы занимались квалификацией людей и, на более общем уровне, вопросом о том, как они классифицированы в социальном пространстве. Я обучался тогда у А. Дерозьера, мы очень тесно сотрудничали. В том же институте с нами работал тогда А. Орлеан, хотя он занимался изучением денег. В целом, в институте сложился действительно творческий коллектив, настоящее сотрудничество между коллегами.

– Когда я впервые прочитал Вашу работу об инвестициях в формы, мне показалось, что она написана в русле социального конструктивизма. Но, перечитав статью, я его в ней не обнаружил. Быть может, я сам сконструировал там социальный конструктивизм?

– Думаю, все мы тогда так или иначе были социальными конструктивистами. Сейчас эта идея не кажется мне убедительной – ведь мы предполагаем, что существует некий процесс квалификации. А что такое социальный процесс? В социальном конструктивизме ответ на этот вопрос просто опускается. Многие говорят, что это «социальное изобретение» и чувствуют себя вполне удовлетворенными. А для нас это не только социальный процесс. Это одновременно технический и организационный процесс, который не сводится только к проблемам социальных верований и репрезентаций. В сущности, это процесс, который следует анализировать так же, как мы анализируем производственные процессы, при этом он гораздо более фундаментален. Это означает, что с самого начала понятие инвестирования в форму являлось проектом, посвященным координации, которая в явном виде не рассматривается в рамках социального конструктивизма. В последнем координация очень проста: есть социальная группа, и есть люди, которые приходят к соглашению между собой относительно репрезентаций. Так достигается координация. Для нас же она была тогда и остается поныне вопросом, требующим прояснения. Она даже кажется мне более важной, чем понятие конвенций. Способы координации – очень важный вопрос. Словом, оглядываясь сейчас назад, можно сказать, что в работе были элементы социального конструктивизма, но очень скоро мы отошли от него и начали развивать новую программу, посвященную анализу проблематичности и неопределенности координации [uncertain coordination] между людьми.

– Как мне кажется, в рамках экономики конвенций сложились три различных подхода к описанию множественности экономического действия: Ваша работа с Л. Болтански о теории величин [grandeur], концепция Ф. Эмара-Дюверне о конвенциях качества и разработки Р. Сале о конвенциях труда. Не могли бы Вы объяснить, как они соотносятся друг с другом?

– Да, между названными тремя подходами есть связь. А вот подходы О. Фавро [Olivier Favreau] и А. Орлеана – иные. В частности, А. Орлеан находится под влиянием Рене Жирара [René Girard] и его идеи имитации. Причем, мне кажется, он придерживается базовых представлений о социальном в духе Дюркгейма: как своего рода соглашения в рамках коллектива. Что же касается О. Фавро, то у его построений тоже явно и явно иной

³ Thévenot L. Rules and implements: investment in forms // Social Science Information. 1984. Vol. 23. No. 1. P. 1–45.

фундамент. Возможно, перечисленные Вами три подхода все в той или иной степени связаны с понятием множественности обоснования ценности. Мне больше нравится термин «ценность» [worth], нежели «величина». «Ценность» – тоже не самый удачный термин, но все же он предполагает наделение ценностью [giving worth], что и является для нас ключевым вопросом.

– А какие Вы бы выделили общие исходные посылки, используемые авторами, которые работают в традиции экономической теории конвенций?

– Мне кажется, общим является исходный тезис о том, что координация оказывается проблематичной вследствие неопределенности. Я бы сказал, что люди каким-то образом просто организуют неопределенность. Организуют, чтобы с ней можно было работать. По моему, в этом и заключается различие между риском и неопределенностью, о котором говорил Фрэнк Найт [Frank Knight]⁴. Риск – это результат преобразования неопределенности и приведения ее к измеряемому состоянию. Но для меня здесь скрывается более общий вопрос. Меня интересует то, как люди преобразуют неопределенность в нечто, что можно будет подвергнуть тестированию. Конечно, не всегда это срабатывает гладко, ведь сразу возникает новая неопределенность. Это означает, что, как только мы справились с одной неопределенностью, ситуация повторяется. Кроме того, существует множество путей оформления неопределенности. Думаю, понятие конвенции как раз является достаточно общим и гибким для того, чтобы точно поставить вопрос: как люди организуют неопределенность таким образом, что в их распоряжении оказывается некоторая схема, в рамках которой они пытаются осуществлять координацию? И опять-таки неопределенность – это еще не конец истории. Она не исчезает вовсе, просто люди пытаются укротить ее, заменяя ее схемами.

Это выводит нас на идею разделяемого знания [shared knowledge], которая, в сущности, является частью неоклассической традиции, хоть та ее и игнорирует. Мы разрабатывали эту идею в самых разных направлениях, пытаюсь взглянуть на распределенное знание как на проблему. Это означает, что построение чего-либо, что будет восприниматься как общепринятое, уже является проблемой и, следовательно, входит в область нашего анализа. А это выводит нас на необходимость пересмотра понятия информации и замену концепции информации как единой субстанции концепцией о множестве форматов информации, от самых неформальных сообщений до конвенционализированных форматов. Так что мы имеем дело с неопределенностью, которая укладывается в привычные схемы, чтобы с ней можно было управляться, и это один из способов интерпретации множественных миров и важности познания.

Думаю, мы добавили к этой проблеме политическое и моральное измерение. Ранее не все это разделяли, но сейчас, мне кажется, все так или иначе учитывают его. Это заметно в последней работе Ф. Эмара-Дюверне⁵, в работах О. Фавро, который пытается показать, что экономисты совсем забыли о ценностях. Так что уже можно сказать, что это стало общей предпосылкой.

Для меня здесь главной проблемой является вопрос о происхождении конвенции и о том, что вкладывается в понятие конвенции. Поясню на примере. Скажем, для Р. Сале конвенция – это общее ожидание, что, в сущности, довольно близко понятию общей репрезентации. Для меня же такая трактовка слишком узка и слишком близка к классическим взглядам о коллективе в духе Дюркгейма.

⁴ Речь идет о работе: *Knight F. Risk, Uncertainty and Profit*. Boston; N.Y., 1921. – *Прим. перев.*

⁵ *Eymard-Duvernay F. Pour un programme d'économie institutionaliste // Revue Economique*. 2002. Vol. 53. No. 2. P. 325–336.

Я пытаюсь таким образом ответить на Ваш вопрос о том, что общего в рамках традиции экономической теории конвенций и каковы внутренние размежевания. Странно, ведь меня считают самым социологически ориентированным среди сторонников теории конвенций, а я всегда критикую других за то, что они чересчур увлекаются классической социологией в своем понимании общих репрезентаций и ожиданий.

– Как утверждает Мишель Каллон, модель экономического человека может быть полезна для людей, занятых хозяйственной деятельностью, и особенно интересен вопрос о том, действительно ли она используется хозяйственными акторами. Вы согласны с этим утверждением?

– Отвечая Каллону, я скажу: а зачем они используют ее? Я бы сформулировал вопрос иначе: какими свойствами должно обладать это множество моделей? Не думаю, что он сможет ответить на этот вопрос. Он просто скажет, что они используют данную модель. Мне кажется, проблема ответа на этот вопрос заключается в том, что здесь не хватает рефлексии по поводу такой архитектуры режимов и их связи с деятельностью людей. Кстати, в этом для меня главная проблема и с таким всеобъемлющим понятием, как сети [network]. В нем не уточняются понятия социальной связи и социального действия. А хорошее уточнение потребуется в отношении и понятия блага, и понятия реальности, поскольку оно используется в качестве инструмента проверки. Сетевое же моделирование, я бы сказал, как правило, в этом отношении плоско, оно не позволяет четко представить, что требуется для того, чтобы перейти от понятий к проверке реальностью и вернуться обратно.

– По мнению Франсуа Досса⁶ экономическая теория конвенций основана на трех «поворотах» в социальных науках: когнитивном, интерпретативном и прагматическом. Вы согласны с такой трактовкой?

– Думаю, об этом довольно четко говорится в книге Досса, придерживающегося других традиций, авторы которых представляют как раз перечисленные Вами «повороты». Например, когнитивная традиция очень далека и от экономической теории, и от социологии. Во многих случаях когнитивная наука враждебно воспринимается социологами и просто игнорируется экономистами. Благодаря появлению Центра прикладных эпистемологических исследований [Centre de recherche en epistemologie appliquée – CREA] и усилиям его директора Жана-Пьера Дюпюи когнитивная наука была импортирована во Францию⁷. Я тоже участвовал в работе этого Центра вместе с А. Орлеаном. Нас интересовала когнитивная проблематика. Здесь следует добавить, что одно направление совершенно не разрабатывается в рамках Центра, а именно социальная когнитивистика.

Интерпретативный «поворот» исторически произошел раньше и хорошо известен. Он играл ключевую роль в анализе моделей как способов распознавания. Я использую именно термин «распознавание» [grasp], не «интерпретация» [interprete], поскольку в последнем случае возможны искажения смысла. Думаю, повышенный интерес к идее координации явился реакцией на понятие интерпретации, более ориентированное на плоскость «смысла». Конечно, «интерпретация» берет начало в тексте, в герменевтике. Как Вы знаете, Поль Рикёр показал тесную связь с теорией действия, в результате инструмент интерпретации можно использовать гораздо шире.

Наконец, мы подходим к третьему «повороту» – прагматическому. Нас интересовали вопросы познания [cognition] в связи с проблемами интерпретации, а также такая интерпретация, при которой процесс познания – не отражение сугубо умственного

⁶ *Dosse F. Empire of Meaning: the Humanization of the Social Sciences. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999.*

⁷ Центр учрежден в 1982 г. Подробнее см.: <http://www.crea.polytechnique.fr>. – Прим. перев.

упражнения, но познание в отношении к другим, и именно в этом и заключается, на мой взгляд, суть термина «интерпретация». Таким образом, нас интересовали процессы познания и интерпретации с позиций прагматического подхода, с точки зрения действия, что предполагает не только понимание действий других, но и совместное выполнение действий. Действие представляет интерес именно потому, что его можно проверить реальностью. С точки зрения интерпретации, проверка реальностью может способствовать формированию сообщества понимающих. Впрочем, мы хотели не этого. Мы хотели чего-то гораздо более реалистичного (говоря «мы», я имею в виду, что Люк Болтански, видимо, тоже сказал бы нечто подобное). Это была наша реакция против социального конструктивизма, которым, как я упоминал, мы и сами прежде увлекались. Но очень скоро я от него отошел, в плоскости социальной репрезентации мы переместились к координации, т.е. подтверждению социальности через действие. Для нас это было очень важно, поскольку нас часто считали социальными конструктивистами, что неверно.

Думаю, я объяснил, почему существуют три традиции: когнитивная; интерпретативная (не сводимая к когнитивным процессам, так как ориентирована на других); и прагматическая (не сводимая к интерпретации, так как ориентирована на действие и некоторый ответ со стороны реальности в качестве основания действия). Но я уверен, что Люк Болтански и еще ряд авторов, работающих в традиции экономики конвенций, будут отрицать свою связь с когнитивным направлением.

– Каковы, на Ваш взгляд, основные различия между экономической теорией конвенций и экономической теорией транзакционных издержек?

– Об экономической теории транзакционных издержек много говорится в моих работах. Здесь возможны два подхода: можно быть очень благожелательным, а можно – критичным и жестким. Если быть благожелательным, то можно сказать, что О. Уильямсон первым попытался ввести некое понятие множественности способов координации. Именно он первым задумался о множественности в данной сфере. В этом смысле мы движемся в одном русле. Я не имею в виду, что мы занимаемся этим благодаря Уильямсону. Просто истоки множественности – именно в этой идее о том, что существуют разные когнитивные формы.

Если же подходить с критических позиций, и я говорил об этом неоднократно, то Уильямсон упускает из виду ключевую вещь, поскольку в конечном счете приходит к выводу, что различные способы координации выбираются на основе некоего малосущественного развития неоклассической модели рациональной организации, – но ведь модель-то не работает. При таких построениях вы помещаете на самый высокий, или базовый, уровень неоклассические послышки экономической рыночной координации – в то время как именно этого мы и стремимся избежать, обращаясь к идее множественности.

– А каковы наиболее важные различия между экономической теорией конвенций и эволюционной институциональной теорией?

– Мне кажется, эволюционная и институциональная традиции сфокусированы на проблеме, которая занимает центральное место и во многих других теориях и которая в двух словах формулируется: благо – скрыто. Я не могу ее принять и прикладываю множество усилий, чтобы доказать обратное. Приверженцы этих традиций утверждают, что благо скрыто в чем-то, что называется успехом. Успех же без определения блага – сугубо оценочная категория. Эту же проблему мы встречаем и в других эволюционных теориях, не только в экономическом эволюционизме. Другая проблема связана с понятием рутины, которое опять-таки следует поместить в контекст более разнообразных способов действия. Зачем сводить все к рутинным практикам? Конечно, было бы неправильно забыть об этом уровне. Именно поэтому я пытался тщательно их изучить в рамках домашнего порядка обоснования ценности. Это хороший повод обратиться к анализу поведения, но, мне кажется, сведение его к рутинным практикам сомнительно, поскольку в этом случае упускается из виду главная проблема организации – комбинирования множества режимов. Нельзя построить

организацию только на основе рутинных практик, но также нельзя объяснить функционирование организации в целом без учета данного уровня. На мой взгляд, подход к анализу рутинного уровня неадекватен, равно как и подход к проверке реальностью (которая так важна для нас) с точки зрения успеха. Это если говорить вкратце, хотя вопрос заслуживает более пространного обсуждения.

– Каковы ключевые различия между экономической теорией конвенций и экономической социологией?

– Давайте в качестве примера возьмем ключевую работу Марка Грановеттера⁸. Здесь мы опять будем благожелательны, ведь она сыграла такую важную роль в формировании восприятия хозяйственных процессов как более общих социальных процессов. Несомненно, я целиком принимаю не слишком жесткое понятие укорененности [embeddedness]. В этом смысле мы все следуем в одном русле. Я также целиком согласен с критикой пересоциализованной концепции актора в социологии. Я тоже много писал об этом, особенно применительно к традиции Дюркгейма и социального конструктивизма, которые основаны на пересоциализованной картине мира.

Что же касается его критики недосоциализованной концепции, то здесь я согласен в меньшей степени. Мне кажется, одно из наших достижений, за которое нас критиковали почти все, заключается в подходе к рыночной конкуренции как реальному, осуществимому способу координации (при определенных условиях, конечно), который производит квалификацию блага, обобщение некой формы ценности и т.д. Я бы не сказал, что экономический актор (понимаемый как некто, действующий на рынке) так уж недосоциализован. Он придерживается тех же общих представлений об интересующем его благе, что и все остальные. Конечно, он вынужден принимать доминирующую форму оценивания, которая опять-таки является общераспространенной. Он вовсе не столь атомистичен. Если следовать этому тезису в точности, получается, что экономический актор вовсе не одинок. В этом смысле, как мне кажется, многие экономсоциологи не улавливают всей специфики рыночной координации. Конечно, рыночная экономика – это еще не все хозяйство. И они уделяют внимание многим другим сферам координации, являющимся частями хозяйственного процесса. С этой точки зрения данные подходы очень релевантны, полезны для нас, мы занимаемся одним делом.

И еще один момент. Как я уже упоминал, я не в большом восторге от сетевой теории, поскольку она упускает из виду квалификации связей, в то время как мы как раз обращаем на нее особое внимание. Но после того, как мы проанализировали одну совокупность связей, почему бы не пойти дальше и не задуматься о сетях различных совокупностей связей [engagements]? Сетевой анализ не использует возможности унификации, идею о том, что тем или иным образом связи сопоставимы и потому способны передавать что-либо. На мой взгляд, проблема сетевой теории заключается именно в этом. Несомненно, данная теория чрезвычайно эффективна в области моделирования, но я говорю о проблеме с точки зрения анализа самих связей. Мне кажется, это касается и работы моих друзей Мишеля Каллона [Michel Callon] и Бруно Латура [Bruno Latour]. Они демонстрируют не самый удачный подход к изучению гетерогенности.

⁸ Речь идет о статье: *Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. No. 3. November. P. 481–510.* Перевод: *Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158. – Прим. перев.*

Основные работы Л. Тевено

- Тевено Л.* Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19–46. Или в книге: Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 281–300.
- Тевено Л.* Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1. С. 88–122 (<http://ecsoc.msses.ru>).
- Тевено Л.* Какой дорогой идти? Моральная сложность «обустроенного» человечества // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. 3. № 3. С. 84–109.
- Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69–84.
- Тевено Л.* Интервью // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5. С. 6–13.
- Болтански Л., Тевено Л.* Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Т. 3. № 3. С. 66–83.
- Thévenot L.* Stratégies, intérêts et justifications: A propos d'une comparaison France – Etats-Unis de conflits d'aménagement // Techniques, territoires et sociétés. 1996. No. 31. P. 127–149.
- Thévenot L.* L'action en plan // Sociologie du Travail. 1995. Vol. 27. No. 3. P. 411–434.
- Thévenot L.* Un pluralism sans relativisme? Théories et pratiques du sens de la justice // Justice sociale et inégalités / Ed. by J. Affichard, J.-B. Foucauld. Paris: Éd. Esprit, 1992. P. 221–253.
- Thévenot L.* L'action qui convient // Les formes de l'action / Ed. by P. Pharo, L. Quéré. Paris: Éd. de l'EHESS, 1990.
- Thévenot L.* La politique des statistiques: Les origins sociaux des enquêtes de mobilité sociale // Annales Économie Société Culture. 1990. No. 6. P. 1275–1300.
- Thévenot L.* Rules and Implements: Investment in Forms // Social Science Information. 1984. Vol. 23. No. 1. P. 1–45.
- Lamont M., Thévenot L.* (eds.). Rethinking Comparative Cultural Sociology: Repertoires of Evaluation in France and the United States. Cambridge, UK, N.Y.: Cambridge University Press, 2000.
- Conein B., Thévenot L.* (eds.). Cognition et information en société. Paris: Editions de l'Ecole des hautes études en sciences sociales, 1997.
- Conein B., Dodier N., Thévenot L.* Les Objets dans l'action: de la maison au laboratoire. Paris: Editions de l'Ecole des hautes études de sciences sociales, 1993.
- Boltanski L., Thévenot L.* (eds.) Les Economies de la grandeur. Paris: Presses universitaires de France, 1987.
- Salais R., Thévenot L.* (eds.) Le Travail: marchés, règles, conventions. Paris: INSEE: Economica, 1986.

Новые тексты

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДИССЕРТАЦИОННЫХ УСЛУГ*¹

Калимуллин Тагир Рашидович

к. социол. н., старший преподаватель кафедры экономической социологии
Государственный университет – Высшая школа экономики

E-mail: tagirk@mail.ru

Окончание. Начало см.: 2005. Т. 6. № 4.

Проблему можно сформулировать следующим образом: объясняется ли формирование сетей внутренними экспертизами (в смысле Т. Парсонса), или они создаются как социальные группы, объединенные внешними интересами.

Г.С. Батыгин

Основные потребители заказных диссертаций и их мотивация

На основании результатов исследования представляется возможным выделить несколько типов потребителей заказных диссертаций в 1990-х гг.:

- административные работники государственного аппарата разного уровня;
- генералитет и старший офицерский состав Вооруженных сил России и МВД;
- бизнесмены и директорский корпус, включая топ-менеджмент крупнейших российских компаний;
- публичные политики;
- аспиранты-очники, не имеющие на момент защиты диссертации статуса занятости;
- работники научной сферы и сферы обслуживания науки, имеющих прямые контакты (родственные или дружеские) с сотрудниками академической сферы.

В середине же 1980-х гг. главными потребителями диссертаций, как это ни удивительно, были, с одной стороны, аспиранты-очники и соискатели, а с другой – номенклатура. Хотя повторим, диссертации на заказ, с использованием административного ресурса писались и раньше.

Типичным заказчиком диссертации в советское время был выходец из национальных республик бывшего СССР, прикрепленный к аспирантуре одного из научно-

* Мы признательны М.С. Добряковой за ценные замечания и комментарии, которые позволили существенно улучшить структуру данной статьи.

¹ Статья написана при поддержке Программы Европейского университета в Санкт-Петербурге «Развитие социальных исследований образования в России» при содействии Фонда Спенсера и Научного фонда Государственного университета – Высшей школы экономики.

исследовательских институтов Академии наук². Другая категория потребителей диссертаций – иностранцы, поступившие в аспирантуру, или соискатели ученой степени по целевому набору. Для первой категории заказчиков, которые, как правило, происходили из хозяйственной и номенклатурной среды, диссертация являлась исключительно элементом престижа и в определенной степени признаком успешной социализации. Например, в некоторых закавказских семьях наличие кандидатской степени было одним из неперемennых условий для возможности вступить в брачные отношения³.

Для иностранцев (чаще всего граждан стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока) получение ученой степени рассматривалась в качестве важного этапа в жизни, залога успешной профессиональной карьеры в будущем. Об этом свидетельствует возраст и семейный статус иностранцев, защищавших диссертации в Советском Союзе: в основном это люди среднего возраста, имеющие двух и более детей. Данные факторы позволяют предположить осознанность выбора «академической карьеры» за пределами своей страны.

Судя по всему, для этих двух категорий аспирантов написание диссертации на русском и к тому же академическом языке было большой и труднопреодолимой проблемой⁴. Это не означает, что все аспиранты из указанных регионов приобретали диссертации за деньги. Но тот факт, что для многих аспирантов из республик Советского Союза и дружественных стран требовалось привлечение дополнительных ресурсов для приведения диссертации в соответствие грамматическим и орфографическим правилам русского языка, позволяет, по меньшей мере, усомниться в самостоятельности написания последнего варианта работы.

В середине – конце 1980-х гг. на зарождающемся рынке диссертаций появилась новая категория потребителей – *партийно-хозяйственная номенклатура*. И снова, по утверждению экспертов, эта группа потребителей представляла, главным образом, так называемые «национальные кадры» – руководителей республиканских партийных и административных структур. В данном случае институционально процесс написания диссертации принимал административный характер: диссертация писалась уже «остепененными» сотрудниками академических учреждений, для которых эта форма работы оформлялась по принципу партийного задания, отказ от выполнения которого грозил самыми серьезными последствиями.

Ситуация резко изменилась в начале 1990-х гг. Поток заказных диссертаций в этот период стал массовым: основными заказчиками диссертаций начинают выступать *публичные политики*. И вызвано это было, как ни удивительно, блеском и славой верхушки политической элиты России.

Известно, что подавляющая часть государственных чиновников высшего уровня имела в начале реформ очень хорошее образование, иногда подкрепленное дипломами западных университетов. Не случайно именно тогда появился термин «гарвардские мальчики».

² «Первую... такую работу я сделал... примерно в 1985 г. Но тогда в основном это были южные республики: Азербайджан, Грузия, Узбекистан, республики Северного Кавказа» [интервью 2 (характеристики респондентов см. в Приложении в конце статьи)].

³ «Это были молодые аспиранты или соискатели. Тогда было очень же престижно, особенно... в семьях Северного Кавказа, чтобы обязательно один из сыновей был кандидат наук. И это было престижно особенно среди детей партийной и хозяйственной элиты, чтобы обязательно сын был кандидат наук. И я даже знаю... Было такое условие, что сначала – кандидат, а потом жениться» [интервью 2].

⁴ «Другой тип таких диссертаций, – это те, которые приносили национальные кадры... Там был забавный случай. Моей подруге подарили автореферат диссертации на великольном русском языке, а в виде дарственной надписи было написано: “Дарагому Любу”» [интервью 5].

Лексикон политического истеблишмента пестрил необычными для слуха большинства россиян понятиями. Вершина политического олимпа России олицетворяла собой академичность и соответствие «международным стандартам». Она свободно владела не только академической, главным образом экономической и политологической терминологией. Политический истеблишмент России образца начала – середины 1990-х гг. свободно объяснялся с западными коллегами на иностранных языках, что в немалой степени способствовало налаживанию контакта с международными организациями. В то же время эти знания влияли на другой процесс – социального исключения большинства российских публичных политиков из этого привлекательного круга общения. «Выход» из этой трудной ситуации наши политики нашли чрезвычайно быстро и очень оригинальным способом⁵.

Другим и, пожалуй, наиболее важным мотивом получения ученых степеней публичными политиками выступает возможность использования этой степени в качестве ресурса, позволяющего осуществлять символическую власть. Графа в визитке с указанием информации об академических регалиях выступает в качестве символа, дающего возможность высказывать свое мнение от имени науки. Высказывание легитимного экспертного мнения, подкрепляемое формальным дипломом, дает весьма важные преимущества в конкурентной борьбе в сфере политики. Публичная дискуссия, подкрепленная соответствующим бэкграундом в виде простой надписи на экранах телевизоров, когда рядом с фамилией, например, депутата фигурирует еще и словосочетание «доктор экономических наук», усиливает влияние последнего, повышая авторитет и влияние на аудиторию. Но, с социологической точки зрения, более интересен другой факт. Обладатели купленных дипломов с течением времени сами начинают верить в то, что они действительно являются представителями академического сообщества и имеют полное право высказывать экспертное мнение от имени науки⁶.

Конечно, нельзя забывать о том, что диссертация являлась и является в настоящее время важным элементом при конституировании социальной иерархии. Ученая степень выступает, с одной стороны, в качестве символа, свидетельствующего об «особых» способностях ее обладателя, с другой стороны, в качестве маркера, позволяющего провести границу между теми, кто имеет ученую степень, и теми, у кого ее нет. В академических кругах факт обладания ученой степенью имеет второстепенное значение, но когда речь идет о социальной жизни за пределами институтов, лабораторий и кафедр, ученая степень наделяется признаками статусных привилегий и почестей.

Важным мотивом получения ученой степени для публичных политиков является возможность конвертации данного символического ресурса в другие привилегии. Жизнь публичных политиков чрезвычайно динамична и непредсказуема. В силу этого приобретение степеней рассматривается в качестве ресурса, позволяющего построить предсказуемое

⁵ «1994–1995 гг. – это пик присутствия во власти интеллигентов и интеллектуалов. У самой власти аура интеллектуальности была. И соответственно все это транслировалось на окружающих. И тогда еще в общественном мнении фигура интеллектуала во власти пользовалась популярностью. ...В условиях популярности интеллектуалов во власти это [приобретение диссертации. – Т.К.] был способ еще и “купить” этих интеллектуалов во власти» [интервью 9].

⁶ «Была у меня одна женщина, сейчас доктор психологических наук. Я помог ей сделать кандидатскую. Когда я сделал это, у нас... возник... ну спор, чисто профессиональный. А она мне говорит: “Я кандидат наук, а ты кто такой?”» [интервью 2]; «Мы с ней [заказчиком диссертации. – Т.К.] как-то просто беседовали, и она мне говорит: “Я написала такую важную работу. Еще когда я писала, я не могла осознать, насколько важна моя работа. И вот сейчас, спустя время, ко мне пришло понимание”. А я сижу и думаю: “У тебя бы хоть ума хватило не рассуждать подобным образом”» [интервью 6].

будущее после завершения политической карьеры. Есть факты, указывающие на то, что ученая степень уже сегодня активно используется за пределами системы высшего и поствузовского образования, например, при трудоустройстве⁷. Хотя нельзя говорить о том, что существует прямая зависимость между обладанием ученой степенью и продвижением по служебной лестнице за рамками академической сферы. Однако в некоторых сферах такая связь явно прослеживается. Например, на 14 апреля 2005 г. 21 из 33 комитетов и комиссий Государственной Думы возглавлялся депутатами, имеющими ученые степени.

Таблица 3. Численность депутатов государственной думы IV-го созыва, имеющих ученые степени и звания (по состоянию на март 2005 г.)⁸

Всего депутатов Государственной Думы IV-го созыва			447
Из них:	Кандидатов наук	Докторов наук	Итого
Экономических	65	18	83
Юридических	15	10	25
Технических	10	9	19
Политических	5	7	12
Социологических	9	2	11
Исторических	8	3	11
Педагогических	8	3	11
Философских	4	5	9
Медицинских	1	5	6
Сельскохозяйственных	4	1	5
Физико-математических	1	2	3
Психологических	2	–	2
Географических	1	1	2
Биологических	1	–	1
Итого:	134	66	200
Из них:			
Академики РАН	–	1	1
Члены-корреспонденты РАН	–	3	3
Действительные члены других легитимных академий (например, РАН, РАЕН)	1	4	5
Академики «нелегитимных» академий (Академии информатизации и т.д.)	5	2	7
Из них без ученой степени – 1			
Действительные члены «нелегитимных» академий	6	10	16
Члены-корреспонденты других академий	7	3	10
Итого:	19	23	42
Из них имеют ученые звания:			
Профессор	5	35	40
Доцент	16	2	18
Почетный профессор	1	–	1
Итого:	22	37	59

Состав же Государственной Думы поражает количеством «остепененных» депутатов. Чуть менее половины депутатского корпуса уже сегодня имеет ученые степени (см. табл. 3). Доминируют в этом отношении представители экономических дисциплин, далее следуют юристы, представители технических дисциплин и политологи. Таким образом, Государственная Дума в своем нынешнем составе по качеству персонала, часто измеряемого

⁷ Интервьюер: «Как Вы думаете, для чего Вашему “клиенту” нужна была такая работа?». Респондент: «Требуют на работе, для продвижения по службе» [интервью 15].

⁸ По данным официального сайта ГД РФ: <http://www.duma.gov.ru>.

по количеству сотрудников, имеющих ученые степени и звания, явно превосходит многие научно-исследовательские и образовательные учреждения России.

Подобное рвение публичных политиков не могло остаться незамеченным. С середины 1990-х гг. процесс массовой защиты диссертаций был подхвачен государственными и административными работниками всех уровней, подавляющая часть защит диссертаций которых приходится на период с 1997 по 2004 г.⁹ Таким образом, по мнению одного из экспертов, «достаточно большая доля “престижных” диссертаций, ...которые защищаются людьми типа министров, генералов, лидеров партий и т.д., ...конечно же, куплены или написаны штабом (подчиненными и пр.)» [интервью 12].

Важно подчеркнуть, что приобретение диссертации чиновниками (особенно низового уровня) и публичными политиками включает и соревновательный момент. Для многих из них диссертация является статусной привилегией, признаком «избранности». И отставание в этой соревновательной борьбе чревато риском оказаться исключенным из важных социальных кругов. Ученая степень – это такой же элемент статусных привилегий, как служебный автомобиль, просторный кабинет и большое количество подчиненных. Иными словами, приобретение диссертации – это форма одновременно «демонстративного и подставного потребления», о которой еще в конце XIX в. писал Т. Веблен¹⁰.

Аналогична и мотивация *генеральского корпуса* и в целом военных. С одной стороны, часть сотрудников силовых структур после завершения военной карьеры переходит в разряд публичных политиков и преследует вышеизложенные, релевантные политической сфере цели, с другой стороны, ученая степень дает возможность при определенных обстоятельствах получить право преподавания в военных академиях и иных учреждениях системы высшего образования.

Для *бизнесменов и топ-менеджеров* крупнейших компаний приобретение ученых степеней имеет сегодня принципиальное значение. Если в середине 1990-х гг. диссертация являлась исключительно статусным атрибутом и никак не влияла на траекторию деловой жизни, была «довеском» к прочим регалиям, то в настоящее время ученая степень выступает механизмом дистанцирования и дифференциации уже внутри предпринимательских групп. Институционализация российского бизнеса сопровождается налаживанием связей с международным деловым сообществом, которое, как и любая другая привилегированная статусная группа, также имеет достаточно четко обозначенные признаки членства. Для того, чтобы быть принятым в данное сообщество, уже недостаточно иметь соответствующий объем экономического капитала, но важно обладать, продемонстрировать и *уметь пользоваться* статусными привилегиями. И образование, подтвержденное формальными дипломами, в данном случае является одним из признаков, позволяющих получить доступ в это относительно закрытое сообщество¹¹.

⁹ Например, «в 2001 г. 21% всех докторских диссертаций по педагогике защищены людьми, которые представляют собой высший командный состав» [Неволин В.Н. Повышение требований к качеству диссертаций – важнейшая задача // Диссертационные исследования в системе психолого-педагогических знаний (состояние и проблемы). М.: ВАК РФ, 2002. С. 6].

¹⁰ «При отборе, происходящем под надзором закона демонстративного потребления, вырастает кодекс общепризнанных канонов потребления, действием которого является удержание потребителя на уровне нормы расточительности в потреблении дорогих товаров...» [Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 143–144].

¹¹ «Вы понимаете, другой статус бизнеса. Чисто социально. ...Не просто дистанцирование от “новых русских” и втекание в мировую элиту. Это все-таки люди с высокой культурой и соответствующими символами, а один из таких символов – хорошее образование, подтвержденное соответствующими сертификатами. Это уже не просто

Наконец, последняя категория потребителей диссертаций – это ближайшие *родственники или друзья членов академического сообщества*. Значительная часть членов академического сообщества в силу особенностей профессиональной деятельности контактирует главным образом с «себе подобными», а это предопределяет специфику брачных отношений в рамках данной социальной группы. И помощь в написании диссертаций, например, жены, в данном случае выступает способом «поддержания» репутации (ученого) на определенном уровне, поскольку вынесение на защиту некачественного текста может нанести непоправимый урон имени¹².

Итак, какие же факты позволяют «обвинить» описанные выше категории людей в том, что они не принимали или принимали минимальное участие в написании текстов диссертаций? Иными словами, какие *индикаторы мы можем привлечь для определения статуса диссертации*? По мнению экспертов, к этим связанным друг с другом переменным следует отнести:

- *временные ограничения*. Считается, что карьера публичного политика, бизнесмена, государственного чиновника, топ-менеджера или генерала не предполагает длительного отвлечения от основной формы деятельности. Для самостоятельного написания диссертации требуется довольно значительное время. Не случайно согласно формальным процедурам на это отводится как минимум 3 года, и, по данным официальной статистики, значительная часть аспирантов не укладывается в эти сроки¹³. А этого времени в большинстве случаев у обозначенной категории соискателей степеней нет¹⁴;
- *место работы диссертанта*. Эта переменная тесно связана с первой. Эксперты утверждают, что наиболее важным фактором отнесения диссертации к числу заказных является профессиональная деятельность соискателя ученой степени. Как правило, это подозрение касается тех, кто никак не связан с академической деятельностью¹⁵;

“кошелек на ножках”. Это просто нужно, чтобы потом Вас приняли в тот круг, в который российский бизнес уже выходит, где уже не всякого примут. Нужно обладать какими-то характеристиками. Смотрят уже не в ваш карман, а на вас» [интервью 2].

¹² *«Я знаю, что [называет имя ученого. – Т.К.] писал теоретическую часть диссертации своей жены. Я знаю, [называет еще одно имя. – Т.К.] писал [называет имя жены. – Т.К.] первую главу. Когда случались защиты и просто посторонние люди слушали изложение, они говорили: “Ну надо же, какая разница [между теоретической и эмпирической частями работы. – Т.К.]” или “Ну надо же, женщина, а какую работу написала”... Это были защиты в 1980-х гг.» [интервью 5].*

¹³ См. табл. 2 в первой части данной работы (Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 4. С. 33).

¹⁴ Интервьюер: *«Можно ли однозначно утверждать, что диссертации, защищенные публичными политиками, крупными чиновниками, написаны ими не самостоятельно?»*
Респондент: *«В большинстве случаев, очевидно, да... Потому что ...любой человек, мало-мальски погруженный в науку, прекрасно понимает, какой бюджет времени необходим, чтобы написать хотя бы научную статью, какие реальные затраты вкладываются в этот процесс... написать качественную научную статью, которая вызовет интерес коллег и будет хотя бы на микрон прибавлять что-то новое, ...меньше месяца на это у вас никак не уйдет» [интервью 12].*

¹⁵ Интервьюер: *«А на основании каких фактов выявляются сомнительные работы?»*
Респондент: *«Вы знаете, на основании места работы диссертанта и профиля его деятельности. Если видно, что человек защищает диссертацию на звание кандидата экономических наук, работая руководителем чего-нибудь, не связанного с экономической наукой, или губернатором или депутатом каким-то, возникает подозрение, что он эту диссертацию заказал. Ну, по анкетным данным... Чем выше кандидат по*

- *известность диссертанта в академическом сообществе.* Диссертация, особенно в области общественных наук, является продуктом коллективного творчества. Ее положения должны обсуждаться в кругу коллег, получить их признание или, наоборот, неодобрение. В противном случае, особенно тогда, когда речь идет о докторской диссертации, есть основания для возникновения подозрения по поводу авторства данной работы¹⁶;
- *узус диссертанта.* Предполагается, что процесс подготовки к защите диссертации способствует усвоению диссертантом категориального аппарата, методологии и методов исследования в рамках данного дисциплинарного направления. Незнание этих значимых составляющих диссертационного исследования рассматривается как переменная, позволяющая определить как минимум степень участия соискателя в написании данной работы¹⁷;
- *текст диссертации.* Предполагается, что по стилю изложения диссертация должна иметь цельный характер. Наличие в работе двух и более стилей является косвенным указанием на участие в написании данной работы нескольких райтеров текстов. Конечно, подавляющая часть оценок такого рода основана на интуиции читателя. Но, как правило, для людей, имеющих опыт чтения чужих текстов, установление этого факта не составляет большой проблемы¹⁸;
- *характер публикаций.* Основные положения любой диссертации, выносимые на защиту, должны быть предварительно опубликованы, а защите докторской диссертации должна предшествовать публикация монографии. Отсутствие этих важных элементов академической деятельности считается фактом, позволяющим усомниться в подлинности авторства диссертанта¹⁹;

профессиональному положению, тем подозрительнее. Просто все знают, что времени на диссертации ни у губернаторов, ни у депутатов нет» [интервью 8].

¹⁶ «Существуют какие-то практики подготовки исследования. Они не делаются за одну ночь, они не делаются в тиши своего кабинета. Даже в теоретических областях, как правило, круг каких-то лиц знаком с этой работой. В каком-то смысле это коллективная работа... Нельзя в башне из слоновой кости вдруг родить какую-то диссертацию. И вот получается такая ситуация... человек не засветился, не обозначил себя в поле этих исследований и вдруг выдает диссертацию. Значит это уже вопрос... странный: “Каким образом?”» [интервью 13].

¹⁷ «Если, например, спрашиваешь его: “На какой выборке Вы проводили исследование?” ... Он очень удивленно смотрит и спрашивает: “Как это понимать?”. Я спрашиваю: “Ну как выбирали, кого опрашивали?”. А он отвечает: “Ну, кто попался, того и выбирали”. Ну что дальше можно говорить... Или когда коллега задает вопрос: “Назовите пять социологов, которых Вы знаете”... Называются, как правило, Вебер и Маркс... [интервью 11]. «Отличительные признаки: люди “плавают” в непроплаченных теоретических вопросах, сводят все только к собственной практической деятельности» [интервью 16].

¹⁸ «По текстам... когда я чувствовал, что там организуется все это специфическим образом... Иногда идут, знаете, дежурные... тексты, о чем бы ни шла речь...» [интервью 14].

¹⁹ «Меня удивляет, что соискатель ученой докторской степени не имеет книги. Несколько депонированных рукописей и 5 статей в его списке опубликованных работ, – я думаю, что для докторской диссертации это довольно сомнительно... Я думаю, что руководство совета совершило ошибку, включив меня в этот совет. Потому что я не понимаю целого ряда существующих здесь порядков. Основная дискуссия здесь ведется не вокруг диссертации, а вокруг оппонентов, и критикуется то, что говорит официальный оппонент. Мне кажется, что вопрос об оппонентах решается специализированным

- *интервал между защитой докторской и кандидатской диссертаций*. Считается, что этот интервал должен весьма значительным. И когда между двумя защитами проходит один – три года, это, по мнению экспертов, вызывает большие сомнения²⁰;
- *наличие связей в академическом сообществе*. Чем ближе соискатель ученой степени к диссертационному совету, тем выше вероятность получения положительного решения на защите. В данном случае речь идет о явной поддержке диссертанта непосредственно в процессе процедуры защиты. Например, это может проявляться в тех случаях, когда соискатель ученой степени в прошлом выступал в роли заказчика по отношению к научному руководителю своей диссертации²¹.

Таким образом, перечисленные выше основные потребители заказных диссертаций представляют собой чрезвычайно разнородную социальную группу, как по своему происхождению и социально-профессиональному статусу, так и по мотивам приобретения диссертаций. Объединяет их в данном случае один фактор – стремление получить доступ к ресурсам академической системы (ученым степеням) в обход формальных процедур. Указанные выше индикаторы, определяющие статус диссертации, конечно, являются косвенными, но тем не менее весьма правдоподобными. Рассмотрим теперь других участников трансакций на рынке диссертационных услуг – тех, кто пишет диссертации.

Райтеры диссертаций и способы поддержания контрактов

Создание любого академического текста предполагает наличие квалификации, которая может быть получена только в процессе кропотливой и длительной профессиональной работы. Поэтому «райтером» диссертации, т.е. тем, кто ее пишет, может быть только индивид, владеющий профессиональной терминологией и включенный в данный дисциплинарный контекст. Таким образом, *райтер диссертаций – это, прежде всего, представитель академического сообщества*. Для построения типологии райтеров мы выбрали три переменных, влияющих на их место в структуре рынка диссертационных услуг:

советом, который утверждает квалифицированных специалистов в качестве официальных оппонентов» [Фрагмент выступления члена одного диссертационного совета по защите диссертации на соискание ученой степени доктора ... наук от 25 января 1991 г.].

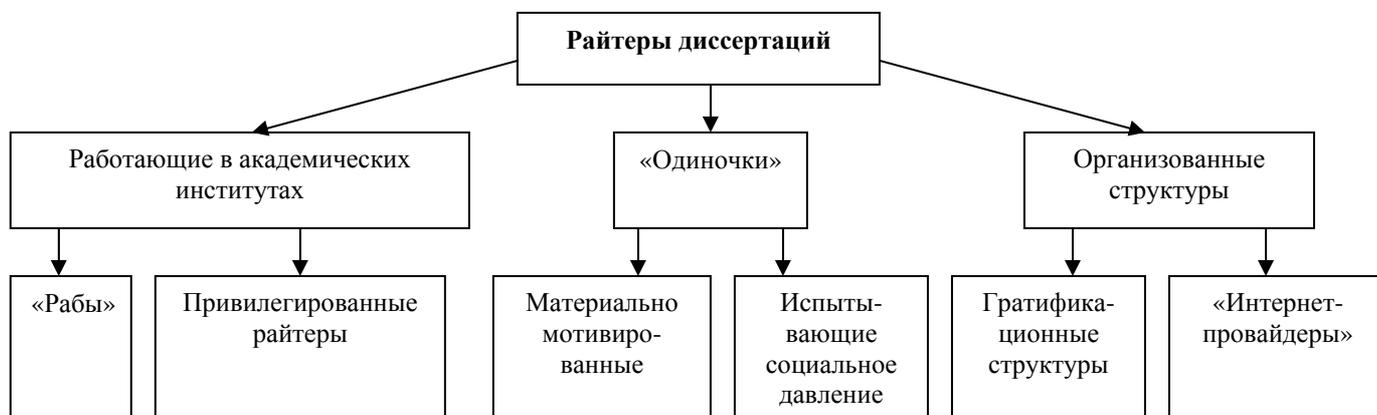
²⁰ *«Индикатор, который ставит под сомнение возможное авторство, – это, скажем, очень быстрая защита... переход от кандидатской к докторской... Вот человек еще полтора года назад написал кандидатскую диссертацию, и вдруг он представляет докторскую диссертацию по другой теме. Ну, тоже: “Когда? Каким образом? Когда Вы успели провести исследование? Когда Вы успели начитать литературу? А литературы много, у Вас список 200 названий, Вы что, все это прочитали? Когда?” Когда на это физически нет сил, и т.д.»* [интервью 13].

²¹ *Вопрос председателя диссертационного совета: «Позвольте мне начать. Вы с 1991 по 1996 г. были председателем правления [называет организацию. – Т.К.], того объекта, который Вы сами изучали. Мой вопрос такой: кто, собственно, собирал эмпирические данные и знали ли опрашиваемые, что за этим стоит председатель?». Ответ соискателя: «Данные, я думаю, совершенно достоверны, собирались они разными социологическими группами, которые привлекались на разных этапах. В частности, группа под управлением [называет фамилию. – Т.К.], в дальнейшем мы работали с [называет фамилию научного руководителя. – Т.К.], группа которого проводила у нас исследование инновационной техники. То, что касается статистического материала, было наработано этими группами»* [Фрагмент стенограммы заседания диссертационного совета по защите диссертации на соискание ученой степени кандидата ... наук].

- характер занятости;
- социальный статус;
- способ принуждения.

В результате была выстроена следующая типология (см. рис. 1).

Рисунок 1. Типология райтеров диссертаций²²



Рассмотрим последовательно каждую категорию.

1. *«Рабы»*. Как мы уже отмечали, райтеры диссертаций появились в 1970-е гг. Эта группа создавала академические тексты, которые впоследствии присваивались «организаторами науки». Принуждение к написанию текстов носило жесткий административный характер. Отказ от выполнения задания рассматривался минимум как проявление нелояльности и грозил исключением из академической иерархии. В группу входили аспиранты и младшие научные сотрудники институтов Академии наук. Их задача состояла в том, чтобы за обозначенный руководителем период времени произвести совокупность текстов по определенной тематике.

Важно подчеркнуть, что такого рода занятость имела постоянный и, главное, неоплачиваемый характер. Все выгоды от этой деятельности получал реципиент текстов, присваивая авторство на статьи, монографии, которые в последующем могли обобщаться до уровня диссертационных исследований. Такие райтеры образовывали непривилегированную социальную группу, выступая в качестве черновой рабочей силы в отлаженном процессе производства текстов. Поскольку большинство заказных работ писалось с использованием самой свежей литературы на иностранных языках, тексты, произведенные этими «рабами» академического процесса, отличались достаточно высоким качеством.

Категория «рабов» академического процесса сохранилась и в настоящее время. По-прежнему это аспиранты, принуждаемые к написанию текстов научными руководителями²³. Качество работы в данном случае определяется ее соответствием минимальным требованиям ВАК,

²² Выражаем слова благодарности М.С. Добряковой за предложение данного формата представления типологии райтеров диссертаций.

²³ Интервьюер: *«Чем Вы руководствовались, когда принимали решение о написании такого рода работы?»* Респондент: *«Первая работа – социальное давление со стороны руководства. Денег не платили. Последующие – личная материальная заинтересованность»* [интервью 16].

которое оценивается успешностью защиты диссертации и отсутствием черных шаров в ходе голосования²⁴.

2. *Привилегированные райтеры*. Другая категория райтеров диссертаций, также организационно прикрепленная к институтам Академии наук, имела более привилегированный социальный статус. Это были «остепененные» старшие и ведущие научные сотрудники академических институтов, создававшие тексты для партийной и хозяйственной номенклатуры, которая напрямую или через посредников (например, личных помощников) обращалась «за помощью» в академические институты. В силу специфического социального статуса заказчика принуждение к написанию текстов в данном случае также носило административный характер, но несколько иного рода. Заказ оформлялся по принципу партийного задания, отказ от выполнения которого в Советском Союзе по известным причинам был вряд ли возможен.

Но, как правило, райтеры от таких заданий не отказывались. Связано это было, во-первых, с тем, что представители данной группы уже имели многочисленные академические регалии и, по сравнению с предыдущей группой, обладали более привилегированным статусом. Во-вторых, принимающая сторона (заказчик) следовала традициям гостеприимства, обеспечивая райтеру соответствующую «культурную и развлекательную программу». В-третьих, задание партии выполнялось на высоком качественном уровне и, что самое важное, не противоречило системе ценностей райтеров. Выполнение партийного задания считалось престижным и важным занятием, вполне соответствовавшим логике «академической деятельности» и позволявшим к тому же получить немалые дивиденды²⁵.

Известно, что для первых лиц государства тексты писались профессорами и докторами наук. Успешное выполнение партийного задания для многих было тогда целью академической карьеры, ее вершиной, поскольку таким образом открывались двери в святая святых – в высший руководящий состав Академии наук. В результате Академия наук объединяла чрезвычайно разнородные социальные группы: выдающихся ученых, «организаторов науки», совершенно случайных людей. Не секрет, что и сегодня позиции в Российской Академии наук часто заполняются не благодаря научным достижениям, а за счет использования административного или экономического ресурса²⁶.

3. *Материально мотивированные райтеры*. Как известно, в начале – середине 1990-х гг. материальное положение большинства сотрудников академической сферы оставляло желать лучшего. И написание заказных текстов, в том числе диссертаций, было едва ли не единственной возможностью поддержать уровень жизни на приемлемом уровне²⁷. Таким образом, мотивация в то время была прежде всего материальная. Однако позднее, когда ситуация с финансированием науки более или менее стабилизировалась, многие райтеры не

²⁴ «Главное для диссертации – структура в соответствии со специальностью, побольше ссылок, иностранная литература, хороший автореферат. Успешная защита без шаров черного цвета и есть высокая оценка моей работе» [интервью 15].

²⁵ «Это ...напоминает, как писались, например, “Малая земля”, “Возрождение”. Что-то надиктовывалось, что-то давалось, но самом деле все знали, кто был автором... Это было задание партийное... Принимали человека по полной программе. Он уезжал с большими дарами и всегда был дорогим гостем, если приезжал с семьей, родственниками и т.д.» [интервью 5].

²⁶ «Иногда член-коррами становятся люди, которые кроме богатства никаких других заслуг перед наукой не имеют. Понятно, каким образом они это делают» [интервью 8].

²⁷ «У меня есть друг, который сказал мне: “Я диссертации вынужден писать”. Он матом крыл всю эту систему, ...но зарабатывал этим. Это фактор бедности» [интервью 1].

прекратили свою деятельность. Однажды подсев на «диссертационную иглу», они встали на путь самовоспроизводства, вовлекая новых сторонников из числа аспирантов и коллег с академическим прошлым.

В данную категорию райтеров входят представители академических институтов и образовательных учреждений, профессора, доценты, преподаватели, кандидаты и доктора наук. Объединяет их независимый по отношению к заказчику характер. Это не «фабрики по производству диссертаций» (см. ниже), а «одиночки». По данным исследования, один райтер в зависимости от масштабов работы и ее уровня в течение года может подготовить 3–5 диссертаций. Важно подчеркнуть, что райтеры-«одиночки» появились еще в середине 1980-х гг., но только в 1990-х гг. эта группа стала массовой.

4. *Испытывающие социальное давление райтеры.* Существует еще два типа райтеров-«одиночек», привлекаемых к написанию текстов с использованием совершенно иных механизмов принуждения – социальных сетей и изъятия: (1) родственники и знакомые заказчиков диссертаций; (2) индивиды, в отношении которых (в случае отказа в написании диссертации) применяется давление, апеллирующее к применению силы.

О мотивах райтеров диссертаций, имеющих прямые родственные связи с заказчиками, уже говорилось выше, однако необходимо сделать важную оговорку. Реципрокный характер взаимоотношений в данном сегменте рынка диссертаций не означает отсутствия принуждения к написанию диссертаций. Если для «остепененных» сотрудников академических институтов в качестве принуждения выступает не артикулируемое явно давление профессионального окружения (не позволяющее выносить на защиту диссертацию родственников или друзей, выполненную ниже определенного стандарта), то для менее известных людей формой принуждения может стать давление ближайшего социального окружения. Давление со стороны ближайшего социального окружения приобретает, говоря словами М. Салинза, негативный характер, когда родственные или дружеские связи используются в качестве инструмента для получения односторонних выгод²⁸.

Другой механизм принуждения переплетается с административным, который, как показано выше, является одним из наиболее мощных инструментов, позволяющих подготовить и защитить диссертацию. Сегодня многие чиновники, государственные служащие, руководители силовых ведомств активно используют свое служебное положение для получения доступа к ресурсам академической системы. Например, для подготовки диссертации могут создаваться целые лаборатории или отделы социологических исследований при администрациях, возглавляемых заинтересованными в защите диссертации руководителями. Задача данных структур состоит в организации и проведении исследований, систематизации данных и их представлении в виде аналитических отчетов, затем – обобщении до уровня монографии и диссертации. Понятно, что большинство исполнителей заказа, спущенного по административным каналам, не имеет возможности отказаться от такой работы, поскольку очень часто она вменяется им в обязанности²⁹. Поэтому говорить о том, что выбор райтера в данном случае является добровольным, можно только с большими оговорками.

²⁸ См.: Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000. «Это, что называется, дружеские отношения, еще с института сохранились. Когда человек поступил в аспирантуру, он мне звонит и говорит: “Да, поступление состоялось, но самостоятельно я не смогу написать диссертацию”». Интервьюер: «На чем строились Ваши отношения?» Респондент: «Это не денежная основа, это, что называется, дань дружбе» [интервью 4].

²⁹ «Я поступил на работу в... [называет место работы. – Т.К.] и с некоторым удивлением обнаружил, что написание диссертаций на заказ является полуофициальной практикой. Называть это рынком трудно. Это другая система, не рыночная, а редиистрибутивная,

Если заказчик диссертации сталкивается с отказом со стороны потенциального райтера, запускается механизм угрозы применения административных ресурсов (например, не артикулируемая явно угроза увольнения). Таким образом механизм принуждения может быть трансформирован в механизм изъятия. Если использовать терминологию теории игр, это приводит к возникновению отношений, когда в выигрыше оказывается только та сторона, которая при любом раскладе выходит из игры. Чтобы выйти из данной трудной ситуации, райтер должен удовлетворить требования заказчика, т.е. написать текст, соответствующий формату диссертации³⁰.

Следующие две категории райтеров диссертаций представляют организованные структуры.

5. *Гратификационные структуры.* Данная группа имеет непосредственные связи с академическими институтами и образовательными учреждениями, при которых имеются диссертационные советы. Формально такие организации не имеют ни института членства, ни писанных правил, ни официально закрепленной структуры. Однако на практике существует ряд неписанных норм о том, кто может быть членом данной организации, известны ее цели, определен характер взаимоотношений между руководителями и рядовыми сотрудниками, известны санкции за нарушение неформальных соглашений. Это фабрики по производству диссертаций, возглавляемые руководителями диссертационных советов, научными руководителями, предлагающими через институт посредничества известный набор услуг за известное вознаграждение³¹. Основным условием их функционирования является денежный

если использовать терминологию Поланьи. Речь идет о следующем. Некоторые начальствующие лица направляют начальнику научного отдела просьбу написать диссертацию. Поскольку просьба исходит от начальствующих лиц, то им отказать вряд ли возможно. Ни о каком принуждении здесь речи нет: "Ты не напишешь – мы тебя уволим". Ни в коей мере. Это вопрос исключительно добровольного согласия. Но понятно, поскольку просьба исходит от начальствующих лиц, то вообще им отказать вряд ли возможно... Ни о какой оплате здесь речи быть не может» [интервью 10].

³⁰ У нас отсутствует информация о том, насколько распространенной является данная форма принуждения к написанию академических текстов. В нашем исследовании мы столкнулись только с одним подобным случаем, что и позволило включить этот способ написания диссертаций в описанную выше типологию. «...Со мной стали обговаривать структуру отчета. И когда мне сказали, каким именно должен быть отчет, ...стало совершенно понятно, что это глава в диссертации. Поэтому я сказала, что с какой это стати... со всеми введениями, заключениями, главами и параграфами... И им было уже некуда деваться ...было признано, что да, это глава в диссертации ...для руководства. Собственно, это министерство, под которым находился наш научно-исследовательский центр, и в этом центре был отдел социологических исследований. ...провести и написать... все средства выделены... Со мной и не договаривались... Все это было естественным образом, что я работаю за зарплату... И если бы не встал вопрос о том, каким образом я должна писать отчет, то могла бы никогда не узнать. Если бы они были поумнее, то переделали все сами и мне ничего бы не сказали. Я отказалась и написала заявление об увольнении. И после этого начались звонки, мне сказали, что я не смогу работать в этой структуре... Потом ...звонки, по поводу того, что в данном министерстве, в данной отрасли я вообще не смогу найти работу. Потом что я вообще не смогу жить в республике... Было как-то не по себе. И тогда я решила согласиться, но поставить свои условия... [интервью 6].

³¹ «Ну, наверное, такие люди, как... [называет имена политиков], не пойдут к одиночке. Они пойдут в соответствующую организацию, которая, насколько я себе представляю, функционирует при ученом совете. ...Я уверен, что задействован почти весь факультет, начиная от декана, заканчивая аспирантами и ученым советом» [интервью 2].

интерес со стороны научных руководителей и руководителей диссертационных советов, символический интерес со стороны соискателей степеней; все это подкрепляется отношениями доверия и неформальным соглашением между членами организации («Сегодня проходит защиту мой, а завтра я обеспечиваю защиту твоего»).

б. «Интернет-провайдеры». Другая категория организаций на рынке диссертационных услуг – это специализированные организации, занимающиеся написанием диссертаций за материальное вознаграждение. Как правило, они оформляются как структуры, предоставляющие консультационные услуги. Информация о характере услуг и ценах распространяется обычно через Интернет и рассылки по электронной почте³². Отношения между клиентами и организацией регулируются на контрактной основе: в формальных договорах оговариваются сроки, цены и прочие условия выполнения соглашений. Безусловно, многие из этих организаций в сильной степени пересекаются с организациями первого типа (хотя в действительности являются их конкурентами) – например, через одних и тех же посредников, которые обеспечивают гарантированную защиту диссертаций и прохождение всех этапов экспертизы (включая экспертизу ВАК). При этом минимизация рисков (предотвращение провала во время защиты) более эффективна для первого типа организаций благодаря задействованным в них более сильным социальным связям.

Рисунок 2. Схема взаимодействия на рынке диссертационных услуг.



В рамках второго типа организаций отношения с райтерами диссертаций также поддерживаются на контрактной основе, оговариваются сроки и характер выполнения работ. Наем райтеров осуществляется на рыночной основе. Важным преимуществом данного типа организаций является соблюдение конфиденциальности. В отличие от первого типа, здесь организация может вообще не контактировать с заказчиком напрямую, вся коммуникация может происходить виртуально: начиная с этапа оформления заказа и заканчивая выплатой

³² См., напр.: <http://www.dissertation.ru>, <http://www.vipdisser.ru>, <http://diser.msk.ru>.

вознаграждения за услуги. Поэтому данный тип организаций можно условно назвать «интернет-провайдерами».

Таким образом, структура рынка диссертационных услуг схематически может быть представлена в виде рис. 2.

Рассмотрим тот сегмент рынка диссертационных услуг, все трансакции в рамках которого осуществляются на рыночной основе. Хотя такое выделение условно, поскольку существует множество вариантов входа на данный рынок и на всех этапах прохождения заказной диссертации так или иначе задействуются социальные связи, тем не менее, оно позволит лучше понять механизм взаимодействия на данном рынке.

Вход на рынок, ценовой диапазон и способы написания диссертаций

Вход на рынок, например, в сегмент, контролируемый гратификационными организациями (т.е. дающими гарантированный результат), осуществляется, как правило, через институт посредничества³³. В качестве активных посредников могут выступать научные руководители, заведующие отделами аспирантуры, секретари ученых советов, доступ к которым обеспечивается предварительным телефонным звонком предыдущего заказчика. В любом случае, непосредственно перед получением заказа осуществляется «сканирование» заказчика на предмет его «благонадежности», в том числе финансовых возможностей. После проверки заказчик перенаправляется непосредственно к продавцу, в роли которого может выступать представитель гратификационной структуры, т.е. тот, кто непосредственно будет обеспечивать процесс прохождения экспертизы на всех этапах. В зависимости от масштабов работы определяются цена и сроки, после чего запускается отлаженный механизм создания продукта.

В стоимость работ могут включаться расходы на создание продукта (написание текстов диссертации, автореферата, статей, монографии), институциональную поддержку (трансферты в адрес руководителя, секретаря и членов диссертационного совета, заведующего аспирантурой, обеспечивающих гладкую процедуру экспертизы), организационную поддержку (оплата кандидатских экзаменов, расходы на отзывы оппонентов, ведущей организации и их явку на защиту, расходы на экспертов ВАК, поддерживающих соискателя в высшей инстанции), транспортные расходы (выезд райтера к заказчику, оплата командировочных, гостиницы и т.д.), «культурную программу» (выбор места банкета, расходы на сам банкет)³⁴.

Расходы напрямую зависят от масштабов работы и статуса исполнителей. Если соискатель степени желает просто защитить диссертацию, мы имеем дело с «нулевым циклом», предполагающим максимальные затраты на создание продукта. Если соискатель желает получить степень с минимальными временными издержками и при минимальном собственном участии, его расходы увеличиваются на порядок. Данная услуга, часто называемая услугой «под ключ», предполагает разовый контакт соискателя с экспертным сообществом, т.е. только выступление на защите диссертации, и в случае докторской диссертации может стоить до 50 тыс. долларов США. Весь цикл предварительных контактов с экспертным сообществом в данном случае обеспечивается доверенными лицами

³³ Интервьюер: «Каким образом “клиенты” выходят на тех, кто пишет?» Респондент: «Я думаю, клиенты используют разные пути. Им вообще-то все равно, главное, чтобы для них был найден качественный “писатель”. Ну, конечно, в первую очередь используются связи личные» [интервью 15]; «Кто как. Многие идут сразу к председателям советов. Это самый надежный путь» [интервью 16].

³⁴ См., например: Балацкий Е. «Диссертационная ловушка» // Свободная мысль. 2005. № 2.

соискателя, в качестве которых могут выступать как личные помощники, так и представители гратификационных структур.

Если соискатель степени уже имеет наработанный материал (текст диссертации или его часть), который может быть использован при его написании окончательного варианта, цена снижается. Например, если написание кандидатской диссертации «с нуля» совсем недавно в Москве (в регионах цены в среднем в 2 раза ниже) оценивалось от 6 до 8 тыс., а докторской – от 10 до 30 тыс. долл. США, то в данном случае она уменьшается в 2 раза³⁵. В то же время цена может многократно увеличиться, если соискатель принадлежит к группе высокопоставленных чиновников или бизнесменов, – она будет производной от его покупательной способности.

Важно подчеркнуть, что в наиболее престижных советах (например, по экономическим наукам), базирующихся в Москве, действует механизм фильтрации, позволяющий еще на стадии оформления заказа отбраковывать индивидов, не обладающих соответствующими интеллектуальными и коммуникативными навыками. Существуют определенные представления о том, какие категории людей могут быть допущены к процедуре защиты. Процедура фильтрации позволяет отсеять соискателей, которые могут нанести урон «репутации» диссертационного совета. Сходных стратегий придерживаются и некоторые индивидуальные райтеры³⁶.

Таким образом, важное значение при определении стоимости услуг по написанию и защите диссертации имеют:

- регион, в котором проходит защита диссертации;
- престижность института или вуза, при котором проходит защита диссертации;
- престижность специальности и науки, по которой защищается диссертация;
- регалии райтера текста диссертации;
- степень готовности диссертационного исследования;
- уровень диссертации (кандидатская или докторская);
- социальный статус соискателя ученой степени.

Итак, при оформлении заказа с будущим соискателем ученой степени определяются три параметра: стоимость диссертации, тема и сроки выполнения работы и защиты диссертации. Тема чаще всего привязывается к специфике профессиональной деятельности заказчика. Что касается остальных аспектов – структуры и объема работы, библиографии, методологии и методов исследования, – то эти элементы диссертации определяются самим продавцом.

После получения заказа продавец нанимает рабочую силу (в отдельных случаях райтером может выступать и сам продавец, но такая схема сейчас менее распространена): аспирантов, преподавателей, доцентов и младших научных сотрудников. С ними оговариваются характеристики, сроки выполнения работы и, конечно, объем вознаграждения, который может варьироваться от 5 тыс. руб. за один параграф работы до пятой части стоимости услуг

³⁵ «Я сразу говорю: я пакет готовлю. В пакет входят: сам текст, реферат, две статьи и три «рыбы» для отзыва. ...У меня нет какой-то градации. Я беру от степени готовности. Если что-то есть (например, если он регионал – статистика региона, постановления)... вот он набрал сам, а дальше не может... то это 3 тысячи, а если от нуля, с формулировки темы до конца – это порядка 6 тысяч» [интервью 2].

³⁶ «Обращались разные... Начиная от 1980-х, конец перестройки... Крутые ребята пошли, которым непонятно для чего это нужно... Я их просто не брал. Если я вижу, что совсем человек не может вникнуть в тему... то, чтобы не рисковать. Поскольку я ведь не гарантирую. Я вижу, что человек не может двух слов связать, и я их не брал...» [интервью 2].

по написанию всего текста диссертации. Бывает, что райтерам неизвестна специфика деятельности продавца, тогда с ними заключаются договоры на написание аналитических отчетов, права на которые в последующем изымаются в пользу получателя отчета. Понятно, что в данном случае вознаграждение выплачивается не за счет научного руководителя или заказчика, а за счет организации, с которой заключается договор.

Райтерами диссертаций в рамках организованных структур в основном выступают кандидаты наук. Отбор на позиции райтеров осуществляется по одному признаку – умению создавать тексты, соответствующие квалификационным требованиям. Для человека, имеющего опыт написания текстов, подготовить кандидатскую диссертацию в течение 1–2-х месяцев, особенно при наличии данных для расчетов, не составляет проблемы. Дело в том, что диссертация как вид академической продукции на 80–90% состоит из конвенциональных вещей, которые воспроизводятся из одного текста в другой. Задача заключается в умелой компоновке материала, который находится в открытом доступе. Причем при соответствующей мотивации райтер диссертаций по гуманитарным наукам в состоянии написать текст по любой теме в рамках любой специальности, от экономической теории до психологии личности.

Безусловно, все тексты, которые выдаются на-гора в подобного рода фабриках, соответствуют требованиям ВАК. Некоторые райтеры даже воспринимают написание текстов диссертаций как творческий процесс, прилагая дополнительные усилия по привлечению источников на иностранных языках, демонстрируя сильные стороны диссертационного исследования. Таким образом сам райтер лучше знакомится с новым материалом; кроме того, это работает на его репутацию как создателя качественной продукции, что в итоге способствует привлечению новых клиентов³⁷.

Контролирующую функцию за качеством диссертаций в данном случае выполняет, как это ни удивительно, научный руководитель диссертанта, который в любом случае вынужден читать текст и вносить в него необходимые правки. Райтер устраняет замечания со стороны научного руководителя при подготовке диссертации и позднее на этапе предзащиты. Случаются и курьезы, связанные с прямым заимствованием чужих текстов. Например, в ходе исследования мы обнаружили две диссертации по одной теме, написанные «разными авторами», но имеющие почти одинаковое содержание. Однако подобная практика является скорее исключением, нежели правилом. Интересно и то, что подготовленный райтерами материал в последующем используется ими в собственной академической деятельности, при написании статей и монографий [интервью 6].

Написанный таким образом текст диссертации выносится на защиту. Защита заказных диссертаций проходит по строго отработанному за многие годы сценарию. И как это ни удивительно, ни один из экспертов не слышал о случаях провала защит на уровне экспертизы на диссертационных советах. Возникает вопрос о причастности всех членов диссертационных советов к рынку диссертаций. Однако, как мы покажем ниже, чаще всего члены советов оказываются непосвященными участниками процесса защиты заказной диссертации, выступая в роли пассивных посредников, что, тем не менее, явно или неявно способствует воспроизводству рынка диссертаций.

³⁷ «Да, разумеется, требованиям ВАК такие работы соответствуют, за это и платят. Качество разное, зависит от того, кто пишет. Но, как правило, все формальные требования соблюдаются» [интервью 15].

Экспертиза диссертации и способы уклонения от экспертизы

Анализ стенограмм заседаний диссертационных советов, а также данные интервью позволяют сделать вывод о том, что существующая практика экспертизы диссертаций в России не только не способствует предотвращению защит заказных диссертаций, но в сильной степени благоприятствует их воспроизводству. Иными словами, *для того чтобы получить ученую степень, ее соискателю совсем не обязательно нарушать формальные правила*. За годы существования рынка диссертаций последние оказались замещены неформальными правилами, и порой даже нашим экспертам (обладающим, казалось бы, исчерпывающим знанием о специфике работы диссоветов) было трудно определить, где действуют формальные правила защиты диссертаций, а где доминирует логика неформальных правил.

1. Выше уже говорилось о распространенности в российских академических кругах мнения о том, что соискатель степени, дошедший до защиты диссертации, имеет чрезвычайно мало шансов не пройти эту формальную процедуру. Считается неудобным жестко критиковать диссертанта, поскольку это может повредить, с одной стороны, репутации диссертационного совета, с другой – личным отношениям с председателем совета или научным руководителем соискателя. Критика, высказываемая в адрес диссертантов со стороны оппонентов, ведущей организации и дискуссантов, как правило, заканчивается ритуальными фразами: «несмотря на высказанные замечания», которые «не умаляют достоинств данной работы», работа «заслуживает самой высокой оценки», а «ее автор – присуждения ученой степени» и т.д. Многие защиты диссертаций, даже докторских, вообще обходятся без дискуссии (см. табл. 4).

Таблица 4. Факт наличия или отсутствия дискуссии по итогам защит диссертации³⁸ в одном из институтов РАН, 1990–1996 гг. (количество защит)

Искомая степень	Была ли дискуссия		Итого
	Да	Нет	
Кандидат социологических наук	35	25	60
Доктор социологических наук	16	3	19
Кандидат экономических наук	8	10	18
Доктор экономических наук	2	–	2
Кандидат философских наук	1	5	6
Итого	62	43	105

2. Специфика защит диссертационных исследований в России заключается в том, что у членов диссертационных советов попросту отсутствует инструмент, позволяющий ранжировать диссертации по качеству. Существующая шкала оценивания диссертаций может быть использована для чего угодно, но только не для определения значимости диссертации для академического сообщества. Например, совсем не ясно, чем же отличаются друг от друга диссертации, имеющие «значительную» или «высокую» ценность (см. табл. 5)³⁹. В результате при определении «ценности» диссертации члены советов вынуждены

³⁸ Защита любой диссертации, как известно, должна заканчиваться дискуссией, т.е. ее обсуждением как минимум двумя членами диссертационного совета. Следовательно, если в обсуждении принимают участие менее двух членов диссертационного совета, дискуссия по определению отсутствует.

³⁹ «К сожалению, у нас не принято давать качественную оценку диссертации, на каком уровне она выполнена. У нас так: или принимается, или не принимается. В результате нет оценки, на каком уровне прошла защита диссертации. Поэтому, мне кажется, у многих диссертантов остается чувство неудовлетворенности от проделанной работы»

исходить из субъективных представлений о том, насколько значима данная работа для науки. Справедливости ради нужно признать, что эти субъективные представления принадлежат экспертам, а экспертное знание, как известно, в настоящее время все более претендует на объективный статус. И все же мы предполагаем, что объективация экспертного знания членов диссертационных советов в России происходит с систематическими ошибками, задаваемыми, например, их предпочтениями относительно конкретных соискателей ученых степеней.

Таблица 5. «Ценность результатов диссертационного исследования», определенная голосованием членов диссертационных советов в одном из институтов РАН, 1990–1996 гг. (количество защит)

Искомая степень ⁴⁰	Очень Высокая	Высокая	Значительная	Итого
Кандидат социологических наук	6	47	6	59
Доктор социологических наук	4	11	1	16
Кандидат экономических наук	0	11	0	11
Доктор экономических наук	0	2	0	2
Итого	10	71	7	88

3. Значительное увеличение количества защит подставных диссертаций вызвано во многом равнодушным отношением членов диссертационных советов к процедуре защит. Данная форма деятельности формально не вознаграждается и, по существу, присутствие члена диссертационного совета на защите становится повинностью. Отсюда – невнимательность членов диссертационных советов к соискателю во время его выступления, периодические отлучки из помещения, где проходит защита, или явка к моменту завершения защиты⁴¹. Кстати, именно в этом кроется причина прохладного отношения членов советов к защитами соискателей, не имеющих отношения к академической сфере: ведь если «ценность» диссертации публичных политиков известна и если уж они дошли до стадии защиты, к чему поднимать шум? Подобный подход ставит членов диссоветов в позицию пассивных посредников на рынке диссертационных услуг, т.е. агентов, явно или неявно способствующих воспроизводству заказных диссертаций.

4. Даже при критике диссертации членами диссертационного совета, ставящими под сомнение ее научную значимость, при наличии соответствующих предпочтений, например, со стороны председателя диссовета соискатель имеет довольно высокие шансы пройти процедуру защиты⁴². Помимо этого, существуют специальные, отработанные за многие годы способы нейтрализации неблагонадежных членов диссертационных советов: например,

[Фрагмент выступления члена диссертационного совета по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата ... наук от 08.12.1993].

⁴⁰ В данном институте возможна защита диссертаций по разным наукам.

⁴¹ Если на защите диссертации кворум не обеспечен, существует практика создания искусственных кворумов, когда за отсутствующего члена совета голосует его коллега. Главная роль в создании искусственных кворумов принадлежит, конечно, председателю диссертационного совета [См.: Юревич А.В. Остепенение // Социологический журнал. 2004. № 2. С. 192. <http://knowledge.isras.ru/sj/sj/sj1-2-04yur.html>].

⁴² «Председатель и члены совета все понимают и играют определенные роли. Я думаю, они все проплачиваются» [интервью 15].

завулированный отказ предоставить слово, прерывание во время выступления или просто не приглашение на заседание диссертационного совета⁴³.

5. Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что защиты диссертаций в России в сильной степени приобрели ритуальный характер. Но если в известном всем «танце дождя» ритуал способствует поддержанию и воспроизводству социального порядка, то в данном случае, напротив, социальный порядок в силу доминирования выработанных академическим сообществом «антинорм» трансформируется в определенную логику действий по подстраиванию под собственные нужды норм академической этики. Более того, во время защит диссертаций, статус которых известен, эта ритуальная составляющая даже усиливается, проявляясь, например, в том, что члены совета начинают демонстрировать несвойственную им активность, задавать вопросы и участвовать в дискуссии⁴⁴.

6. Многолетняя практика участия в подобного рода защитах позволила российскому академическому сообществу выработать особые правила легитимации, выражающиеся, например, в утверждении о том, что «этой стране так принято», главное, чтобы соискатели сохраняли пиетет по отношению к академической сфере и «не нарушали конвенцию»⁴⁵.

Можно привести еще массу других примеров, позволяющих многократно подтвердить тезис о деформализации правил академической деятельности в России⁴⁶. В то же время хотелось бы предостеречь уважаемого читателя от заключения, что рынок диссертационных услуг является исключительно российским феноменом. Исследования ряда западных ученых показывают, что проблема производства подставных дипломов характерна для многих стран⁴⁷. Это позволяет нам сделать вывод о том, что нарушение правил академической

⁴³ *«Я по нашему ученому совету знаю, что есть, как правило, два-три “диссидента”, от которых неизвестно, чего ждать. Их стараются нейтрализовать каким-то образом» [интервью 2].*

⁴⁴ *«Знаете, они [члены диссертационного совета. – Т.К.] ведут себя учнее самых ученых. ...Усиливается составляющая, что это серьезное дело, какая-то дискуссия даже затевается. Скажем, когда диссертация хорошая, защищается человек, который здесь сто лет работает, известен как профессионал, – ему просто надо дать бумагу, и все, тут наоборот: “а что мы тут будем обсуждать, тут и так все ясно”. А когда вот “такая”, то важное значение имеет ритуал, чтобы все всерьез прошло... ...Это, по моему, психологически. Очистка совести. Ну это же неприятно ...раз купили» [интервью 2].*

⁴⁵ *«Конвенция состоит в том, что если ты пришел в ВАК, во-первых, веди себя скромно, во-вторых, все-таки поинтересуйся, что у тебя написано... Я для себя это так интерпретирую: “ВАК реагирует на неуважение”» [интервью 8].*

⁴⁶ Подробнее о логике процесса деформализации правил см.: Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. С. 119–156.

⁴⁷ Некоторые авторы отмечают, что первым на эту проблему обратило внимание Федеральное бюро расследований США в 1980–1990-е гг., когда по итогам проверки валидности дипломов было закрыто 50 американских университетов и колледжей. В этом же исследовании указывается, что за 11-летнюю историю своего существования один университет выпустил 620 подготовленных таким образом «дипломированных» специалистов, 171 из которых работал в органах государственности власти США [См.: Ezell O.A. Diploma Mills – Past, Present and Future // College and University. 2002. Vol. 77. No. 3. P. 40–42].

деятельности не имеет жесткой привязки к институциональному или историческому контексту. Однако в России, в отличие от ряда других стран (например, от североамериканских и европейских), этот процесс приобрел свою специфику:

- изготовление, продажа и сертификация дипломов ученых степеней осуществляется в тесной связи с формальными образовательными структурами (начиная от отделов аспирантуры, заканчивая Высшей аттестационной комиссией);
- производство и экспертиза диссертационных исследований осуществляется главным образом действующими преподавателями и научными сотрудниками;
- по отношению к райтерам и членам диссертационных советов активно используются разные формы принуждения;
- с течением времени индивиды, получившие ученые степени с нарушением норм академической этики, занимают высокие позиции уже внутри самой академической иерархии, оказывая прямое влияние на ее организацию и финансирование⁴⁸.

Итак, если мы принимаем точку зрения, согласно которой рынок диссертаций негативно влияет на академическую сферу, закономерно встает вопрос о том, какие действия необходимо предпринять, если не для полного уничтожения рынка диссертационных услуг, то, по меньшей мере, нивелирования его значимости.

Способы регулирования рынка (вместо заключения)

Данные нашего исследования позволяют сделать вывод о том, что существуют как минимум три типа действий по решению проблемы «диссертационной ловушки»⁴⁹.

Первый тип связан с реабилитацией репрессивной функции структур, контролирующей поствузовскую систему образования. Речь идет о создании механизма тотальной «экспертизы экспертизы». В целом эта логика действий апеллирует к ужесточению контроля как над деятельностью экспертного сообщества, так и над качеством выносимых на защиту диссертаций. Закономерным следствием этого типа действий должно быть ужесточение формальных правил, которые могут выражаться, например, в лишении ученых степеней тех лиц, виновность которых в несамостоятельном выполнении диссертационного исследования будет доказана. Последнее, как полагают принимавшие участие в исследовании эксперты, должно быть возложено на институт анонимной экспертизы⁵⁰.

⁴⁸ «Это тоже один из моментов, почему они активно защищаются. ...Сейчас многие чиновники переходят в академию. ...Я вижу, как связки образуются между, с одной стороны, аппаратом Академии и, с другой – представителями заказчика, условно говоря» [интервью 2].

⁴⁹ Три сходных способа решения проблемы «диссертационной ловушки» (процесса «получения ученых степеней людьми, не участвующими или участвующими в очень ограниченной степени в подготовке искомых диссертационных работ») были впервые описаны Е. Балацким [см.: Балацкий Е. Указ. соч.]. Мы приводим классификацию, которая в целом повторяет описанные Е. Балацким способы решения проблемы, но в нашем случае она основана на данных эмпирического исследования.

⁵⁰ «Надо... лишить ученой степени этих генералов... Надо сделать, чтобы прецедент был... публичный... Надо сделать экспертизу диссертаций, ...доказать ее неавторство. Но этого мы не можем сделать. Мы можем только доказать ее неграмотность... оценить качество самой диссертации. ...Найти прецедент и снять степень. И тогда этот рынок будет напуган. ...Тут надо занять принципиальную позицию. Есть сферы, которые

В целом данная логика рассуждений тяготеет к «силовому» решению проблемы существования рынка диссертационных услуг, которое, на наш взгляд, вряд ли может быть эффективным. Подобный способ восстановления социального порядка в рамках любого институционального контекста, как известно, при благоприятном стечении обстоятельств и, главное, масштабной мобилизации ресурсов, позволяет достичь поставленной цели в достаточно короткие сроки. Однако применительно к рассматриваемому случаю он имеет ряд существенных недостатков, (1) связанных с определением круга новых экспертов, которые будут оценивать релевантность диссертаций по параметру «качество диссертации»⁵¹, что в свою очередь (2) потребует создания новых организационных форм, которые (3) вызовут необходимость значительных расходов на создание, поддержание и функционирование еще одного института экспертизы диссертаций.

Второй тип действий по решению проблемы заказных диссертаций заключается в отказе от всяких действий. Иными словами, сторонники данного подхода утверждают, что заказные диссертации и диссертации, выполненные самостоятельно, представляют собой два не пересекающихся друг с другом корпуса текстов. И в целом, как с этической, так и профессиональной точки зрения, нет ничего плохого в том, что чиновники или иные категории людей приобретают диссертации за деньги⁵². Более того, некоторые эксперты рассматривают рынок диссертационных услуг как феномен, имеющий очевидные позитивные стороны. Во-первых, он выступает еще одним источником дотаций для сотрудников академической сферы. Во-вторых, результаты исследований, которые проводились при написании диссертации на продажу, в дальнейшем могут быть использованы райтерами в профессиональной деятельности.

Сторонники данного подхода утверждают, что с течением времени рынок диссертаций как неэффективное институциональное образование исчезнет в силу, например, снижения спроса или утери диссертацией статуса престижного блага. Но в данном случае мы согласимся с мнением Е. Балацкого⁵³, который отмечает, что единственным недостатком этого, по сути, эволюционного подхода является то, что его реализация потребует значительных временных затрат. К моменту, когда диссертации потеряют статус престижного блага (что, как нам представляется, маловероятно) или спрос на них уменьшится (что сегодня также вызывает

государство изымает из рыночного обращения. Тогда товарно-денежные отношения в этих сферах осуждаются... А наука не терпит товарно-денежных отношений, потому что наука вообще – это творчество, поиск истины...» [интервью 1].

⁵¹ «В принципе это невозможно. Как можно оценивать “качество” вообще? С точки зрения классического философа, Деррида – шарлатан... Для представителей школы Витгенштейна то, что делает Деррида, – это чистейший шарлатанизм. До сих пор в некоторых западных университетах Дерриду ...не допустят к студентам на том основании, что то, что он говорит, – это не верифицируется, это не научно. Потому что существуют стандарты. А кто у нас будет решать: кандидатская диссертация, посвященная грамматологии Дерриды, качественная или нет? Кто будет решать? Председатель ВАК? Эксперты? Почему?» [интервью 12].

⁵² «Вреда особого не будет до тех пор, пока будет сохраняться более или менее четкое деление на два потока диссертаций. Одни люди защищают диссертации, занимаясь наукой, т.е. академическая среда. И другая среда – это чиновники, для которых диссертация является престижным благом... Окружающие не рассматривают это как акт введения человека в научное сообщество. Самостоятельно мода на диссертации все равно рано или поздно пройдет» [интервью 10].

⁵³ См.: Балацкий Е. Указ. соч.

большие сомнения), российская наука может оказаться в худшей ситуации, чем в настоящее время.

Третий тип действий, являющийся, на наш взгляд, наиболее удачным, заключается в медленном, но планомерном изменении всей системы экспертизы диссертаций в России. Он должен опираться на логику прозрачности деятельности диссертационных советов, которые, в условиях перехода поствузовской системы образования на двухуровневую форму обучения (магистратура и докторантура), должны будут присуждать одну степень – доктора наук.

По утверждению наших экспертов, рынок диссертаций можно полностью уничтожить только одним способом: необходимо, чтобы заработал механизм репутации экспертов, самих диссертационных советов и институций, в рамках которых они функционируют. А чтобы заработал этот механизм, нужна соответствующая мотивация членов диссертационных советов. В этом смысле толчком к «возрождению» мертоновского принципа внезаинтересованности может стать система рейтингования вузов и факультетов, которая практикуется, например, в США и Великобритании⁵⁴.

В отличие от ситуации, которая имеет место сейчас, ученая степень должна быть привязана к институции, которая присваивает ученую степень. Последняя ныне выдается ВАК, и в сугубо формальном смысле можно сказать, что диссертация по социологии, защищенная в Москве в Институте социологии РАН, имеет примерно сходный уровень с диссертацией, защищенной в энергетическом институте города *N*. Необходимо вменить в обязанность обладателям ученых степеней указывать рядом с академическими регалиями место получения ученой степени, как это делается во всех европейских и американских университетах.

Кроме того, диссертации должны быть ранжированы по степени значимости для академического сообщества⁵⁵. В ряде стран высоко оцененные академическим сообществом диссертации публикуются в виде монографий. В России же подобная практика пока не очень распространена, а формальные способы ранжирования диссертаций на практике тяготеют к дихотомической шкале оценивания (диссертация либо защищена, либо – нет).

Безусловно, третий способ решения проблемы заказных диссертаций потребует определенных реформаторских шагов. Учитывая укорененность (в исходном экономико-социологическом понимании данного термина) российского рынка диссертационных услуг, этот способ должен привести к полной ликвидации ВАК – структуры, которая, по словам наших экспертов, не поддается реформированию⁵⁶, и созданию новой организации

⁵⁴ *«Ведь голоса членов совета должны быть мотивированы. Механизм ответственности может быть построен только таким образом. Если диссертация защищена в том совете, где я работаю, а известно, что диссертация – ничто, то это удар по моей репутации. Пока среди членов всех советов не будет господствовать такое убеждение, а оно, очевидно, должно привязываться к вузам... Значит, должен быть рейтинг внутри научного сообщества по всем дисциплинам, по всем наукам... Чтобы кандидатская диссертация, принесенная откуда-то, могла быть идентифицирована»* [интервью 12].

⁵⁵ *«Вы знаете, там ведь защиты идут с оценками. Во французской системе есть оценка “достойная”, “очень достойная” и “достойная с особыми отличиями”. И... если работа просто “достойная”, то считается, что это плохая работа»* [интервью 14].

⁵⁶ *«Считается, что эта система не реформируема, что ВАК невозможно исправить. Что все мы перейдем на Ph.D. ... Скорее на это возлагается какая-то надежда. А что будет какой-то контроль, повышение стандартов академических – конечно, нет».* [интервью 8].

экспертного сообщества и новых принципов защиты диссертации, соответствующих, например, опыту британских или американских университетов.

* * *

Дж. Коулман писал о том, что социальный капитал является важным фактором пополнения и воспроизводства инкорпорированного состояния человеческого капитала. Интерпретируя его концепцию, можно сказать: чем выше значимость социального капитала в рамках социальной сети, тем больше шансов у члена данной сети получить доступ к надежной информации. Следовательно, тем выше вероятность того, что это знание будет качественным, а его обладатели – квалифицированными работниками, востребованными на рынке труда⁵⁷. В России эта теория получила эмпирическое подтверждение, но в «перевернутом» виде. Речь идет о возможности использования социального капитала для получения институционализированного состояния человеческого капитала – формально сертифицированных дипломов кандидата и доктора наук.

Известно, что единственным способом восстановления порядка в рамках социальной сети является использование внутренних ресурсов и атрибутивных характеристик самой социальной сети, например, репутации. Поэтому академическая сфера может решить собственную проблему только посредством запуска механизма по выстраиванию репутации вузов, факультетов и диссертационных советов. Первые шаги в этом направлении применительно к вузам предпринимаются уже сегодня. Однако современная система рейтингования российских вузов страдает одним серьезным недостатком: она не прозрачна и не понятна для внешнего наблюдателя. Как только данная проблема будет решена и появится надежная и транспарентная схема рейтингования вузов, факультетов и диссертационных советов, проблема рынка диссертационных будет решена. По крайней мере, нам хочется на это надеяться.

Приложение

Характеристики цитируемых респондентов

Интервью 1. Женщина, доктор экономических наук.

Интервью 2. Мужчина, сотрудник академического института, райтер диссертаций с 20-летним стажем.

Интервью 4. Мужчина, аспирант московского вуза.

Интервью 5. Женщина, кандидат философских наук, сотрудница академического института.

Интервью 6. Женщина, кандидат социологических наук, сотрудница московского вуза.

Интервью 8. Мужчина, доктор экономических наук, сотрудник московского вуза, эксперт ВАК.

Интервью 9. Мужчина, кандидат экономических наук, политолог.

Интервью 10. Мужчина, кандидат экономических наук, сотрудник московского вуза.

⁵⁷ См.: Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 132–139. <http://ecsocman.edu.ru/ons>

Интервью 11. Женщина, доктор философских наук, эксперт ВАК.

Интервью 12. Мужчина, доктор философских наук.

Интервью 13. Мужчина, доктор социологических наук, сотрудник московского вуза.

Интервью 14. Мужчина, доктор социологических наук.

Интервью 15. Женщина, кандидат социологических наук, сотрудница одного из российских вузов.

Интервью 16. Женщина, кандидат наук (другая информация не раскрыта).

Новые переводы

VR В этой рубрике у нас двойной дебют. Во-первых, впервые на русском языке появляется работа *Питера Эванса* – одного из ведущих американских экономсоциологов, известного своей книгой «Встроенная автономия» (Embedded Autonomy, 1995) и многими другими работами, изучающими сложные взаимоотношения государства и хозяйства. В публикуемой статье, написанной совместно с Джеймсом Раухом, изучается роль бюрократических властных структур в ускорении экономического роста в 35 странах на основе оригинальной «шкалы веберианизации». Во-вторых, это дебют *Е.Б. Головляничиной* в качестве переводчика, и, кажется, он удачный. Напомним, что в предыдущем номере Е.Б. Головляничина дебютировала на страницах нашего журнала в роли автора, а теперь сменила амплуа. Поздравляем!

БЮРОКРАТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ «ВЕБЕРИАНИЗАЦИИ» ГОСУДАРСТВЕННОГО АППАРАТА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ^{1*}

Питер Эванс Питер, Джеймс Э. Раух

Перевод Е.Б. Головляничиной

Научное редактирование – М.С. Добрякова, В.В. Радаев

Со времен классических работ Макса Вебера, написанных более века назад, социологи уделяют немало внимания изучению роли бюрократических властных структур в ускорении экономического роста. На основе новых оригинальных данных мы проанализировали свойства ведущих государственных хозяйственных структур в 35 развивающихся странах в 1970–1990 гг. и сопоставили их с темпами роста в этих странах. Наша «шкала веберианизации» [Weberianness scale] предлагает простой способ измерения той степени, в которой в бюрократических организациях обеспечиваются меритократический найм сотрудников и предсказуемый, долгосрочный и вознаграждаемый карьерный рост. Мы

¹ Источник: *Evans P., Rauch J.E. Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of “Weberian” State Structures on Economic Growth // American Sociological Review. 1999. Vol. 64. No. 5. P. 748–765.*

* Представленные в данной статье результаты получены в рамках проекта «Бюрократическая структура и экономическая эффективность», проведенного под руководством П. Эванса и Дж. Рауха. На различных этапах проект финансировался фондом Рассел-Сейдж, Центром исследований институциональных реформ и неформального сектора, Отделом политических исследований [Policy Research Department] Всемирного банка. Мы благодарны 126 экспертам, которые любезно поделились с нами своими знаниями и профессиональным опытом. Представленные в статье расчеты выполнены Л. Хуангом [Linus Huang] и Дж. Талботом [John Talbot] под руководством П. Эванса и Дж. Рауха. На начальных этапах анализа данных неоценимую помощь оказали П. Хеллер [Patrick Heller] и М. Ритчи [Mark Ritchie]. За комментарии по поводу черновых вариантов работы мы благодарим К. Болену [Ken Bolen], Н. Флигстина [Neil Fligstin], Т. Петерсена [Trond Petersen] и Э.О. Райта [Erik Olin Wright]. При подготовке рукописи нам очень помогла К. Гетц [Christie Getz]. Мы также благодарим двух анонимных рецензентов и редактора журнала «American Sociological Review» за их замечания.

установили, что эти «веберовские» признаки значимо повышают шансы экономического роста, даже при контроле начального уровня ВВП на душу населения и объема человеческого капитала. Наши результаты указывают на то, что «веберианизацию» [степень соответствия государственных хозяйственных организаций идеальному типу бюрократии Вебера] следует включать в общие модели экономического роста как один из факторов. Кроме того, политикам следует уделять больше внимания построению качественных бюрократических структур, а социологам – изучению различий в устройстве государственных бюрократий.

Объяснением экономических преобразований на национальном уровне традиционно занимаются как социологи, так и экономисты. Эту задачу можно решать по-разному, и одним из наиболее заманчивых способов является анализ роли государственных институтов в ускорении либо замедлении экономического роста.

Экономический рост зависит от характера управления. Поэтому и теоретики, и практики неизменно заинтересованы в выявлении связи между административными структурами и экономическими результатами. В 1997 г. эта тема обсуждалась в очередном докладе Всемирного банка «Государство в меняющемся мире» [World Bank 1997], вышедшем в серии «Доклады о мировом развитии» [World Development Report]. Выбор темы и содержание доклада свидетельствуют о значимом сдвиге в понимании роли государства в «системе развития»: похоже, что наконец мы наблюдаем переход от осуждения избыточного государственного вмешательства в экономику к объяснению того, почему одни государственные бюрократии эффективнее других. Для этого необходимо вернуться к изучению классических тезисов о сравнительной эффективности различных форм административной организации. Это благоприятная возможность для социологов внести вклад в понимание межстрановых различий в темпах экономического роста.

Одним из первых кандидатов на систематическую проверку с использованием сравнительных данных является анализ бюрократической организации, проведенный М. Вебером. В начале XX в. в фундаментальном труде «Хозяйство и общество» Вебер указал на принципиальную роль бюрократии как одного из институциональных оснований капиталистического роста [Weber (1904–1911) 1968]. Последующие сравнительно-исторические исследования [например, Polanyi (1944) 1957] отчасти следовали веберовским утверждениям. Однако сторонникам тезиса о «бюрократии как инструменте роста» постоянно приходилось бороться с появившимся ранее и идеологически более сильным «смитовским»² представлением о том, что, независимо от способа организации, государственное вмешательство в экономику сверх обеспечения защиты прав собственности вредит экономическому росту.

В 1970-х и 1980-х гг. «смитовская» позиция получила аналитическое подкрепление в виде неоклассической политической экономии и теории рационального выбора [ср.: Buchanan, Tollison, Tullock 1980; Colclough, Manor 1991; Collander 1984; Krueger 1974]. Исследования отдельных «рентоориентированных» [rent-seeking] или «хищнических» [predatory] государств наполнили эту аналитическую аргументацию не менее убедительным эмпирическим содержанием [например, см.: Bates 1981; Klitgaard 1988]. К сожалению, в пылу борьбы за устранение опасностей государственного вмешательства был забыт вопрос о

² Мы имеем в виду типичную позицию *laissez-faire* в вопросе о роли государства в хозяйстве, обычно приписываемую Адаму Смиту. На самом деле взгляды Смита по этому вопросу гораздо сложнее (включая, например, указание на важную роль государства в обеспечении ряда общественных благ).

том, какие формы государственных структур с наибольшей вероятностью могут стимулировать экономический рост.

Однако к 1990-м гг. экономисты (но не социологи, что удивительно) начали уделять больше внимания межстрановым данным, свидетельствующим о необходимости более пристального изучения организации государственных аппаратов [разных стран]. Оказалось, что ряд параметров, измеряющих «качество государственного управления», значимо связан с экономическим ростом [Knack, Keefer 1995; Mauro 1995]. Быстрое появление множества работ по данной тематике заставляет предположить, что прежние неоклассические трактовки деятельности государства были чересчур упрощенными. Тем не менее, определение того, что есть «хорошее государство», по-прежнему отсутствует – возможно, из-за того, что в дискуссиях не участвовали социологи.

В современных эмпирических исследованиях рентоориентированного поведения и коррупции термин «бюрократия» чаще используется в своем обыденно-уничижительном смысле, чем в смысле совокупности административных организаций с особыми структурными свойствами, которую имел в виду Вебер. Он описывал бюрократию не как группу государственных чиновников, а как особый род организационной структуры, принципиально отличающийся от предшествующих ему патримониальной и податной форм государственного управления.

Веберианский подход не отрицает позитивного воздействия сильных рыночных институтов [на хозяйство], но уточняет, что бюрократически структурированные государственные организации, использующие специфические процедуры принятия решений, являются необходимым дополнением к рыночным институциональным механизмам³. Точнее, Вебер утверждает, что государственные административные организации, которым свойствен наем сотрудников на меритократической основе и предсказуемые долгосрочные карьерные перспективы, эффективнее прочих стимулируют экономический рост. То обстоятельство, что бюрократическая погоня за рентой и коррупция госаппарата замедляют экономический рост, еще не свидетельствует об ошибочности гипотезы Вебера. Для ее проверки необходимо выяснить, наблюдаются ли в странах, чей госаппарат наиболее близок веберовской идее бюрократии, более высокие темпы экономического роста. Почему-то исследователи хозяйственного развития не слишком стремились дать систематический эмпирический ответ на этот простой вопрос. Предлагаемая работа представляет собой начальную попытку восполнить данный пробел.

Используя собственные новые данные, мы анализируем, как на экономический рост воздействуют некоторые структурные свойства [госаппарата], ключевые для исходного веберовского определения бюрократии. Наша шкала веберианизации предлагает простой инструмент измерения той степени, в которой в данных организациях обеспечиваются меритократический наем сотрудников и предсказуемый, долгосрочный карьерный рост, приносящий вознаграждение.

³ Отголоски веберианского подхода звучат в «ново-институциональных» суждениях О. Уильямсона о том, что в сложных системах производства, возможно, требуется сочетание нерыночных по сути структур управления и более традиционных рыночных трансакций [Williamson 1985]. Однако последователи Уильямсона, как правило, ограничивались изучением отношений между частными фирмами, редко выходя на уровень анализа государственных бюрократий.

Обзор последних работ

Работы о роли государственных бюрократических организаций в ускорении либо замедлении экономического роста разнообразны: от детальных исследований конкретных организаций в отдельных странах до межстранового анализа с использованием замещающих переменных [proxies]. Как правило, в первом случае преобладают работы представителей политической науки [см., например: Stepan 1978; Waterbury 1983], во втором – работы социологов [Delacroix, Ragin 1981; Rubinson 1977; Snyder, Kick 1979]. Пробудившийся в последние годы интерес экономистов значительно увеличил число сравнительных межстрановых статистических исследований. Основным стимулом к возрождению это интереса экономистов послужило появление «теории эндогенного роста», в рамках которой предлагается формальная теоретическая схема в поддержку тезиса о фундаментальном воздействии институциональных факторов на темпы роста [ср. Lucas 1988; Romer 1986, 1990, 1994].

Тема эндогенного роста объединила разнородные межстрановые исследования экономистов, в которых изучалось воздействие ряда неэкономических переменных на темпы роста национальной экономики [см.: Crowley et al. 1998]. В одной из первых и наиболее влиятельных работ Р. Барро подчеркивал негативную роль государства, указывая на обратную связь доли государственных расходов в ВВП и темпов экономического роста [Barro 1991].

И более ранние социологические работы, и появившиеся недавно межстрановые экономические исследования обходят стороной вопрос о том, как различия в устройстве государственного аппарата могут влиять на экономическое развитие. Аргументация в социологических работах основывалась на неоднозначном понятии «силы государства», при этом в качестве замещающих переменных использовались государственные доходы и расходы [см., например: Rubinson 1977]. В межстрановых исследованиях регрессии в моделях эндогенного роста содержали еще менее удовлетворительные замещающие переменные: использование среднегодового числа политических убийств и революций в качестве индикатора политической стабильности [Barro 1991].

Ни экономисты, ни (что странно) социологи не обращались к изучению межстрановых организационных различий. Тем не менее, появились работы, непосредственно связанные с веберовской гипотезой, в которых немало внимания уделялось бюрократическим структурам. В их основу легли подробные исследования отдельных стран и регионов. Курс был задан классическим трудом Ч. Джонсона о Министерстве международной торговли и промышленности Японии в период золотого века японской индустриализации [Johnson 1982]. Картина, нарисованная в его работе, удивительно перекликается с веберовским подходом. Последующие исследования Кореи [Amsden 1989] и Тайваня [Wade 1990] дополнили картину⁴. Описанные в этих работах «восточноазиатские тигры» в 1970–1980-е гг. были самыми экономически успешными странами мира, так что их пример, на первый взгляд, свидетельствует в пользу веберовской гипотезы государства. К началу 1990-х гг. даже голос Всемирного банка присоединился к общему хору: в подготовленном им докладе «Восточноазиатское чудо» [World Bank 1993] подчеркивалась позитивная роль бюрократических организаций восточноазиатского региона в его впечатляюще успешной индустриализации [см. также: Campos, Root 1996; Chang, Haggard, Kang 1995; Koh 1995; Quah 1993]. Тем не менее, выводы по-прежнему опирались преимущественно на

⁴ Одновременно другая группа авторов обратилась к изучению слабости государственных институтов в африканских регионах к югу от Сахары [Sub-Saharan Africa] как основного препятствия на пути экономического роста [ср.: Bates 1989; Callaghy 1989; Easterly, Levine 1997, World Bank 1994, 1997].

исследования отдельных стран. Оставался открытым вопрос о том, подтвердится ли веберовская гипотеза на более обширной выборке систематических данных.

В 1990-х гг. блок работ, посвященных отдельным странам, пополнился попытками связать различия в свойствах государственных бюрократических организаций с показателями экономического развития путем количественного межстранового анализа. Ведущие позиции в разработке подхода, в большей степени ориентированного на изучение организаций, заняли не социологи, а экономисты. В ряде новых работ использованы результаты применяемых в бизнесе коммерческих обследований особенностей госаппаратов разных стран⁵.

Методологическая валидность и надежность этих показателей остается под вопросом. Предоставляющие их агентства почти не разъясняют, как получены данные и почему их следует считать надежными. Судя по всему, основаны они главным образом на экспертных оценках, но основания отбора экспертов обычно не проясняются, и методологическим вопросам в целом не придается принципиального значения⁶.

Неочевидна также валидность рейтингов как независимых детерминант экономического роста. У большинства их элементов есть выраженные «хорошие» и «плохие» полюса: больше или меньше коррупции, больше или меньше бюрократической волокиты, выше или ниже «качество» бюрократических организаций и т.д. Поскольку экспертам заранее известно экономическое положение ранжируемых стран, они, по всей видимости, склонны присваивать «хорошие» позиции успешным, а «плохие» – неуспешным странам, что ведет к появлению ложной корреляции между позицией в рейтинге и экономическим ростом.

Несмотря на свои недостатки, рейтинги позволяют сравнивать бюрократические организации множества стран; более того, их результаты свидетельствуют о важности различий в бюрократических организациях для объяснения темпов экономического роста. П. Мауро, используя рейтинги по уровню коррупции и бюрократической волокиты из индекса BI, обнаружил значимую связь между позицией в рейтинге и ростом уровня инвестиций, который в свою очередь является одним из наиболее очевидных и сильных предикторов экономического роста [Mauro 1995]. С. Кнек и Ф. Кифер на основе индексов ICRG и BERI также выявили прямую связь места страны в рейтинге и динамики душевого дохода⁷ [Knack, Keefer 1995].

Существенным преимуществом современных исследований по сравнению с более ранними работами, авторам которых приходилось опираться на агрегированные параметры (такие, как совокупные государственные расходы) либо на косвенные показатели (такие, как количество политических убийств) является использование данных о различиях в устройстве государственных бюрократических организаций. Систематически выявляемая аналитиками

⁵ Среди наиболее серьезных обследований такого рода следует назвать индексы рисков: International Country Risk Guide (ICRG), Business and Environmental Risk Intelligence (BERI), Business International (BI).

⁶ С точки зрения инвесторов, ищущих наилучшую текущую оценку предполагаемой будущей отдачи на интересующей их территории, наиболее ценным качеством данных, предоставляемых этими агентствами, является их своевременность. Например, в индексе ICRG предлагаются ежемесячные рейтинги 130 стран мира по ряду политических и экономических индикаторов. Ни одно сугубо академическое исследование не может даже приблизиться к получению столь свежей информации.

⁷ Р. Ла Порта и др. предлагают великолепное описание «качества» государственных институтов [La Porta et al. 1999], но в центре их внимания – детерминанты качества и результативность, а не воздействие на экономический рост.

связь между «качеством» деятельности последних с экономическим ростом побуждает к уточнению причин этого явления. Однако при этом даже новое поколение исследований остается в плену доступных показателей. Серьезные попытки оценить эмпирическую валидность веберовской гипотезы о государстве должны начинаться с выявления различий в структуре государственных бюрократических организаций в разных странах, что мы и попытались сделать в данной работе.

Связь бюрократических структур с экономическим ростом

Современные сравнительные исследования бюрократических структур должны двигаться дальше разработок Вебера, однако предложенная им характеристика [рациональной бюрократии] дает простую и удобную отправную точку для сравнительного анализа. Противопоставляя бюрократические структуры существовавшим до них формам организации, Вебер выделил несколько элементов, поддающихся относительно объективной эмпирической оценке. Мы остановимся на двух из них. Во-первых, это меритократический найм сотрудников [в соответствии со специальной квалификацией работника], который в идеале основан на сочетании обучения и конкурсного отбора [Gerth, Mills 1958: 241; Parsons 1964: 333, 339]. Во-вторых, это предсказуемые карьерные лестницы, которые на долгосрочный период обеспечивают материальные и нематериальные вознаграждения членам бюрократической организации [Gerth, Mills 1958: 200–203; Parsons 1964: 334–335; Stinchcombe 1974].

Мы могли бы выбрать другой набор признаков бюрократической организации из числа предложенных Вебером⁸. Но преимущество использованных в качестве элементов анализа меритократического найма работников и сулящих вознаграждение/предсказуемых карьерных лестниц состоит в том, что эти характеристики относительно легко поддаются операционализации и измерению в разных странах. Это облегчает эмпирическую проверку нашей гипотезы. Кроме того, можно теоретически обосновать связь этих признаков с увеличением способности государственной организации обеспечивать общественные блага, что и составляет потенциальный вклад государства в экономическое развитие страны.

Меритократический найм не только повышает вероятность наличия у чиновника хотя бы минимального уровня компетентности, но и укрепляет организацию, способствуя формированию корпоративного духа, который в свою очередь благотворно влияет на структуру мотивации чиновников. Чиновник, который занял свое место среди других чиновников благодаря сходным способностям, лучше усвоит корпоративные нормы и цели, чем тот, который обязан своим местом конкретному родственнику или начальнику. Кроме того, идентификация работника с коллегами и организацией в целом, как правило, порождает интернализованные нематериальные издержки совершения коррупционных действий, подрывающих выполнение целей организации, и контроль над его работой становится эффективнее.

⁸ Выбранные нами признаки являются лишь частью описания бюрократии у Вебера, поэтому акцент на других признаках бюрократической организации мог привести к иным результатам. Например, такая очевидная особенность бюрократической модели, как принятие решений в соответствии с формальными правилами, может оказаться палкой о двух концах: с одной стороны, до определенного момента повышается предсказуемость и производительность; с другой, если вовремя не остановиться, понижается гибкость вплоть до неспособности приспособливаться к изменениям. То же можно сказать и об идее наличия у каждого подразделения в государственном аппарате строго определенной, выполняемой им одной функции.

Долгосрочная перспектива вознаграждаемого карьерного продвижения также может в конечном счете повышать квалификацию работников; при этом, независимо от роста квалификации, возрастает корпоративная сплоченность. Аналогично, долгосрочная система предсказуемых вознаграждений снижает относительную привлекательность быстрой наживы от коррупционных действий индивида (при условии получения им достаточно высокой зарплаты). Столь же очевидно, что предсказуемость карьеры (ожидание чиновником последовательных повышений по результатам работы и по степени соблюдения норм организации) препятствует коррупционному поведению, особенно тому, которое серьезно мешает достижению целей организации. Издержки нарушения организационных норм прямо пропорциональны тому, как долго чиновник предполагает работать в организации и какое вознаграждение за выслугу лет он ожидает получать⁹. В целом, меритократический наем и перспективы карьерного роста обычно способствуют созданию у чиновников такой структуры мотивации, которая повышает способность управляемой ими организации эффективнее достигать долгосрочных целей¹⁰.

Если допустить, что наличие упомянутых структурных особенностей повышает компетенцию, целеустремленность и слаженность действий чиновников, то очевидным станет существование множества частных причинных связей между типом бюрократической организации и темпами экономического роста. Чем шире временная перспектива предсказуемого, вознаграждаемого карьерного роста, тем лучше чиновники справляются с задачей привлечения инвестиций в государственный сектор (что избавляет экономику от разорительного увеличения государственных расходов). Слаженность бюрократической работы повышает отдачу от государственных капиталовложений в развитие инфраструктуры, эффективность которых сильно зависит от их «систематичности». Аналогично, сокращение масштабов коррупции (когда чиновники максимизируют свою собственную полезность в ущерб организации) снижает неявное налогообложение частного сектора.

Косвенные зависимости могут оказаться столь же – или даже более – важными. В исследованиях отдельных «государств развития» [developmental states] основное внимание уделяется роли государственных бюрократических организаций в стимулировании частных инвестиций [см., например: Amsden 1989; Evans 1995; Johnson 1982; Wade 1991; World Bank 1993]. Понятно, что рациональные, не расположенные к риску предприниматели будут избегать долгосрочного инвестирования в основной капитал, если натолкнутся на коррумпированных чиновников, действия которых малопредсказуемы и которые едва ли смогут обеспечить соответствующие вложения со стороны государства. Напротив, инвестиции кажутся менее рискованными, если распространенный образ чиновника

⁹ А. Стинчкомб предлагает весьма интересный в этой связи анализ роли карьерных перспектив в формировании мотиваций работников (правда, на примере промышленных, а не административных бюрократических организаций) [Stinchcombe 1974: 134–135; 147–148].

¹⁰ Меритократический наем и карьерные лестницы – это далеко не единственные структурные характеристики государственных бюрократических организаций, которые повышают качество их деятельности. Так, в книге П. Эванса «Встроенная автономия» указано на необходимость сочетания корпоративной сплоченности, обеспечиваемой перечисленными Вебером элементами, с устойчивыми и тесными связями с классом предпринимателей: только в этом случае бюрократические организации могут в полной мере реализовать свой потенциал в процессе накопления капитала [Evans 1995]. Приверженцы другой концепции – «нового государственного управления» – предпочитают говорить о механизмах [улучшения работы чиновников], имитирующих рыночные механизмы – таких, как «оплата по результатам» [см. Bazelay 1997; Hood, Jackson 1991; Milgrom, Roberts 1992; Olsen, Peters 1996].

включает такие качества, как подконтрольность, дисциплинированность, компетентность, а также заинтересованность в долгосрочном экономическом росте.

Компетентные чиновники могут помочь отдельным предпринимателям преодолеть проблемы, связанные с недостатком координации, что особенно важно при освоении новых видов деятельности. Чиновники также могут превращать имеющиеся у них информационные ресурсы в общественное благо, чтобы повысить уровень инвестиций и их эффективность [см. например: Rodrik 1995]. Так, в небольшой стране для предпринимателей, стремящихся выйти на мировой рынок, серьезным преимуществом может стать объединение усилий по сбору информации о внешних рынках и принуждению местных производителей к соблюдению стандартов. В этом случае пользующиеся уважением бюрократические организации могли бы стать посредниками («честными маклерами») между отдельными экспортерами и помочь им преодолеть трудности координации действий. Есть и более «сильный» вариант: государственные организации сами собирают информацию и помогают местным фирмам ориентироваться в лабиринте постоянно изменяющихся мировых рынков¹¹.

Установить, как именно компетентность государственных служащих и их слаженная работа воздействуют на экономический рост, – задача, несомненно, непростая и заслуживающая внимания. Однако в данной статье мы лишь пытаемся выявить первичную связь между типом бюрократических структур и экономическим ростом и тем самым вызвать интерес к изучению альтернативных механизмов, которые являются причиной этой связи¹².

Итак, мы стремимся оценить воздействие конкретных совокупностей бюрократических структур на экономическое развитие, не пытаясь учесть все их возможные особенности. Мы остановились на двух чертах идеальной бюрократической организации: меритократическом найме и карьерных лестницах. Эта эмпирически оцениваемая и теоретически обоснованная совокупность структурных характеристик широко обсуждается в соответствующей литературе и является подходящей отправной точкой для исследования экономических последствий различий в бюрократических структурах.

В отличие от Вебера, который изучал долгосрочные исторические изменения организационных форм, нас интересуют сравнительные исследования современных государств. Эмпирическая гипотеза проста: за период с 1970 по 1990 г. страны, в которых бюрократические структуры обладают [упомянутыми двумя] характеристиками веберовской бюрократии, показали более высокие темпы роста, чем те страны, в которых эти характеристики менее выражены.

¹¹ По мнению Д. Кизинга, именно эту роль выполняли торговые бюрократические организации Гонконга, Кореи, Сингапура и Тайваня («азиатских тигров») [Keesing 1988]. См. также [Rodrik 1995].

¹² Конечно, в литературе приводятся и другие аргументы в пользу признания за государственными бюрократическими организациями более важной роли в инвестиционном процессе и обеспечении роста: способность управленческого аппарата «дисциплинировать» предпринимателей, принуждая их вкладывать большую часть прибыли в производство [ср.: Amsden 1989]; способность государственных ведомств стимулировать более рискованные, но перспективные инвестиции путем выборочного субсидирования и защиты от иностранных конкурентов [ср.: Amsden 1989; Ernst, O'Connor 1992; Evans 1995; Wade 1990]. Данные аргументы убедительны, однако явно предполагают, что уровень квалификации чиновников выше минимального. Они подчеркивают значимость бюрократических организаций, но истинность веберовской гипотезы о государстве не зависит от выполнения этих более сильных предположений относительно возможностей государственных институтов в стимулировании экономического роста.

Эмпирические данные

Одно из основных ограничений на пути изучения роли бюрократии в обеспечении экономического роста – это отсутствие показателей, позволяющих сравнивать свойства бюрократических структур в разных странах. Мы решили, что устранить эту проблему можно только путем сбора новых, оригинальных данных. Наш массив данных по «вебериянскому государству»¹³ основан на сопоставимых экспертных оценках бюрократических структур в 35 странах, кропотливый сбор которых занял почти три года (1993–1996 гг.).

Первоначально в выборку было включено 30 «полуиндустриализованных» стран, перечисленных в работе Х. Ченери [Chenery 1980]; затем добавлено пять более бедных стран. Мы обратились к выборке Ченери по трем причинам. Во-первых, по материальным обстоятельствам была возможность обследовать не более 35 стран. Во-вторых, различия в темпах роста между развивающимися странами интересовали нас в большей степени, нежели различия между развивающимися и промышленно развитыми странами. Мы стремились включить в выборку государства, находящиеся в процессе индустриализации, и выборка Ченери отвечала этому критерию. В-третьих, отобранные страны должны заметно различаться по степени соответствия их бюрократических организаций идеальному типу Вебера. Систематических данных о распределении именно этого признака нет, однако известно, что различия по нему больше среди развивающихся, чем среди развитых стран. Последнее обстоятельство побудило нас включить пять более бедных стран, не вошедших в выборку Ченери. Как ясно показывают данные о функционировании бюрократических организаций, исключение беднейших стран ведет к недостаточной представленности бюрократических организаций, демонстрирующих низкое «качество» работы, и к недоучету низких значений на «шкале вебериянизации» [см.: Rauch, Evans 1999: 8–9, рис. 1b, 1c]. Бедные страны отбирались так, чтобы полнее представить государства Карибского региона, Южной Азии, стран Африки, расположенных к югу от Сахары [Sub-Saharan Africa], и по каждой должно было быть не менее трех экспертов¹⁴. Итоговая выборка из 35 стран репрезентирует все основные регионы развивающегося мира и страны юга Европы, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (OECD). Выборка включает страны с разными темпами роста в период 1970–1980-х гг.: от Кореи и Сингапура (постоянный рост более чем на 6% на душу населения в год) до Заира (спад более чем на 2% в год) и с разным качеством работы бюрократических организаций по оценкам коммерческих рейтинговых агентств [см. Rauch, Evans 1999: 8–9, рис. 1b, 1c].

Для измерения особенностей бюрократических структур понадобилось взаимодействие множества экспертов, каждый из которых являлся специалистом по государственным бюрократическим организациям отдельной страны. Собрать данные было трудно, но усилия были вознаграждены готовностью, с которой эксперты участвовали в работе. Всего опрошено 126 экспертов, минимум по трое для 32 стран, и по двое для остальных трех стран (Марокко, Таиланд и Уругвай). Среди них есть ученые, известные своими исследованиями бюрократических организаций данной страны; местные чиновники с репутацией знатоков административных структур в своих странах; специалисты международных организаций,

¹³ Описание этого массива в основном заимствовано из работы: [Talbot 1997].

¹⁴ Пять стран, добавленных к выборке Ченери, составили Гаити, Заир, Нигерия, Пакистан и Шри-Ланка. Другие варианты анализа данных по выборке Ченери см. в работах: [Feder 1983; Esfahani 1991].

занимающиеся этими вопросами. Вместе они составляют заметную долю среди авторов опубликованных работ о бюрократических аппаратах стран, включенных в нашу выборку¹⁵.

Экспертные оценки упорядочены с помощью анкеты с закрытыми вопросами¹⁶. Сначала экспертов просили назвать центральные государственные ведомства, играющие наиболее значимую роль в формировании экономической политики, а затем – ответить на вопросы об этих ведомствах¹⁷.

Мы предположили, что характеристики этих учреждений значимо воздействуют на экономический рост; кроме того, выполненные ранее исследования отдельных стран обычно показывали наличие значительного разброса в работе госструктур. Поэтому имеет смысл включить в измерение только наиболее важные государственные ведомства.

Вопросы относительно государственного аппарата в целом соответствовали тем, что задавались о ключевых хозяйственных ведомствах¹⁸.

Экспертов не просили оценивать работу или «качество» бюрократических организаций. Вопросник предполагал лишь простое описание некоторых их особенностей, поддающихся объективной оценке. Их комбинация позволила сконструировать простой предиктор, который отражал степень близости к веберовской бюрократии, основанной на меритократическом найме и сулящих вознаграждение, предсказуемых перспективах карьеры.

Бюрократические структуры известны своей устойчивостью к изменениям. Поэтому предполагалось, что выявленные различия между ними существовали уже в начале рассматриваемого периода (а возможно, и еще раньше, до 1970 г.) и, следовательно, исторически предшествовали экономическому росту в 1970–1990-е гг. Для проверки этого допущения экспертов просили, в дополнение к характеристике данного периода, указать на серьезные перемены, произошедшие на его протяжении. Как следует из комментариев экспертов, описанные ими бюрократические структуры действительно существовали до начала периода 1970–1990-х гг. (хотя и делались некоторые ссылки на ухудшение положения чиновников за рассматриваемый период, в основном в плане относительного уровня заработной платы)¹⁹.

Так называемая «шкала соответствия веберовскому идеальному типу бюрократии» [Weberianness scale] создана на основе 10 вопросов (описание шкалы и перечень вопросов см. в Приложении А). Первый вопрос выявлял роль описываемого ведомства в формировании экономической политики. Два последующих вопроса (2-й и 9-й в

¹⁵ Более подробное описание распределения экспертов разного типа среди стран в выборке см. [Talbot 1997, табл. 2].

¹⁶ Экспертам предлагалось прокомментировать и дополнить ответы, что они в большинстве случаев и сделали. Этот дополнительный материал учитывался при кодировании ответов на закрытые вопросы, но здесь специально не анализируется.

¹⁷ Точная формулировка такова: «Перечислите четыре самые важные организации в центральном аппарате управления государством в порядке их влияния на формирование общенациональной экономической политики».

¹⁸ Полный опросник см.: [Rauch, Evans 1999, прил. А]; кодирование вопросника см.: [Talbot 1997, прил. А].

¹⁹ Хотя в целом бюрократические структуры на протяжении рассматриваемого периода оставались стабильными, эксперты отметили перемены, произошедшие в начале 1990-х гг., когда ряд структур были реорганизованы в ответ на давление со стороны международных организаций.

Приложении А) измеряли важность экзаменов при найме в ключевые хозяйственные ведомства и в целом на государственную службу²⁰. Три вопроса относились к карьере чиновника: каковы его шансы остаться на службе (вопросы 3 и 5) и на продвижение (вопрос 4). Четыре вопроса касались вознаграждений – как жалованья, так и престижа (вопросы 6–8 и 10). Полученная «шкала соответствия» является сжатой, достаточно убедительной мерой интересующих нас свойств бюрократических организаций.

Чтобы выявить связь этих свойств с экономическим ростом в 1970–1990-е гг., использовались стандартные данные. В качестве зависимой переменной взят рост ВВП на душу населения за период 1970–1990-х гг.; в качестве контрольных переменных – уровень доходов и объем человеческого капитала на начало периода (определения переменных и источники данных см. в Приложении В). Источником сведений об объемах реального ВВП на душу населения в 1965, 1970 и 1990 гг. послужила работа [Summers, Heston 1991, обновленная версия 1994]. Как индикатор объема человеческого капитала использованы данные о среднем количестве лет, затраченных на образование, для населения 25 лет и старше [Barro, Lee 1993].

Анализ данных

Наша цель – выяснить, оказывает ли степень веберизации государства [соответствия государства идеальному типу веберовской бюрократии] воздействие на экономический рост, независимое от воздействия других переменных, обычно связываемых с экономическим развитием. Корреляция между позицией на шкале веберизации и ростом реального ВВП за 1970–1990-е гг. велика и статистически значима ($r = 0,67$; $p < 0,001$); значения позиций для 35 стран см. в Приложении С. Однако не является ли степень веберизации простым повторением меры общего развития страны или ее запасов человеческого капитала? Сразу отметить такой вариант не следует. Известно, что более развитые государственные аппараты с большей вероятностью обнаруживаются в развитых странах [Rauch, Evans 1999: 8, рис. 1а; см. также: World Bank 1997]. Мы также знаем, что большой объем человеческого капитала, который обычно считается признаком высокого уровня развития, сильно связан с экономическим ростом. В нашем случае связь между степенью веберизации и начальным уровнем душевого дохода отсутствует ($r = 0,05$). По меньшей мере на основании имеющихся данных невозможно утверждать, что рост в прошлом и более высокий уровень доходов обусловили близость государственных структур к веберовскому типу бюрократии. Если взглянуть на проблему более оптимистично, низкий уровень душевого дохода не обязательно препятствует движению к более компетентной и согласованной работе бюрократических организаций. Впрочем, небольшая (правда, незначимая) корреляция между позицией на шкале веберизации и объемом человеческого капитала на начало периода все же присутствует ($r \approx 0,25$; $p = 0,15$); начальный объем человеческого капитала в свою очередь оказывает сильное положительное воздействие на последующий рост.

Таким образом, наш первый основной результат состоит в следующем: даже при контроле воздействия начального уровня ВВП на душу населения и объема человеческого капитала связь между позицией на шкале веберизации и экономическим ростом остается сильной и статистически значимой. Степень близости к веберовской бюрократии – не просто фиктивный показатель, отражающий воздействие предшествующего уровня развития или человеческого капитала.

Уравнение регрессии с нестандартизованными коэффициентами имеет вид (1):

²⁰ Вопрос 9 составлен из вопросов 17 и 18 исходной анкеты.

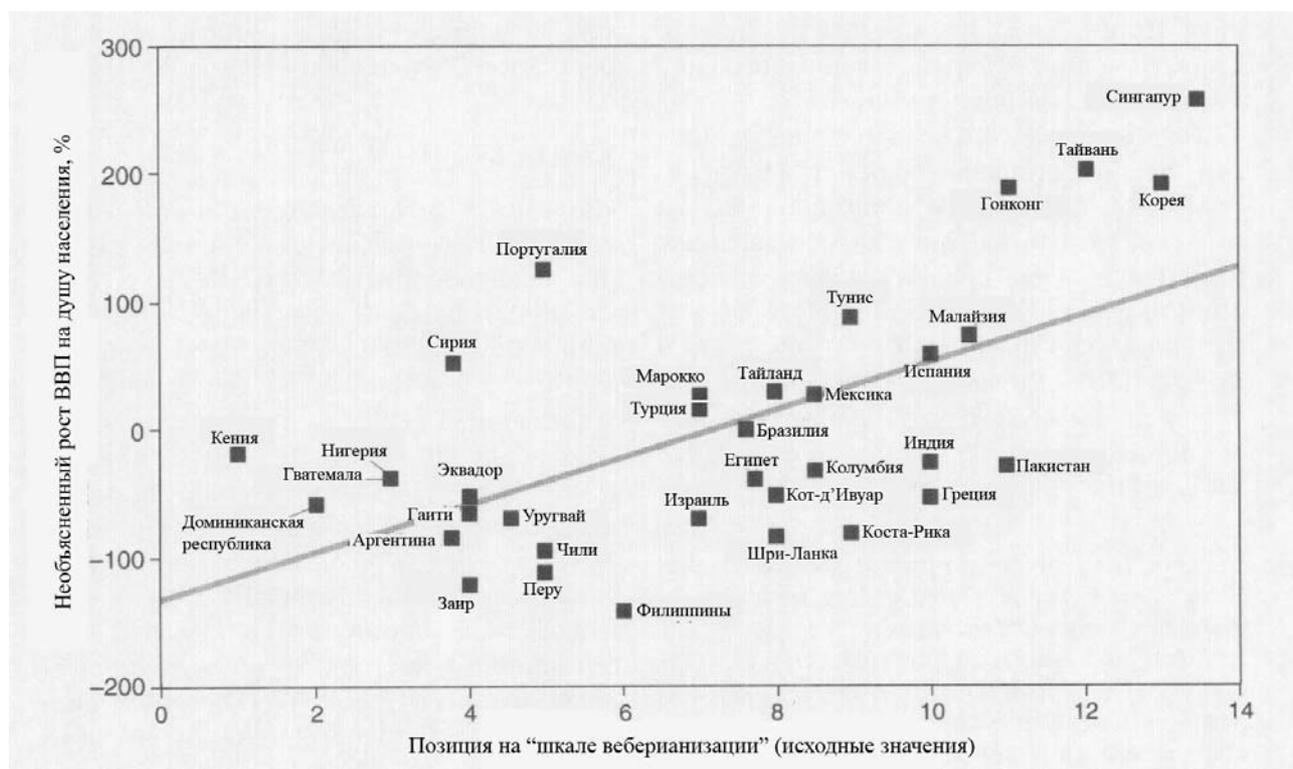
$$\begin{aligned} \text{Изменение ВВП на душу населения (\%, 1970–1990 гг.)} = \\ -44,54 - 0,02 \times (\text{«ВВП}_{1965}\text{»}) + 15,77 \times (\text{«Среднее количество лет обучения»}, 1965 \text{ г.}) + \\ + 16,05 \times (\text{«Значение веберизации»}) \end{aligned}$$

Уравнение регрессии со стандартизованными коэффициентами имеет вид (2):

$$\begin{aligned} \text{Изменение ВВП на душу населения (\%, 1970–1990 гг.)} = \\ -0,317 \times (\text{«ВВП}_{1965}\text{»}) + 0,307 \times (\text{«Среднее количество лет обучения»}, 1965 \text{ г.}) + \\ + 0,615 \times (\text{«Значение веберизации»}) \end{aligned}$$

Диаграмма рассеяния для данной модели показана на рис. 1: очевидно, что региональное распределение расхождений в степени близости к веберовской бюрократии во многом соответствует региональным различиям в масштабах роста.

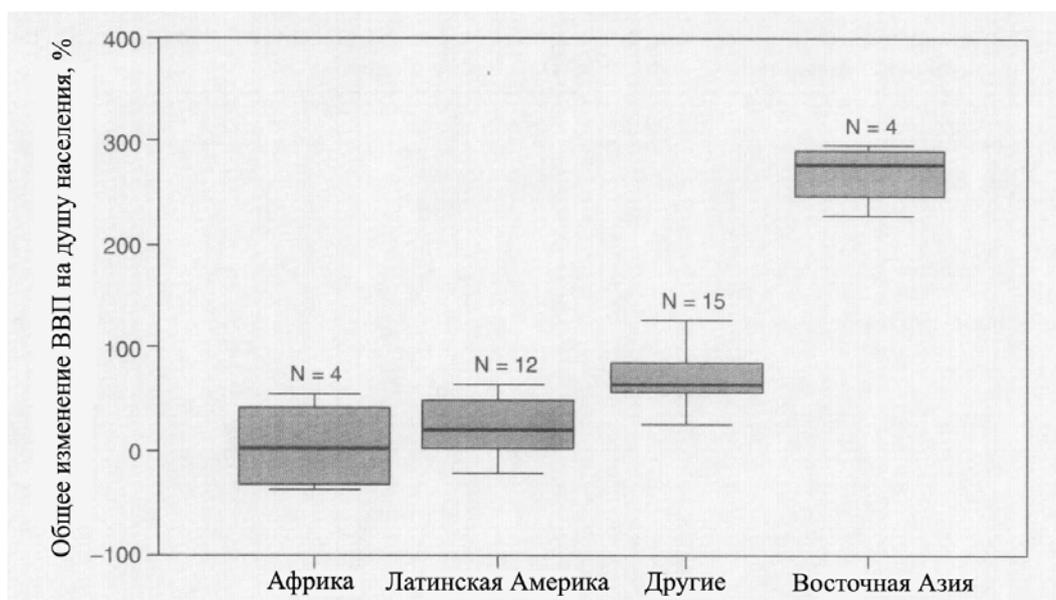
Рисунок 1. Связь позиции на «шкале веберизации» и необъясненного роста ВВП на душу населения, 1970–1990 гг.



Примечание. Необъясненный рост ВВП – общий процентный рост ВВП, не объясненный уровнем ВВП в 1965 г. и количеством лет, затраченных на образование, в 1965 г.

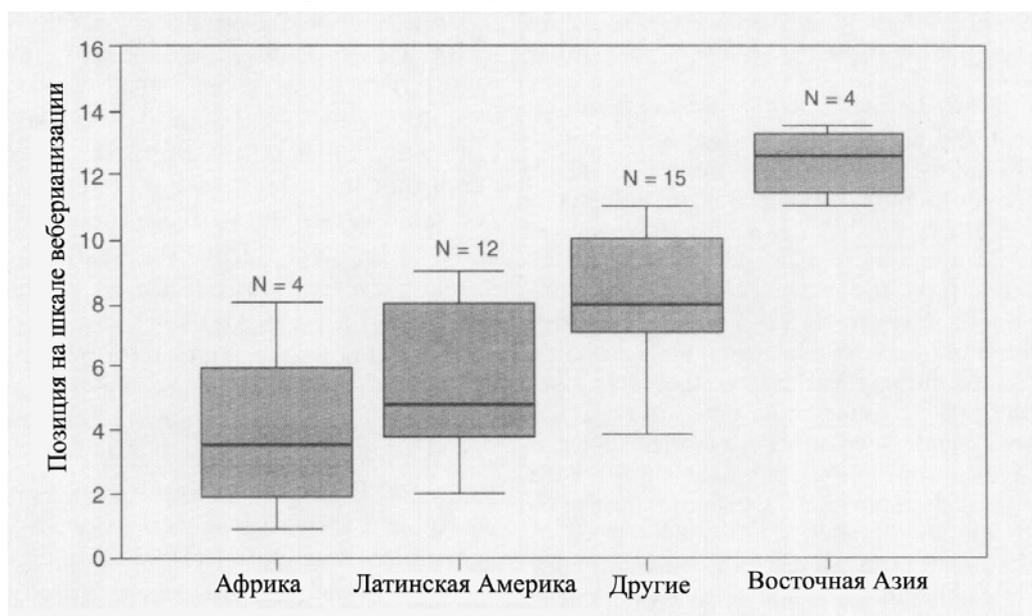
Региональные различия по обоим показателям суммированы на рис. 2 и 3. На рис. 2 представлены размах, межквартильный размах и медиана для роста ВВП по каждому из четырех регионов. Упорядоченные на основании существующей литературы, эти регионы образуют почти идеальную регрессионную прямую, в начале которой (внизу) расположены [бедные] африканские страны, расположенные к югу от Сахары, в конце (наверху) – [успешные] страны Восточной Азии («восточноазиатские тигры»). Помимо африканских государств, слабый рост в рассматриваемый нами период наблюдается в странах Латинской Америки, что связано с кризисным десятилетием 1980-х гг.

Рисунок 2. Рост ВВП на душу населения по регионам, 1970–1990 гг.



На рис. 3 представлены различия в позиции регионов на шкале веберизации, и наглядно показана связь между региональными различиями в масштабах роста и свойствами бюрократических структур. Положение в странах Африки хуже, чем во всех других, – и в том, что касается экономического роста, и в степени соответствия госаппарата веберовской бюрократии. Аналогично, «восточноазиатские тигры» демонстрируют одновременно значительный экономический рост и высокое соответствие бюрократических организаций идеальному типу. Шкала веберизации позволяет учесть ключевой институциональный элемент высокоэффективных экономик восточноазиатских стран и указывает на институциональный дефицит в африканских странах, который может объяснить их низкие темпы роста.

Рисунок 3. Позиция на шкале веберизации по регионам



Регрессионные модели, представленные в табл. 1, включают фиктивные переменные для принадлежности к региону и снова демонстрируют устойчивость эффекта соответствия веберовскому типу. Введение фиктивных переменных для африканских и

латиноамериканских стран совсем немного снижает регрессионный коэффициент при параметре «степень веберианизации» (модели 2 и 3). Важно, что и после включения переменной для «восточноазиатских тигров» сохраняется значимый «эффект бюрократических структур» (модель 4)²¹.

Сохраняется ли значимость эффекта веберовской бюрократии после включения переменных, обычно используемых в стандартных моделях объяснения темпов роста Р. Левин и Д. Ренелт проанализировали 41 работу с подобными регрессионными моделями. Они пришли к выводу, что, хотя «статистически значимая связь с ростом обнаружилась более чем у 50 показателей по крайней мере в одной модели» [Levine, Renelt 1992: 924], набор действительно устойчивых предикторов невелик: это начальный уровень ВВП на душу населения, инвестиции и человеческий капитал [Levine, Renelt 1992: 947, табл. 1]. Наши результаты (модель 5, табл. 2) близки к полученным в предыдущих работах, лишь эффект человеческого капитала (количество лет обучения) статистически незначим (при использовании двустороннего теста). Инвестиции в начале периода являются наиболее сильным предиктором экономического роста; начальный уровень ВВП на душу населения и в нашем случае обратно связан с ростом.

Таблица 1. Стандартизованные регрессионные коэффициенты (зависимая переменная – прирост реального ВВП на душу населения, 1970–1990 гг.)

Независимая переменная	Модель			
	1	2	3	4
Значение на шкале веберианизации	0,615** (4,649)	0,537** (3,700)	0,599** (4,268)	0,247* (2,418)
ВВП на душу населения, 1965 г.	-0,317 (-1,749)	-0,270 (-1,472)	-0,324 (-1,753)	-0,150 (-1,251)
Среднее количество лет обучения, 1965 г.	0,307 (1,645)	0,319 (1,725)	0,290 (1,487)	0,090 (0,724)
Латинская Америка	-	-0,180 (-1,242)	-	-
Африка	-	-	-0,056 (-0,367)	-
Восточная Азия	-	-	-	0,696** (6,638)
Количество стран	35	35	35	35
Уточненный R ²	0,460	0,469	0,444	0,774
<i>Примечание.</i> В скобках приведены значения <i>t</i> -статистик (двусторонний тест). * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.				

²¹ Эффект сохраняется и при ином наполнении фиктивных переменных (шесть или семь азиатских стран в переменной «Восточная Азия», три дополнительных североафриканских страны в переменной «Африка»). Оказалось, что расширенный вариант переменной «Восточная Азия» усиливает эффект бюрократических структур. Он становится статистически незначимым только после включения в модель всех трех фиктивных переменных (впрочем, учитывая, что вместе эти три переменные описывают 18 из 35 стран, данный тест следует признать слишком строгим).

Таблица 2. Стандартизованные регрессионные коэффициенты (зависимая переменная – прирост реального ВВП на душу населения, 1970–1990 гг.)

Независимая переменная	Модель			
	5	6	7	8
Значение на шкале веберианизации	–	–	0,490** (3,647)	0,482** (3,104)
ВВП на душу населения, 1965 г.	–0,644** (–3,171)	–0,778* (–3,642)	–0,458* (–2,554)	–0,498* (–2,402)
Среднее количество лет обучения, 1965 г.	0,401* (1,988)	0,420* (2,068)	0,258 (1,470)	0,211 (1,115)
Среднегодовая доля внутренних инвестиций, 1965–1990 гг.	0,580** (3,498)	0,434** (2,463)	0,360* (2,362)	0,298 (1,861)
Среднегодовая доля государственных расходов в ВВП, 1970–1985 гг.	–	–0,334 (–2,024)	–	–0,179 (–1,169)
Среднее количество революций в год, 1970–1985 гг.	–	–0,136 (–0,950)	–	–0,003 (–0,023)
Количество стран	35	35	35	34 ¹⁾
Уточненный R^2	0,343	0,373	0,529	0,521
<p><i>Примечание.</i> В скобках приведены значения t-статистик (двусторонний тест). * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. ¹⁾ Отсутствуют данные о государственных расходах для Кот-д’Ивуара; эта страна исключена из модели.</p>				

Переменная «степень веберианизации», добавленная в исходную модель, становится наиболее мощным предиктором и значительно увеличивает ее уточненный R^2 (модель 7). В модели 6 (табл. 2) проверены эффекты объема государственных расходов и числа революций, которые, по данным Р. Барро [Barro 1991], оказывают существенное негативное воздействие на экономический рост. Эти переменные, добавленные в уравнение модели 5, статистически незначимы и почти не повышают качество модели²². Переменная «степень веберианизации», включенная в модель 6, снова значимо повышает ее предсказательную силу (модель 8) и опять становится наиболее мощным предиктором²³. В целом полученные результаты показывают, что при анализе данных о большем числе стран степень веберианизации может оказаться полезным добавлением к представленным в литературе сравнительным моделям экономического роста.

²² Как и у Р. Барро [Barro 1991], коэффициент при переменной государственных расходов отрицателен. Однако в нашем случае он значим только на уровне $p < 0,10$. Когда в модель помимо данного показателя включены только начальный уровень ВВП и человеческий капитал, выраженная обратная связь государственных расходов с экономическим ростом отсутствует. Коэффициент при переменной «число революций» отрицателен, но статистически не значим.

²³ Можно предположить, что между государственными расходами, «степенью соответствия веберовской бюрократии» и экономическим ростом существует взаимная связь (приближение к веберовской бюрократии могло бы снизить или вообще предотвратить вредное воздействие государственных расходов на экономический рост). Мы включали в модель переменную взаимодействия, но не обнаружили значимого эффекта. Однако следует отметить, что между государственными расходами и степенью веберианизации существует сильная обратная зависимость ($r = -0,35$; $p < 0,05$). Это соответствует результатам исследований отдельных стран: бюджеты государств развития обычно невелики.

В типовых сравнительных исследованиях говорится о выраженной и устойчивой взаимосвязи между экономическим ростом и уровнем инвестиций. В социологических работах также подчеркивается важная роль инвестиций [ср. Firebaugh 1992: 125]²⁴. Поэтому имеет смысл посмотреть, как влияет степень веберизации на объем инвестиций и на темпы роста.

Значимая прямая связь между степенью веберизации и инвестициями на конец периода (табл. 3) подтверждает распространенную в работах о государствах развития идею о том, что повышение уровня частных инвестиций является основным вкладом государства в увеличение темпов роста [Evans 1995]²⁵.

Таблица 3. Стандартизованные регрессионные коэффициенты (зависимая переменная – среднегодовая доля внутренних инвестиций, 1985–1990 гг.).

Независимая переменная	Модель				
	9	10	11	12	13
Значение на шкале веберизации	0,489** (3,508)	0,477** (3,044)	0,456** (3,103)	0,348* (2,146)	0,370* (2,276)
ВВП на душу населения, 1965 г.	-0,179 (-0,936)	-0,172 (-0,876)	-0,194 (-1,003)	-0,115 (-0,603)	-0,354 (-1,609)
Среднее количество лет обучения, 1965 г.	0,443* (2,255)	0,445* (2,225)	0,407 (1,994)	0,360 (1,814)	0,436* (2,128)
Среднегодовая доля государственных расходов в ВВП, 1970–1985 гг.	–	–	–	–	-0,314 (-1,931)
Среднее количество революций в год, 1970–1985 гг.	–	–	–	–	-0,136 (-0,951)
Латинская Америка	–	-0,026 (-0,169)	–	–	–
Африка	–	–	-0,119 (-0,747)	–	–
Восточная Азия	–	–	–	0,267 (1,599)	–
Количество стран	35	35	35	35	34 ¹⁾
Уточненный R ²	0,400	0,381	0,392	0,429	0,434
<i>Примечание.</i> В скобках приведены значения <i>t</i> -статистик (двусторонний тест). * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$. ¹⁾ Отсутствуют данные о государственных расходах для Кот-д’Ивуара; эта страна исключена из модели.					

²⁴ Как и Г. Файербау, Р. Барро [Barro 1991: 426, табл. III] использует переменную «инвестиции» в качестве зависимой, но не включает ее как предиктор в свою базовую регрессионную модель роста [Barro 1991: 410, табл. I]. Возможно, это связано с его опасениями по поводу эндогенности показателей. Мы попытались обойти проблему эндогенности, используя в модели только уровень инвестиций перед началом периода.

²⁵ Проверялась связь «степени соответствия веберовской бюрократии» с уровнем государственных инвестиций (предполагалось, что переменная взаимодействия покажет выраженное положительное воздействие государственных инвестиций на экономический рост при условии значительной близости бюрократических организаций к веберовскому идеальному типу). Подобный эффект обнаружен не был.

Обсуждение

Представленные доказательства подтверждают гипотезу о том, что в странах, в которых государственным бюрократическим организациям свойственны меритократический найм и предсказуемые, гарантирующие вознаграждение карьерные лестницы, наблюдаются более высокие темпы роста. Наши данные относятся преимущественно к основным экономическим организациям, из чего следует необязательность этих характеристик для прочих уровней бюрократического аппарата. «Веберианского» устройства ключевых государственных организаций достаточно для обеспечения роста.

Степень веберианизации – экономичный и аналитически приемлемый способ оценить различия в экономическом развитии регионов. Результаты подтверждают те объяснения высоких темпов роста в Восточной Азии, в которых он связывается с ролью компетентных и скоординированных действий бюрократических организаций; это позволяет отказаться от слишком нечеткого и нетеоретического понятия «восточноазиатского эффекта». Также они соответствуют объяснению низких темпов роста в африканских странах недостатками государственного управления. В целом можно утверждать, что для сравнительных исследований экономического роста будет полезным сбор систематических данных о государственных структурах большего количества стран. Степень веберианизации может стать вкладом социологов в тот скудный набор предикторов роста, который сейчас используется в сравнительных исследованиях экономистами.

Несмотря на многообещающий характер результатов, данное исследование – только начало. Налицо ряд направлений для дальнейшей работы. Первый шаг к повышению устойчивости оценок связан со сбором данных о большем числе стран²⁶. Успех начальной попытки, предпринятой в нашей работе, оправдывает усилия по поиску более полных и улучшенных сведений о межгосударственных различиях в структурных свойствах государственных бюрократических организаций.

Более амбициозной задачей является расширение периода сбора данных за счет анализа перемен в устройстве бюрократических организаций в 1990-х гг. Это позволило бы объяснить экономические трудности, испытываемые восточноазиатскими странами в настоящее время. Как подчеркивалось в предшествующих исследованиях отдельных стран [кейсов], сохранение близости веберовскому типу бюрократических организаций может оказаться затруднительным для бюрократий Восточной Азии [Amsden 1989; Evans 1995]. Сейчас аналитики предполагают, что снижение качества государственных бюрократических структур сыграло важную роль в кризисе финансовых систем восточноазиатских стран [см., например: Chang, Park, Yoo 1998].

Наконец, будет полезно выявить связь веберианизации бюрократических организаций с рядом других политических, социальных и экономических факторов, влияющих на экономический рост. Примерами могут послужить такие частые в сравнительных регрессионных моделях показатели, как политический режим [Alvarez et al. 1996] и результаты проведения политики (скажем, прибыли на черном рынке, профицит бюджета, ценовые искажения)²⁷.

Хотя многое еще предстоит сделать, несомненно одно: гипотеза «веберианского государства» заслуживает большего внимания со стороны социологов и представителей других общественных наук, как на эмпирическом, так и на теоретическом уровне.

²⁶ Сейчас в университете Организации Объединенных Наций разрабатывается проект исследования по сбору данных еще по 15–20 странам Центральной и Южной Африки. Однако большинство попыток заинтересовать спонсорские организации пока не увенчались успехом.

²⁷ В другой нашей работе рассмотрена связь между «веберианизацией» и несколькими широко используемыми признаками качества работы чиновников [Rauch, Evans 2000 (forthcoming)].

Приложение А. Шкала веберизации

Шкала веберизации создана на основе 10 переменных анкеты (вопросы и варианты ответов приведены ниже). Полный вопросник и сведения о кодировках, использованных при составлении шкалы, см.: <http://www.econ.ucsd.edu/~jrauch/webstate/>.

Значение веберизации, за исключением вопроса 9, представляет собой среднее от оценок экспертов для данной страны (переменная 9 является производной; составлена на основе ответов экспертов на вопросы о роли испытаний при приеме на государственную службу). Балл, присвоенный стране по каждому вопросу, перекодирован в две или три категории, чтобы получить возможно более равномерное распределение стран внутри категорий. Затем на основе 10 вопросов создана шкала.

1. Какое из приведенных выражений лучше характеризует роль этих ведомств в формировании экономической политики?
 - (1) Множество мер экономической политики разрабатывается в этих ведомствах.
 - (2) Некоторые из мер экономической политики разрабатываются в этих ведомствах.
 - (3) Эти ведомства редко разрабатывают меры экономической политики.

2. Сколько примерно чиновников, занимающих высшие посты в этих ведомствах, были приняты на государственную службу по итогам формализованных испытаний?

(1) Менее 30%.	(3) 60–90%.
(2) 30–60%.	(4) Более 90%.

3. В среднем сколько лет проводит типичный высший чиновник на службе в одном из этих ведомств на протяжении своей карьеры?

(1) От 1 года до 5 лет.	(3) 10–20 лет.
(2) 5–10 лет.	(4) Всю трудовую деятельность.

4. Каких перспектив продвижения следует ожидать тому, кто начинает свою карьеру в одном из этих ведомств в относительно молодом возрасте по результатам вступительных испытаний? Если предположить, что есть не менее полудюжины ступеней в иерархии между позицией при поступлении на службу и постом главы ведомства, то как бы Вы описали шансы на продвижение (можно выбрать более одного варианта ответа)?
 - (1) В большинстве случаев он/она поднимется на один или два уровня.
 - (2) В большинстве случаев он/она поднимется на три или четыре уровня.
 - (3) Он/она поднимется на несколько уровней, вплоть до уровня, непосредственно над которым находятся посты высших политических назначенцев.
 - (4) Это случается редко, но все-таки иногда он/она поднимается на высшие позиции.

5. Насколько обычным для высших чиновников этих ведомств является совмещение / чередование работы в частном и в государственном секторе?
 - (1) Это нормально.
 - (2) Это случается часто, но типичной такая карьера не является.
 - (3) Это необычно.
 - (4) Такого почти не случается.

6. Как бы Вы оценили отношение зарплаток высших чиновников этих ведомств к зарплаткам менеджеров частного сектора с примерно такими же навыками и обязанностями (включая зарплату и прочие доходы, кроме взяток и иных внезаконных источников доходов)?

(1) Менее 50%.	(4) Доходы примерно одинаковы.
(2) 50–80%.	(5) Доходы чиновников выше.
(3) 80–90 %.	

7. Каким было бы это соотношение с учетом взяток и иных внезаконных источников доходов)?

(1) Менее 50%.	(4) Доходы примерно одинаковы.
(2) 50–80%.	(5) Доходы чиновников выше.
(3) 80–90 %.	

8. Как изменился официальный уровень дохода чиновников этих ведомств в сравнении с окладами в частном секторе за рассматриваемый период (1970–1990 гг.)?
- (1) Значительно снизился. (3) Остался прежним.
 (2) Немного снизился. (4) Повысился.
9. Эта переменная составлена как комбинация ответов всех экспертов для каждой страны и основана на оценке ими важности вступительных испытаний при поступлении на государственную службу.
- (0) Вступительных испытаний нет, или их результаты почти не имеют значения.
 (1) Эксперты дают противоречивые оценки.
 (2) Вступительные испытания – важный этап при приеме на госслужбу.
10. Среди выпускников элитных вузов страны работа в государственном секторе считается:
- (1) лучшим из возможных вариантов трудоустройства;
 (2, 3) зависит от обстоятельств;
 (4) вторым из лучших вариантов трудоустройства.

Приложение В. Определения переменных и источники данных

Переменная	Определение	Источник данных
Рост ВВП на душу населения за 1970–1990 гг.	Рост реального ВВП на душу населения за 1970–1990 гг., в процентах к началу периода	Penn World Tables (Mark 5.5) [см. Summers, Heston 1991]
Среднегодовая доля внутренних инвестиций, 1985–1990 гг.	Среднегодовая доля реальных внутренних инвестиций (частных и государственных) в реальном ВВП за 1985–1990 гг.	Penn World Tables (Mark 5.5). Взято из обновленного массива данных в [Barro, Lee 1993]
Среднегодовая доля внутренних инвестиций, 1965–1970 гг.	Среднегодовая доля реальных внутренних инвестиций (частных и государственных) в реальном ВВП за 1965–1970 гг.	Penn World Tables (Mark 5.5). Взято из обновленного массива данных в [Barro, Lee 1993]
Среднее количество лет обучения, 1965 г. ¹⁾	Среднее количество лет, затраченных на образование, для населения старше 25 лет, 1965 г.	Обновленный массив данных в [Barro, Lee 1993]
Среднегодовая доля государственных расходов в ВВП, 1970–1985 гг.	Среднегодовая доля государственных расходов на оборону и образование в реальном ВВП за 1970–1985 гг.	Обновленный массив данных в [Barro, Lee 1993]
Среднее количество революций в год, 1970–1985 гг.	Среднее количество революций в год за 1970–1985 гг.	Обновленный массив данных в [Barro, Lee 1993]
Африка	Фиктивная переменная для стран Африки, расположенных к югу от Сахары: Заир, Кения, Кот-д’Ивуар, Нигерия	
Восточная Азия	Фиктивная переменная для стран Восточной Азии: Гонконг, Корея, Сингапур, Тайвань	
Латинская Америка	Фиктивная переменная для стран Латинской Америки: Аргентина, Бразилия, Гаити, Гватемала, Доминиканская республика, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор	
¹⁾ Отсутствуют данные для Египта, Кот-д’Ивуара, Марокко и Нигерии. Использованы сведения об общем уровне образования, представленные в работе: [Nehru, Swanson, Ashutosh 1995]. Коэффициент корреляции Пирсона между двумя показателями составил 0,80 ($p < 0,001$)		

Приложение С. Значения на шкале веберизации для 35 развивающихся стран

Страна	Значение	Страна	Значение	Страна	Значение
Аргентина	3,80	Кения	1,00	Сингапур	13,50
Бразилия	7,60	Колумбия	8,50	Сирия	3,80
Гаити	4,00	Корея	13,00	Таиланд	8,00
Гватемала	3,00	Коста-Рика	9,00	Тайвань	12,00
Гонконг	11,00	Кот-д'Ивуар	8,00	Тунис	9,00
Греция	10,00	Малайзия	10,50	Турция	7,00
Доминиканская республика	2,00	Марокко	7,00	Уругвай	4,50
Египет	7,80	Мексика	8,50	Филиппины	6,00
Заир	4,00	Нигерия	3,00	Чили	5,00
Израиль	7,00	Пакистан	11,00	Шри-Ланка	8,00
Индия	10,00	Перу	5,00	Эквадор	4,00
Испания	10,00	Португалия	5,00		

Литература

- Alvarez M. et al.* Classifying Political Regimes // Studies in Comparative International Development. 1996. Vol. 31. No. 2. P. 3–36.
- Amsden A.* Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. N.Y.: Oxford University Press, 1989.
- Barro R.J.* Economic Growth in a Cross-Section of Countries // Quarterly Journal of Economics. 1991. No. 106. P. 407–444.
- Barro R., Lee J.* International Comparisons of Educational Attainment // Journal of Monetary Economics. 1993. No. 32. P. 363–394.
- Barzelay M.* Results Oriented Government: Theories and Research on the New Public Management // Presented at the Aaron Wildavsky Forum for Public Policy. University of California. Berkeley, 1997. April 3–4.
- Bates R.H.* Markets and States in Tropical Africa: The Political Basis of Agricultural Policies. Berkeley: University of California Press, 1981.
- Bates R.H.* Beyond the Miracle of the Market: The Institutional Foundations of Agrarian Development in Kenya. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Buchanan J.M., Tollison R.D., Tullock G.* (eds.). Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station: Texas A&M University Press, 1980.
- Campos J.E., Root H.L.* The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible. Washington: Brookings Institution, 1996.
- Callaghy T.* Lost Between State and Market: The Politics of Economic Adjustment in Gambia, Zambia, and Nigeria // Economic Crisis and Policy Choice: The Politics of Economic Adjustment in the Third World / Ed. by J.M. Nelson. Princeton: Princeton University Press, 1989. P. 257–319.

- Chang H., Park H.J., Yoo Ch.G.* Interpreting the Korean Crisis: Financial Liberalization, Industrial Policy, and Corporate Governance. Cambridge: Cambridge University, Faculty of Economics and Politics, 1989. Unpublished manuscript.
- Cheng T., Haggard St., Kang D.* Institutions, Economic Policy and Growth in Korea and Taiwan // Presented at UNSTAD Seminar on Development of East and South-East Asia and a New Development Strategy – The Role of Government. Geneva. 1995. October 30–31.
- Chenery H.B.* The Semi-Industrialized Countries. Washington: The World Bank, 1980. Unpublished manuscript.
- Colclough C., Manor J.* (eds.). States or Markets: Neo-Liberalism and the Development Policy Debate. Oxford: Clarendon, 1990.
- Collander D.* (ed.) Neoclassical Political Economy: An Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities. Cambridge: Ballinger, 1984.
- Crowley D., Rauch J., Seagrave S., Smith D.* Quantitative Cross-National Studies of Economic Development: A Comparison of the Economics and Sociology Literatures // Studies in Comparative International Development. 1998. Vol. 33. No. 2. P. 30–57.
- Delacroix J., Ragin Ch.* Structural Blockage: A Cross-National Study of Economic Dependency, State Efficacy, and Underdevelopment // American Journal of Sociology. 1981. Vol. 86. P. 1311–1347.
- Easterly W., Levine R.* Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions // Quarterly Journal of Economics. Vol. 112. P. 1203–1250.
- Ernst D., O'Connor D.* Competing in the Electronics Industry: The Experience of the Newly Industrializing Countries / An OECD Development Centre Study. Paris: OECD, 1992.
- Esfahani H.S.* Exports, Imports, and Economic Growth in Semi-Industrialized Countries // Journal of Development Economics. 1991. Vol. 35. P. 93–116.
- Evans P.* Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- Feder G.* On Exports and Economic Growth // Journal of Development Economics. 1983. Vol. 12. No. 1–2. P. 59–73.
- Firebaugh G.* Growth Effects of Foreign and Domestic Investment // American Journal of Sociology. 1992. Vol. 98. P. 105–130.
- Gerth H., Mills C.W.* From Max Weber: Essays in Sociology. N.Y.: Oxford University Press, 1958.
- Hood C., Jackson M.* Administrative Argument. Hanover: Dartmouth, 1991.
- Johnson Ch.* MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975. Stanford: Stanford University Press, 1982.
- Keesing D.B.* The Four Successful Exceptions: Official Export Promotion and Support for Export Marketing in Korea, Hong Kong, Singapore, and Taiwan, China // Occasional Paper No. 2. Washington: UNDP–World Bank Trade Expansion Program, 1988.
- Klitgaard R.* Controlling Corruption. Berkeley: University of California Press, 1988.
- Knack St., Keefer Ph.* Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures // Economics and Politics. 1995. Vol. 7. No. 3. P. 207–227.
- Koh G.* A Sociological Analysis of the Singapore Administrative Elite: The Bureaucracy in an Evolving Developmentalist State // Ph.D. dissertation, Sociological Studies, University of Sheffield. Sheffield, 1995.

- Krueger A.O.* The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review*. 1974. No. 64. P. 291–303.
- La Porta R. et al.* The Quality of Government // *Journal of Law, Economics, and Organization*. Vol. 15. No. 1. P. 222–279.
- Levine R., Renelt D.* A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions // *American Economic Review*. 1992. Vol. 82. P. 942–963.
- Lucas R.* On the Mechanics of Economic Development // *Journal of Monetary Economics*. 1988. Vol. 22. No. 1. P. 3–42.
- Mauro P.* Corruption and Growth // *Quarterly Journal of Economics*. 1995. Vol. 110. P. 681–712.
- Milgrom P., Roberts J.* *Economics, Organization, and Management*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1992.
- Nehru V., Swanson E., Dubey A.* A New Database on Human Capital Stock in Developing and Industrial Countries: Sources, Methodology, and Results // *Journal of Development Economics*. 1995. Vol. 46. P. 379–401.
- Olsen J.P., Peters G.* *Lessons from Experience: Experiential Learning in Administrative Reforms in Eight Democracies*. Oxford: Scandinavian University Press, 1996.
- Parsons T.* *Max Weber: The Theory of Economic and Social Organization*. N.Y.: Free Press, 1964.
- Polanyi K.* *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press, [1944] 1957.
- Quah J.* The Rediscovery of the Market and Public Administration: Some Lessons from the Singapore Experience // *Australian Journal of Public Administration*. 1993. Vol. 52. P. 320–328.
- Rauch J., Evans P.* Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries // Discussion Paper No. 99–06, Department of Economics, University of California. San Diego, 1999.
- Rauch J., Evans P.* Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries // *Journal of Public Economics*. 2000 (forthcoming) [опубликована: Vol. 75. No. 1. P. 49–71. – *Прим. ред.*].
- Rodrick D.* Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich // *Economic Policy*. 1995. April 20. P. 55–97.
- Romer P.* Increasing Returns and Long Run Growth // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. No. 5. P. 1002–1037.
- Romer P.* Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 94. No. 5. P. 71–102.
- Romer P.* The Origins of Endogenous Growth // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 8. No. 1. P. 3–22.
- Rubinson R.* Dependence, Government Revenue and Economic Growth, 1995–1970 // *Studies in Comparative International Development*. 1977. Vol. 12. P. 3–28.
- Snyder D., Kick E.* Structural Position in the World System and Economic Growth, 1955–1970: A Multiple-Network Analysis of Transnational Interactions // *American Journal of Sociology*. 1979. Vol. 84. P. 1096–1126.
- Stepan A.* *The State and Society: Peru in Comparative Perspective*. Princeton: Princeton University Press, 1978.
- Stinchcombe A.* *Creating Efficient Industrial Administrations*. N.Y.: Academic Press, 1974.

- Summers R., Heston A.* The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950–1988 // *Quarterly Journal of Economics*. 1991. Vol. 106. No. 2. P. 327–368. Updated version 5.5. retrieved 1994. <http://www.nber.org>
- Talbot J.* A Description of the «Weberian State» Comparative Data Set // Project document. Bureaucratic Structure and Economic Performance Project. Department of Sociology, University of California. Berkeley, 1997.
- Wade R.* *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in Taiwan Industrialization*. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Waterbury J.* *The Egypt of Nasser and Sadat: The Political Economy of Two Regimes*. Princeton: Princeton University Press, 1983.
- Weber M.* *Economy and Society* / Ed. by G. Roth, C. Wittich. N.Y.: Bedminster, 1968 [1904–1911].
- Williamson O.E.* *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: The Free Press, 1985.
- World Bank. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* // A World Bank Policy Research Report. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
- World Bank. *Adjustment in Africa: Reforms, Results and the Road Ahead*. N.Y.: Oxford University Press, 1994.
- World Bank. *World Development Report: The State in a Changing World*. N.Y.: Oxford University Press, 1997.

Взгляд из регионов

АДАПТАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ: КАК ВЫЖИВАЛ БИЗНЕС ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА В НАЧАЛЕ 2000-х¹

Рыжова Наталья Петровна

Амурский государственный университет (Благовещенск)

E-mail: n_p_ryzhova@list.ru

В условиях реформирования экономики ключевой научной и практической проблемой является понимание особенностей, механизмов и факторов, определяющих поведение экономических агентов. В этой связи современные российские исследователи в последние десять лет нередко обращали внимание на *поведение фирмы*. Вероятно, основной причиной повышенного внимания к данной теме являлось следующее.

Многие российские предприятия в процессе адаптации к институционально-экономическим изменениям и экономическому кризису становились нерентабельными. Так, по данным официальной статистики, удельный вес убыточных предприятий в 1994–2003 гг. составлял от 30 до 50%. Однако и в состоянии финансовой несостоятельности они продолжали функционировать: производить и реализовывать товары, предоставлять услуги, платить заработную плату, привлекать коммерческие кредиты.

Этот феномен объяснялся на разных этапах трансформации разными причинами (незаконченностью институциональных преобразований на микроуровне, нерыночным поведением, мягкими бюджетными ограничениями, кризисом платежей, бартеризацией экономики и т.д.). Ученые предполагали, что после того, как будет преодолена конкретная проблема, большая часть фирм перейдет к безубыточной деятельности и устойчивому развитию. Однако и в 2004 г., когда макроэкономические параметры демонстрировали стабильные тенденции улучшения, были созданы формальные условия для развития частного бизнеса, бартер сведен до некритического уровня, около 40% фирм оставались в состоянии финансовой несостоятельности.

Предлагаемая работа² является очередной попыткой обратиться к феномену адаптации фирмы к институциональным изменениям. Ее основное отличие от других работ по данной тематике – *пространственное размещение фирмы*: все объекты нашего исследования функционируют в *проблемной и приграничной* Амурской области. Представляется, что, несмотря на достаточную проработанность темы в целом, конкретных фактологических исследований механизмов приспособления *фирм, функционирующих в различных по уровню экономического развития регионах*, недостаточно. А это является препятствием для развития пространственных аспектов теории переходной экономики.

¹ Статья подготовлена по материалам нашего диссертационного исследования «Адаптационные механизмы функционирования фирмы: влияние институциональной динамики (на примере Амурской области)», научный руководитель П.А. Минакир, чл.-корр. РАН, директор ИЭИ ДВО РАН.

² Благодарю за помощь при проведении данного исследования своего научного руководителя Павла Александровича Минакира, а также всех, кто обсуждал, критиковал, учил, помогал мне на разных этапах: В.И. Дятлова, С.А. Панарина, Ю.Г. Александрова, О.М. Рензина, В.И. Сыркина, Т.Н. Бондаренко, С.Н. Найден, В.З. Межакова.

Основная *цель работы* состояла в оценке механизмов адаптации фирм Амурской области как проблемного региона к быстрым институциональным изменениям. В качестве *объекта исследования* выступили фирмы различной организационно-правовой формы и формы собственности, функционирующие в промышленности и других отраслях экономики Амурской области³.

Теоретическую базу исследования составили следующие работы. По поведению и особенностям функционирования фирм в условиях институциональных трансформаций – труды С.П. Аукуционека, И.Б. Гуркова, Т.Г. Долгопятовой, Г.Б. Клейнера, Д.Б. Кувалина, П.В. Кузнецова, В.В. Радаева, А.Д. Радыгина, А.В. Щербакова, А.А. Яковлева, Е.Г. Ясина и др. Для объяснения и понимания изучаемых феноменов – классические работы неинституционалистов Р. Коуза, Д. Норта, О. Уильямсона, Т. Эггертссона, а также труды, посвященные исследованиям переходной экономики, Л.И. Абалкина, А.А. Аузана, Р.И. Капелюшников, Я. Корнаи, А.Г. Гранберга, П.А. Минакира, А.Д. Некипелова, А.Н. Олейника, В.М. Полтеровича, О.С. Пчелинцева, В.Л. Тамбовцева, А.Е. Шаститко и др. При формировании методики эмпирического обследования были использованы научно-методические рекомендации по применению стратегии качественных социологических методов для исследования организаций С.А. Белановского, Т.Г. Долгопятовой, В.И. Кабалиной, С. Кларка, И.М. Козиной.

Данная статья состоит из шести частей. В первой представлены теоретические концепции и схемы по предмету исследования, во второй – данные различных исследований о поведении российских предприятий в 1992–2002 гг. Третья часть содержит описание институциональных и экономических особенностей Амурской области, оказывающих влияние на адаптационные механизмы функционирующих в ней фирм. В четвертой кратко охарактеризована методика эмпирического исследования, а в пятой приводятся основные результаты. Шестая часть посвящена обсуждению перспектив развития фирм области и возможности использования полученных результатов.

Интенсивная институциональная динамика и адаптация фирм

Изменение институтов – процесс инерционный, поэтому для понимания поведенческих реакций фирм в начале 2000-х гг. необходимо рассматривать относительно продолжительный период, предшествующий изучаемому. Российские предприятия за последние полвека неоднократно оказывались в условиях повышенной институциональной динамики: реформа 1965 г., перестройка и ускорение середины 1980-х гг., спонтанная приватизация 1988–1992 гг., рыночные трансформации 1992–1994 гг., развитие институтов рынка с 1995 г. При этом только период 1992–1994 гг. можно отнести к революционным⁴ институциональным изменениям, в остальное время динамика хотя и была повышенной, оставалась в пределах эволюционного развития.

Предприятия советского периода – это госучреждения, которые ничего не могли предпринимать самостоятельно. Государство управляло всей экономикой как единой фирмой: «Крайние формы этот процесс принимает в экономике классического советского

³ Всего обследованы 43 фирмы, из них 22 предприятия и 21 предприниматель без образования юридического лица.

⁴ О делении институтов на эволюционные и революционные см.: Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000; Фомичев О.В. Процесс экономических реформ в России и импорт (трансплантация) институтов // Модернизация экономики России: итоги и перспективы. Кн. 1. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. С. 246–262; Фомичев О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности // Институциональная экономика в Сети. http://economy.boom.ru/diser_last.htm

образца, которую можно охарактеризовать как гигантскую фирму, где большинство рынков готовой продукции, за исключением рынка потребительских товаров, полностью интернализировано»⁵.

Попытка повысить эффективность управления хозяйствующими субъектами, уравновесить их права и ответственность была предпринята в 1965 г. Основная идея реформы сводилась к активизации экономических рычагов управления промышленностью через расширение самостоятельности предприятий (сокращения круга обязательных плановых заданий, усиление ответственности за доведение продукции до потребителя, и т.п.)⁶.

Реформа не принесла результатов, была свернута, а урезанные права предприятий законсервированы. Последнее привело к расцвету целого спектра легальных, полуполигальных и нелегальных рынков⁷, на которых реально действовали рыночные по сути, нелегальные по содержанию, фирмы. Сложившиеся к началу перестройки правила экономического поведения этих фирм оказали непосредственное влияние на поведение фирм, реорганизованных или созданных в постсоветской России.

Спонтанная приватизация, проходившая с 1988 по 1992 г., заложила очередной кирпич в строительство здания неформального экономического поведения российских предприятий. Основу для этого «кирпича» составили проблемы с разделением и управлением собственностью⁸.

1992–1998 гг., период революционных институциональных изменений, характеризовался активным импортом рыночных институтов. При этом копировались как формальные (рынок, контракт, частная собственность, налоговая и банковская системы, корпоративное управление и фондовый рынок, банкротство), так и неформальные институты (этика бизнеса и нормы делового поведения, трудовая этика, индивидуализм и престижность предпринимательства). Совершенно очевидно, что далеко не все институты «приживались» (точнее – прижились) одинаково хорошо: многие правила трансформировались, или «деформализовались». Иными словами, поведение фирм оказалось достаточно далеким от ожидаемого⁹. И хотя в период эволюционного развития институтов (после 1998 г.), по

⁵ Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 64–65.

⁶ Карагедов Р.Г. Реформа глазами директоров // Экономика и организация промышленного производства. 1970. № 1; Черемисина Т.П. От советского предприятия к легальной рыночной фирме // Мир России. 2001. № 3. С. 105–120.

⁷ Например, А. Каценелинбойген выделил: «имманентные рынки» (система премирования, распределения по карточкам и «очередям», комиссионная торговля, а также «черный» рынок, в той его части, где продаются запрещенные в любой стране товары или услуги); «собственно социалистические» (рынки всевозможных средств производства, порождаемые плановой системой); «рудиментарные рынки» (различные сельскохозяйственные рынки и «барахолки», аренда квартир, частные уроки, перераспределение с «имманентных рынков»). См.: Каценелинбойген А. Цветные рынки в Советском Союзе // Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 4. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах. Ч. 2. М.: РГГУ, 2002. С.10–46.

⁸ См., например: Минакир П.А. Системные трансформации в экономике. Владивосток: Дальнаука, 2001.

⁹ См., например: Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2; Аукуционек С.П. Мотивация поведения предприятий и бартер в переходной экономике // Новое поколение. 1997. Т. 2. № 2; Кузьминов Я.И., Смирнов С.Н., Шкаратан О.И., Яковсон Л.И., Яковлев А.А. Доклад ГУ–ВШЭ «Российская экономика: условия выживания, предпосылки развития» // Вопросы экономики. 1999. № 7. С. 31–51. <http://www.hse.ru/rectorat/yakovlev/publish.html>; Ясин Е.,

мнению многих исследователей¹⁰, начался обратный процесс (формализации правил), экономическое поведение предприятий во многом продолжало и продолжает опираться на неформальные нормы.

Научная дискуссия¹¹ о причинах неэффективности (плохой «приживаемости») институтов предлагала разные объяснения для этой научной проблемы. Приведем одно из возможных. В классической работе Д. Норта сказано, что для стабильности работы фирм необходимо институциональное равновесие: «Очевидно, что очень большое значение для эффективности организаций имеют конкуренция, децентрализованное принятие решения и четко определенные контракты на права собственности, а также законы о банкротстве»¹².

Практически ни один из факторов эффективности, предлагаемых Нортом, не работал в этот период. Основным механизмом создания частной собственности на этом этапе должна была стать приватизация государственных предприятий, т.е. создание рыночных *фирм*. Однако бесплатная ваучерная приватизация привела к распыленности собственности, что в свою очередь не способствовало эффективному управлению ею¹³. Из-за отсутствия развитого фондового рынка весьма ограничены были процедуры концентрации и передела собственности, а это обернулось систематическим нарушением прав акционеров, т.е. правил, формально закрепленных законодательством.

Институт банкротства также фактически бездействовал в силу: слабой судебной системы, а также низкой оценки кредиторами активов, к которым могут быть предъявлены иски; надежды кредиторов на то, что предприятие может быть спасено государством; возможностей использования неформальных инструментов возвращения долгов.

В результате российские фирмы начала 1990-х гг. попали в так называемые «институциональные ловушки»¹⁴: бартер, неплатежи, уход от налогов, коррупция, самореализующиеся пессимистические ожидания и т.д. Проблема агентских конфликтов и

Пономаренко А., Косыгина А. Рыночный сектор в экономике России // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 108–119.

¹⁰ *Кувалин Д.Б., Демочкина А.В., Моисеева А.К.* Российские предприятия в середине 2001 г.: факторы рыночного успеха и перспективы развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1. С. 151–168; *Радаев В.В.* Российский бизнес: на пути к легализации // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 43–64.

¹¹ *Тамбовцев В.Л.* Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. 1998. № 5. С. 29–40; *Шаститко А.Е.* Механизм обеспечения соблюдения правил // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 32–50; *Панях Э.Л.* Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 56–68; *Капелюшников Р.И.* Где начало того конца?... (заметки об институциональной природе переходных обществ) // Вопросы экономики. 2001. № 1.

¹² *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и научн. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 107.

¹³ *Биван А.А., Эстрин С., Шаффер Е.С.* Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках // Экономический журнал ВШЭ. 2002. № 1. С. 3–25. <http://ecsocman.edu.ru/economics/>

¹⁴ «Институциональная ловушка – неэффективные, но устойчивые институты, или нормы поведения, возникающие в связи с проблемами реформирования экономики» [*Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2].

оппортунистического поведения инсайдеров, хорошо разработанная в западной научной дискуссии, получила широкое распространение на российских фирмах¹⁵.

Наконец, еще одной важной характеристикой экономического поведения фирм в этот период стали особенности их организационного функционирования. Предполагалось, что естественной формой должна стать рыночная конкуренция (т.е. будет создано большое количество относительно небольших конкурирующих частных фирм). Однако реально стали создаваться крупные вертикально и горизонтально интегрированные структуры, зависимые технологически, либо связанные непрерывным производственным процессом, а также «традиционно» координированные структуры, использующие местные производственные связи, семейные ресурсы, локальные институты, традиции, нормы деловой этики и т.д. Иными словами, в качестве рыночных форм контроля были выбраны не контракты, а координация.

Обобщенную теоретическую схему для объяснения экономического поведения российских фирм в последние пятьдесят, а особенно десять лет, можно найти у Л. Тевено¹⁶. Объяснение заключается в ограниченности рационального поведения экономических агентов и множественности мотивов их деятельности. Тип координации зависит от того, какие соглашения являются преобладающими в деятельности экономических агентов (рыночные, традиционные, гражданские, индустриальные и т.д.). А поскольку для условий повышенной институциональной динамики характерны неустойчивость и неопределенность механизмов координации, то фирмы прибегают к поведению, «ориентированному на выживание»¹⁷.

Таким образом, наличие в изучаемом периоде многовариантных типов поведения (рыночный, нерыночный, формальный, неформальный, традиционный и т.п.) и составляет суть реакции на интенсивную институциональную динамику.

Безусловно, отклонение поведения российских фирм от ожидаемого рыночного было связано не только с революционным изменением институтов и «накапливанием» в последние пятьдесят лет неформальных норм и правил ведения бизнеса. Существенную роль в деформации поведения сыграл экономический трансформационный кризис, а также валютно-финансовый кризис 1998 г. Не останавливаясь здесь на этих взаимосвязях, отметим, что фирмы были поставлены в жесточайшие условия. А их выживание зависело от

¹⁵ *Радыгин А., Сидоров И.* Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. 2000. № 5; *Радыгин А.* Российская приватизация: национальная стратегия или институциональная база постсоветских реформ // Мир России. 1998. № 3. Т. 7. С. 3–32; *Радыгин А.* Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 80–98; *Радыгин А.Д., Энтов Р.М.* Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ // Научные труды № 36Р. М.: ИЭПП, 2001; *Яковлев А.А.* Корпоративное управление и реструктуризация предприятий в России: формальные институты и неформальные интересы собственников // Экономический журнал ВШЭ. 2003. № 2. С. 221–230. <http://ecsocman.edu.ru/economics/>; *Долгопятова Т.* Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 46–60; *Долгопятова Т.Г.* Становление корпоративного управления и эволюция акционерной собственности // Препринт WP1/2003/03. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. <http://www.hse.ru/science/preprint/default.html>

¹⁶ *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69–84.

¹⁷ *Айкс Б., Ритерман Р.* От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода // Вопросы экономики. 1994. № 8.

сформированного каждой из них конкретного механизма адаптации¹⁸ к резким изменениям внешней среды и освоения новых институтов.

Механизмы адаптации российских предприятий: эмпирические свидетельства (1992–2003 гг.)

В стационарной рыночной экономике для сохранения устойчивого положения на рынке предприятия прибегают к различным механизмам адаптации, среди которых: реструктуризация, технические и технологические инновации, изменение ассортиментной политики, совершенствование организации и системы управления и другие.

Как уже отмечалось, в переходный период развитие получили иные механизмы адаптации¹⁹. Опираясь на теоретические концепции, изложенные выше, предлагаем типизировать применявшиеся механизмы адаптации по критерию формальности лежащих в их основе правил (табл. 1).

Таблица 1. Типы адаптации российских предприятий в пореформенный период

Формальные	Неформальные и псевдоформальные
<ul style="list-style-type: none"> – вовлеченность в рыночные способы хозяйствования – инвестиции в основной капитал – инновации в сфере управления – снижение издержек – маркетинговые методы – горизонтальная и вертикальная интеграция – диверсификация 	<ul style="list-style-type: none"> – неформальные, внеэкономические способы (давление на власть и общество, использование связей в коррумпированных органах, трансформации блага, нарушения валютного, таможенного законодательства и т.п.) – псевдоформальные методы и приемы управления денежными средствами и их эквивалентами («черный» нал, неплатежи и бартер, уход от налогов, использование трансфертных цен)

Формальные адаптационные механизмы утверждаются субъектами, обладающими легитимной властью и (или) правами собственности: собранием акционеров или пайщиками, управленческим персоналом, в рамках компетенций, делегированных собственниками. Их содержание фиксируется в различных письменных предписаниях (уставах, стратегических, тактически планах, программах, процедурах, бюджетах и т.п.) и всегда опирается на существующие правовые нормы.

Неформальные механизмы адаптации могут формироваться не обладающими легитимной властью и правами собственности акторами либо вступать в противоречие с действующими правовыми нормами; как правило, они не отражаются в письменных предписаниях. Псевдоформальные механизмы имеют явную форму формальных методов ведения бизнеса и скрытое содержание неформальных.

¹⁸ Механизм адаптации – набор методов, приемов и инструментов производственной, финансовой, маркетинговой и иной деятельности для поддержания устойчивого функционирования на рынке.

¹⁹ Д.Б. Кувалин в своем диссертационном исследовании приводит систематизированное описание адаптационных механизмов первой половины 1990-х гг., разделяя их на «традиционные» и «нетрадиционные». См.: *Кувалин Д.Б. Способы адаптации российских предприятий к экономическим реформам 1991 – начала 1996 гг. // Диссертация на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. Специальность 08.00.05. Москва, 1996.*

Вовлеченность в рыночные способы хозяйствования. В научной литературе в этой связи обсуждаются такие проблемы, как смена формы собственности, «нерыночные» целевые функции, сохранение избыточной рабочей силы.

При проведении массовой приватизации предполагалось, что частная собственность в противовес государственной обеспечит большую эффективность и устойчивость функционирования фирмы. Однако вопрос о взаимосвязи между уровнем устойчивости и формой собственности остается спорным. Например, исследование российской промышленности Р.И. Капелюшниковым показало, что предприятия с крупнейшим собственником в лице государства находятся в заметно более тяжелом положении в сравнении с предприятиями других форм собственности²⁰. Тогда как в исследовании А.Е. Батяевой отмечается, что финансовое положение государственных и негосударственных предприятий было примерно равным. Впрочем, она же подчеркнула, что при этом государственные предприятия имели намного более благоприятные спросовые условия²¹.

Исследователи утверждают, что более важным фактором для повышения эффективности деятельности является не смена формы собственности как таковая, а наличие эффективного контроля над нею. И при этом для государственной собственности проблема агентских конфликтов стоит особенно остро:

«Именно они [государственные предприятия. – *Н.Р.*] в наибольшей степени сохраняют стереотипы “нерыночного” поведения и имеют наибольшие препятствия на пути реструктуризации. Результаты проведенных исследований подтверждают, что в рамках режима государственной собственности особенно остро стоит проблема управления поведением исполнителя. Основные претензии государства как собственника к деятельности менеджеров акционерных компаний с государственным участием сводятся к непрозрачности деятельности как для рядовых акционеров, так и для государства; уменьшению доли “сторонних” акционеров путем осуществления дополнительной эмиссии без их согласия в пользу “своих” инвесторов; перекачиванию материальных и финансовых активов из материнской компании в дочерние, как правило, контролируемые менеджерами или связанными с ними фирмами»²².

Впрочем, и для частных предприятий проблема отсутствия внешних и внутренних механизмов корпоративного управления и правоприменения оставалась актуальной на всем протяжении послереформенного периода. Таким образом, данный механизм адаптации не использовался большинством российских предприятий.

Другая проблема, изучаемая в связи с вовлеченностью в рыночные способы хозяйствования, связана с обсуждением целевой функции производителя (прибыли / антиприбыли²³). Согласно результатам исследований Российского экономического барометра²⁴, руководители 1990-х гг. преследовали различные и далеко не всегда «рыночные мотивы» работы своих предприятий: «1995 г. в среднем 27% руководителей отмечали прибыль в качестве одной из двух

²⁰ Капелюшников Р.И. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ 1999 // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 99–119.

²¹ См.: Кто работает эффективнее: государственные или негосударственные предприятия? // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 3. С. 105–111.

²² Ермишина А.В. Остаточная государственная собственность: проблемы эффективного управления // Интернет-конференция «Поиск эффективных институтов для России XXI века». 27 октября – 27 декабря 2003 г. <http://ecsocman.edu.ru>

²³ Аукуционек С.П. Теория перехода к рынку. М.: SvR-Аргус, 1995. С. 74.

²⁴ Аукуционек С.П. Мотивация поведения предприятий и бартер в переходной экономике. См. также: <http://ecsoc.ru/reb/index.html>

главных целей своих предприятий, а в 1996 г. их стало 21%». В 1999–2000 гг. цель ««максимизация стоимости фирмы» замыкала список приоритетных целей руководителей всех предприятий²⁵.

Инвестиции в основной капитал – другой важнейший фактор адаптации. Степень износа основных фондов российских промышленных предприятий составила: в 1998 г. – 44,6%, в 1999 г. – 41,9%, в 2000 г. – 42,4%. При этом удельный вес полностью изношенных промышленных основных фондов на конец 1999 г. составил 18,7%²⁶.

По данным Российского экономического барометра, «в среднем в 1993 г. более половины (53%) предприятий не закупало оборудования в течение двух и более месяцев подряд. К 1996 г. этот показатель возрос до 66% и за первые 9 месяцев 1997 г. составил 69%»²⁷. По данным того же исследования, инвестировали те предприятия, которые являлись более устойчивыми: у них обеспечивалась более высокая загрузка производственных мощностей, «наполненность портфеля заказов», и следствием являлись «более высокие показатели их финансового состояния»²⁸.

Исследование инновационной деятельности на постсоветских предприятиях (1998–2001 гг.) свидетельствует, что решение о технических инновациях принимаются на «уровне здравого смысла, отсутствуют серьезные экономические расчеты эффекта инновационной деятельности»²⁹. «О преобладании “технологически ориентированных” инноваций говорит отсутствие на многих предприятиях бизнес-планов новых проектов. Если же они есть, то играют чисто декоративную роль...»³⁰ Иначе говоря, даже инвестирующие предприятия из-за интуитивных стратегий далеко не обязательно использовали данный адаптационный механизм эффективно. Кроме того, предприятия надеялись на инвестиционную помощь, в том числе: государственную (42,6% опрошенных предприятий), иностранных инвесторов (12,6%) и других российских предприятий и ФПГ (20,8%)³¹. Также следует указать на то, что «несмотря на новые тенденции, сохраняются “непрозрачные” отношения предприятий с кредитующими инновации организациями»³².

Таким образом, не менее половины российских предприятий не использовало (или использовало неэффективно) инвестиционную политику как механизм поддержания своей устойчивости.

Инновации в сфере управления. Среди видов инновационной активности, характерной для российских предприятий, к указанной сфере в 1999–2000 гг. относились: новые методы отбора и оценки персонала, новые схемы оплаты труда, использование мировых стандартов качества, различные компьютерные программы, призванные повысить эффективность управленческих решений, переход на западные системы финансового учета, ряд других.

²⁵ Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Инновационная деятельность российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 145–152.

²⁶ Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003.

²⁷ Аукуционек С.П. Капитальные вложения промышленных предприятий // Вопросы экономики. 1998. № 8. С. 136–146.

²⁸ Там же.

²⁹ Кабалина В., Кларк С. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 19–23.

³⁰ Тартаковская И. О «технократизме» и «рыночном рационализме» в инновационном процессе // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 47–58.

³¹ Кувалин Д.Б., Демочкина А.В., Моисеева А.К. Российские предприятия в середине 2001 г.: факторы рыночного успеха и перспективы развития // Проблемы прогнозирования. 2001. № 6. С. 128–146.

³² Кабалина В., Кларк С. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях.

Естественно, что удельные веса предприятий, использовавших различные методы адаптации из вышеуказанных, были весьма различными. Так, наиболее распространенными являлись: новые схемы оплаты труда (в большей или меньшей степени их использовали около 67% предприятий), новые методы оценки персонала (около 60% предприятий). Кроме того, использовались компьютерные программы и технологии: системы управленческого учета – на 61,3% предприятий, поиск информации сети Интернет – в 65,6% случаях, компьютерные программы оценки финансового состояния (54%) и разработки бизнес-планов (50,5%). Наиболее отвергаемым методом оставался переход на западные системы финансового учета, которые предполагают большую степень «прозрачности» хозяйственной деятельности³³.

Сравнение интенсивности указанных методов по группам предприятий (успешных, удовлетворительных и неуспешных) показало, что неуспешные предприятия использовали все виды инноваций в меньшей степени, нежели успешные.

Снижение издержек. Согласно исследованию Лаборатории анализа и прогнозирования микроэкономических процессов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, в 1999 г. для сокращения издержек предприятия предпринимали такие действия, как: экономия сырья и электроэнергии (78,69% опрошенных), сокращение численности работников (45,08%), внедрение более экономичных технологий (41,8%), консервирование части производственных площадей (40,16%), прекращение выпуска нерентабельной продукции (38,52%), смена части старых поставщиков на новых (32,79%), снижение фонда заработной платы (9,02%), другие действия (14,75%)³⁴. Аналогичное исследование 2001 г. показало, что предприятия значительно преуспели в методах, применяемых для снижения себестоимости продукции: сократили затраты на содержание объектов соцкультбыта (31,87% от всех опрошенных предприятий), сырье и энергию (26,92%), оплату труда (2,2%), законсервировали ненужные производственные мощности (15,93%)³⁵. К сожалению, данное исследование предоставляет оценки в категориях «что делали» и не дает возможности сделать вывод о доли предприятий, вообще не снижавших издержки для лучшей адаптации. Если же судить по удельному весу предприятий, которые «добились значительных успехов» в этой области, то таких около трети.

Маркетинговые методы управления бизнесом. Исследование Лаборатории анализа и прогнозирования микроэкономических процессов ИНИ РАН показывает, что российские предприятия на протяжении реформенного периода активно использовали различные способы маркетинговой адаптации: начали выпускать новые прибыльные виды продукции (57,63%), улучшили качество части продукции (38,14%), модифицировали часть продукции (37,29%), начали поставлять продукцию в новые регионы (36,44%), улучшили качество всей продукции (22,03%), модифицировали всю продукцию под потребности рынка (16,10%), начали самостоятельно экспортировать свою продукцию (4,24%) и наладили совместные производства с иностранными производителями (3,39%)³⁶. Исследование 2001 г. показало, что многие предприятия смогли добиться реальных успехов в области обновления ассортимента и повышения качества производимой продукции (50,55%) в области развития сбытовой сети, выхода на новые рынки и решили другие маркетинговые проблемы

³³ Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Инновационная деятельность российских промышленных предприятий.

³⁴ Кувалин Д.Б. Экономический кризис 90-х: реакция предприятий // Российский экономический журнал. 2000. № 8.

³⁵ Кувалин Д.Б., Демочкина А.В., Моисеева А.К. Российские предприятия в середине 2001 г.

³⁶ Кувалин Д.Б. Экономический кризис 90-х: реакция предприятий.

(39,01%)³⁷. Доля предприятий, использовавших маркетинговые методы адаптации активно, составила около 50%.

Таким образом, *российские предприятия использовали традиционные механизмы адаптации, но ни один из всех возможных механизмов не использовался более чем половиной опрошенных предприятий.*

Далее будут рассмотрены неформальные механизмы адаптации. В данной работе невозможно отразить все неформальные методы управления российским бизнесом, и невозможно дать даже сколько-нибудь приближенную оценку доли предприятий, прибегавших к неформальным правилам: в отличие от исследования формальных механизмов, ученые редко брались за оценку того, какой процент предприятий использовал «черный нал» или изобретал новые способы ухода от налогов. Более того, как указывали многие авторы, не было в постсоветской России предприятий «черных» и «белых», все они были «серыми»³⁸.

Деформализация методов и приемов управления денежными средствами и их эквивалентами. В исследовании межведомственной балансовой комиссии (1999 г.) утверждалось, что «...бартер не связан с неплатежеспособностью, а стал устойчивой самостоятельной системой расчетов»³⁹. Явление бартеризации российской экономики исследовалось С.П. Аукуционеком, Г.Б. Клейнером, В.Л. Макаровым, Г. Гадди, Б.У. Икесом, А. Ляско и др.

Острота проблемы неплатежей и бартера максимально остро проявилась в 1997–1998 гг. Так, С. Аукуционек в работе «Мотивация поведения предприятий и бартер в переходной экономике» отмечает: «Распространенность бартера в промышленности чрезвычайно широка. Весной 1997 г. в среднем лишь одно предприятие из 11 не прибегало к этой форме сбыта своей продукции. Примерно у 1/4 предприятий доля бартера была ниже 30%, у 1/3 – между 30 и 70% и еще у 1/3 – свыше 70%. Как правило, чем крупнее предприятия, тем интенсивнее оно практикуют бартер. ...Значения средней доли бартера рассчитывались (как и все прочие показатели РЭБ) без использования процедуры взвешивания. Если же учесть размеры предприятий, то доля бартерного оборота окажется еще большей. Так, например, для 1997 г. оно будет равной 52%»⁴⁰.

Согласно исследованию Лаборатории анализа и прогнозирования микроэкономических процессов ИПП РАН, в пореформенный период (1992–1999 гг.) до 66,39% предприятий увеличивали долю бартерных сделок в случае нехватки оборотных средств⁴¹. Опросы Лаборатории 2001 г. показали, что в первой половине года у около 23% предприятий бартер не практиковался, у около 50% доля бартера в расчетах уменьшилась, а у 4–14% наоборот возросла⁴².

³⁷ Кувалин Д.Б., Демочкина А.В., Моисеева А.К. Российские предприятия в середине 2001 г.

³⁸ Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации.

³⁹ О финансовом состоянии предприятий российской промышленности в конце 1990-х гг. и о мерах по их финансовому оздоровлению, преодолению неплатежей и восстановлению денежного способа расчетов // Вестник Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению. 2000. № 5. С. 8–15.

⁴⁰ Аукуционек С.П. Мотивация поведения предприятий и бартер в переходной экономике.

⁴¹ Кувалин Д.Б. Экономический кризис 90-х: реакция предприятий.

⁴² Кувалин Д.Б., Демочкина А.В., Моисеева А.К. Российские предприятия в середине 2001 г.

По оценкам Института экономики переходного периода⁴³, в 2001 г. бартер составлял около 10–15% в сумме расчетов. Снижение остроты проблемы все же не позволяет сказать, что она потеряла практический или научный интерес⁴⁴, поскольку, согласно данным опросов ИЭПП, многие предприятия в случае ухудшения своего финансового состояния готовы вернуться к бартеру вновь.

Можно ли сделать вывод, что бартер и неплатежи – это безусловное благо или безусловный вред для устойчивого функционирования предприятия? Думается, что это средство выживания в краткосрочной перспективе, причем адекватное именно в переходный период. А. Леденева, исследовавшая бартерные схемы методом case-study, отмечала: «...подобные практики являются одновременно и причиной, и следствием неэффективности рыночных механизмов»⁴⁵. «При этом бартер дает возможность существовать потенциально и реально убыточным предприятиям, так как позволяет “прятать” нерентабельность производства за неденежными формами обмена»⁴⁶.

С точки зрения долгосрочного устойчивого функционирования предприятия в рыночной экономике такие механизмы адаптации наносят существенный вред. Вместо гибкого стратегического развития в соответствии с законами рыночного спроса фирма вынуждена «подстраиваться» под продукцию, навязываемую поставщиками. «Предприятия, целиком перешедшие на бартерный способ обращения, по существу лишаются перспектив экономического роста. Ответы на классические вопросы микроэкономики, “что”, “как” и “для кого” производить, оказываются деформированными по сравнению с теми, которые диктуются общественным благом, поскольку приоритетными потребителями оказываются не наиболее активно и успешно развивающиеся предприятия (отрасли), а предприятия, расположенные “ближе” к данному в смысле длины бартерных цепочек»⁴⁷.

Исследованию феноменов «черного нала» и ухода от налогов посвящены работы А. Яковлева, О. Воронцовой, Ф. Гликина, В. Радаева, Д. Макарова, В. Ларичева, Н. Решетняк и др. «Согласно данным первого опроса [1995 г. – Н.Р.] промышленных предприятий средняя оценка доли неучтенного наличного оборота в промышленности, по мнению респондентов, составила около 20%... Среди основных причин использования неучтенных наличных назывались высокие налоги (51% от числа всех респондентов), несовершенство официальной системы расчетов (35%) и политическая нестабильность (21%). По данным опросов московских торговых фирм, в феврале 1995 г. и марте 1996 г. средняя доля расчетов наличными между предприятиями на оптовом рынке составляла около 30%»⁴⁸.

Уклонение от уплаты налогов с использованием неучтенных наличных средств в России было характерно как для частнопрактикующих специалистов и мелкого некорпоративного

⁴³ Российский бюллетень конъюнктурных опросов. Промышленность, 2001 год // <http://www.iet.ru>

⁴⁴ Яковлев А.А. Неденежные трансакции в рыночной и в переходной экономике: возможная типология и принципы классификации // Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки. М.: ГУ–ВШЭ, 2002. С. 4–27; Кузнецов П.В., Горобец Г.Г., Фоминых А.К. Неплатежи и бартер как отражение новой формы организации промышленности в России // Там же. С. 28–78.

⁴⁵ Леденева А. Теневой бартер: повседневность малого бизнеса // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 310.

⁴⁶ Минакир П.А. Системные трансформации в экономике. С. 323.

⁴⁷ Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Бартер в российской экономике: особенности и тенденции переходного периода. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.

⁴⁸ Яковлев А. Экономика «черного нала» в России: механизмы, причины, последствия // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. С. 288.

бизнеса (что является относительно распространенным явлением в мире), так и для мелких и средних предприятий, а также и для крупного бизнеса⁴⁹.

«Реальный масштаб “неформальной” адаптационной деятельности предприятий еще выше. Косвенно это подтверждают сами представители предприятий, заявляя, что большинство из них научились уклоняться от фискального давления и снижать реальную налоговую ставку до приемлемого уровня»⁵⁰.

Вопросы внеэкономических способов адаптации изложены в работах В.В. Радаева (о нарушении таможенного законодательства⁵¹), Э.Л. Панеях (блат, знакомство, ритуалы⁵²), Л. Бляхера («подарки» как стратегии поведения мелких предпринимателей при выполнении фискальных правил⁵³), А. Леденева (блат и его трансформации в постсоветский период⁵⁴), Ю. Латова, Д. Сусанова и М. Цирика (коррупция⁵⁵). Эти неформальные практики были широко распространены на протяжении изучаемого периода и являлись неотъемлемыми способами управления фирмой.

Нередко неформальные способы адаптации даже преобладали над формальными в том смысле, что к ним прибегали чаще и их использовали большее количество предприятий. В последнее время наметилась положительная тенденция («все большую роль играют традиционные методы рыночной адаптации»⁵⁶), но остается большое количество предприятий, продолжающих использовать неформальные, полуполезальные и откровенно криминальные методы и приемы.

Совершали ли предприятия, стремясь сохранить устойчивость и используя неформальные взаимоотношения, жертвуя экономической эффективностью, благо для экономики? Как отмечали исследователи, реакции предприятий в начале рыночных реформ были вполне адекватными сложившимся условиям. Поддерживая устойчивость различными, в том числе неформальными способами, предприятия выступали тем институтом, который гарантировал минимальные условия социальной и экономической стабильности населению, а также выступал амортизатором всей экономической системы. Однако жертва, которую приходилось за это приносить, – краткосрочная стабильность вместо устойчивого развития. Эту мысль можно продолжить. Сейчас кризис в экономике сменился на период стабилизации и роста, но закрепившиеся деформализованные практики и «схемы» воспроизводят сами себя. Это приводит к тому, что многие предприятия продолжают жертвовать долгосрочными целями в

⁴⁹ Яковлев А. Экономика «черного нала» в России. С. 289.

⁵⁰ Кувалин Д.Б. Экономический кризис 90-х: реакция предприятий.

⁵¹ Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации.

⁵² Панеях Э.Л. Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике.

⁵³ Бляхер Л. Фискальные стратегии мелких предпринимателей: сеанс одновременной игры // Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса / Под ред. Л. Бляхера. М.: МОНФ. С. 50–67.

⁵⁴ Леденева А. Блат и рынок: трансформация блата в постсоветском обществе // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. С. 111–124.

⁵⁵ Нестик Т.А. Коррупция и культура // Теневая экономика в советском и постсоветском обществах / Под ред. Л.М. Тимофеева, Ю.В. Латова. М.: РГГУ, 2002. С. 82–95; Левин М.И., Сатаров Г.А., Цирик М.Л. Россия и коррупция: кто кого // Российская газета. 1998. 19 февраля; Полтерович В.М. Факторы коррупции // Экономика и математические методы. 1998. Т. 34. Вып. 3. С. 30–39; Кузьминов Я.И. Тезисы о коррупции. М.: ГУ–ВШЭ, 1999.

⁵⁶ Кувалин Д.Б., Демочкина А.В., Моисеева А.К. Российские предприятия в середине 2001 г.

уюду краткосрочным потребностям. Такая ситуация складывается и в инвестициях, и в инновациях, и в маркетинге, но главное – в управлении собственностью. Ориентация на максимизацию акционерного капитала остается фикцией для большинства российских предприятий. И следовательно, стратегическая устойчивость приносится в жертву тактической.

Систематизация механизмов адаптации российских предприятий позволила сформулировать основную гипотезу эмпирического исследования. Удельный вес предприятий, прибегавших к использованию формальных механизмов, сравним с удельным весом рентабельных бизнесов. Это позволяет предположить, что более адаптированные к рынку, устойчивые фирмы чаще использовали традиционные для рыночной экономики механизмы поддержания устойчивости.

Институциональные и пространственно-экономические особенности экономики Амурской области

На распространение неформальных и псевдоформальных механизмов адаптации оказывали влияние условия трансформационного экономического кризиса, а также динамично формируемые, но не сразу применяемые на практике институциональные условия функционирования бизнеса. Эта ситуация была характерной для всех российских регионов начиная с 1992 г., однако в Амурской области существовал ряд «усугубляющих» особенностей, которые, на наш взгляд, способствовали большему распространению неформальных норм и правил ведения бизнеса (см. табл. 2).

Таблица 2. Специфические условия функционирования фирм Амурской области

Показатели	Амурская область	Российская Федерация
<i>1. Большой спад промышленного производства</i>		
Индекс физического объема промышленного производства, % 2000 г. к 1990 г.	35,0	57,1
2002 г. к 1995 г.	81,2	126
Удельный вес убыточных предприятий в 2002 г.	47,4	43,5
<i>2. Относительно меньшее количество действующих предприятий</i>		
Количество действующих предприятий на 1000 населения в 2002 г., ед.	15,0	27,0
Темп роста зарегистрированных предприятий 1992 г. к 1990 г.	0,9	2,1
2002 г. к 1990 г.	5,7	13,3
<i>3. Большой удельный вес индивидуальных предпринимателей в структуре хозяйствующих субъектов (2002 г.)</i>		
Крупные и средние предприятия, %	26,0	39,0
Малые предприятия, %	6,0	11,0
Индивидуальные предприниматели, %	67,0	50,0
<i>4. Большой удельный вес инсайдеров в первичной постприватизационной структуре капитала</i>		
АО с доминированием инсайдеров в постприватизационной структуре капитала (к 1994 г.), %	> 80	> 60
АО, приватизированные по II схеме в 1992–1993 гг., %	> 90	> 75
АО, образованные посредством выкупа имущества, сданного в аренду (к 1994 г.), %	> 10	> 5

Первая особенность – глубина трансформационного кризиса, больший спад промышленного производства, из-за которых был несколько выше удельный вес убыточных предприятий, чем в целом по России. Убыточные предприятия, не имея собственных ресурсов, не могли

привлекать внешние источники для формальной адаптации (т.е. для реструктуризации, инвестиций и инноваций), зато обращались к неформальным и псевдоформальным механизмам (в частности, к бартеру, так как он позволял сбывать нерентабельную продукцию; неплатежам, так как убыточное предприятие зачастую не может выполнить своих обязательств; взаимозачетам, которые обеспечивают текущее выживание).

Вторая особенность – сниженные темпы *формирования частного бизнеса*. Наличие конкурирующих фирм должно было бы способствовать выбору рыночных типов институциональных сделок, т.е. вовлекать хозяйствующие субъекты в рыночные способы хозяйствования (заставлять максимизировать прибыль, избавляться от избыточной рабочей силы, контролировать собственность).

Регистрация новых предприятий в Амурской области происходила значительно медленнее, чем в целом по стране. Например, в период стихийной приватизации – т.е. с 1990 по 1992 г., когда количество предприятий в России увеличилось в два раза, количество предприятий в области даже сократилось. Ситуация сохранялась в течение всего периода нашего исследования: за 12 лет количество фирм в России увеличилось в 13 раз, а в области – менее чем в 6 (например, по Дальнему Востоку увеличилось в 9 раз). В результате в 2002 г. в Амурской области действовало 15 предприятий на 1000 населения, а в целом в России – 27 на 1000.

Третья особенность – *сложившаяся структура хозяйствующих субъектов*, в которой доля индивидуальных предпринимателей значительно больше, чем в среднем в России. Для данного исследования это важно потому, что ряд ученых утверждают, что активное применение неформальных правил ведения малого бизнеса характерно не только для переходных экономик, но и для стационарных. Здесь же следует подчеркнуть большее распространение на территории области особого типа предпринимательства – «челночества». А как доказывают результаты исследований (например, А.А. Яковлева), «челночный бизнес» является существенным источником неучтенного наличного оборота и одним из проявлений неформальной экономической деятельности⁵⁷.

Четвертая особенность состоит в *управлении акционерными обществами*: после проведения первого этапа приватизации в области сложилась структура собственности, где удельный вес инсайдеров⁵⁸ превышал 80%. В целом по России этот показатель также был высоким, но все же значительно ниже – около 60%. Причины большего удельного веса инсайдеров в области – использование II-й модели приватизации и выкуп арендованного ранее у государства имущества⁵⁹. Согласно ряду исследований, преобладание инсайдеров способствовало распространению в дальнейшем неформальных правил ведения бизнеса, агентским конфликтам между инсайдерами и аутсайдерами.

Таким образом, выделенные условия функционирования амурских фирм подчеркивают важность оценки соотношения формальных и неформальных механизмов адаптации в данном регионе при сложившихся экономических и институциональных условиях. Для этого

⁵⁷ См. например, доклад в рамках серии семинаров «Социология рынков»: Яковлев А., Голикова В. Непотопляемый челнок, или Секреты успешного выживания «нецивилизованных форматов» в розничной торговле. <http://ecsoc.ru/db/msg/16334>. – Прим. ред.

⁵⁸ Под инсайдерами в данной работе понимаются внутренние акционеры, под аутсайдерами – внешние инвесторы.

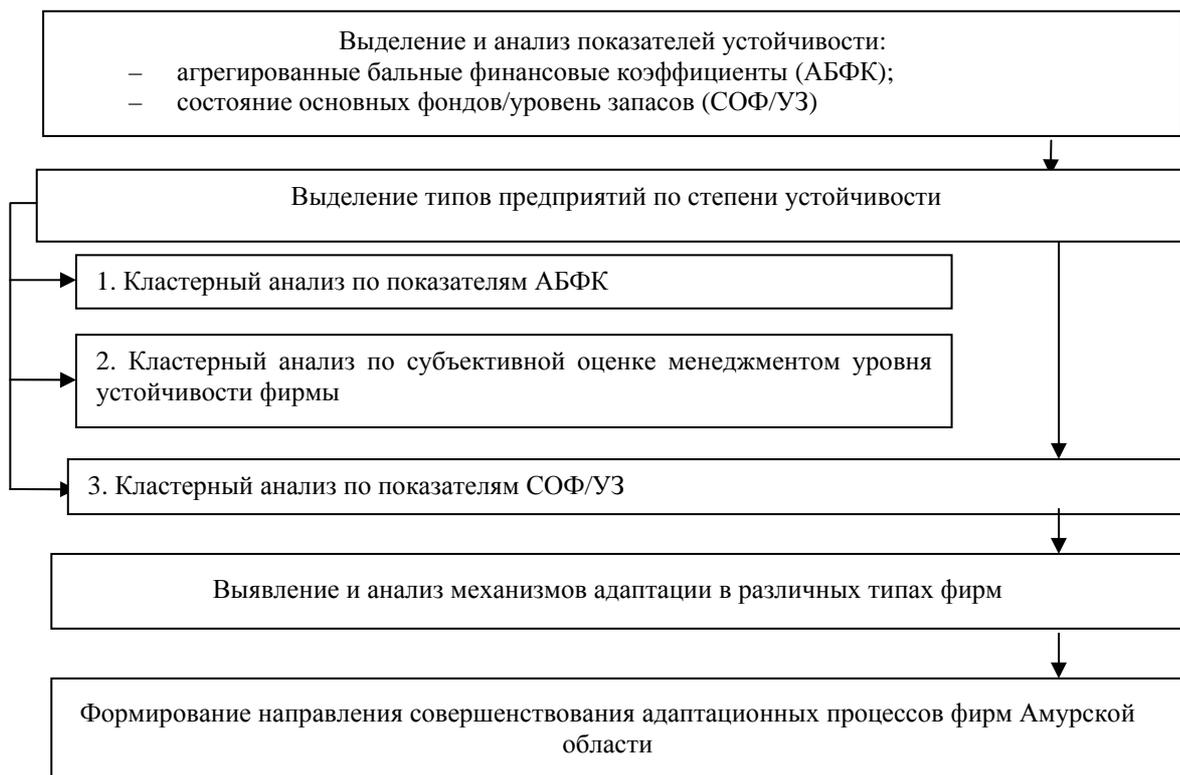
⁵⁹ Радыгин А.Д., Энтов Р.М. и др. Трансформация отношений собственности и сравнительный анализ российских регионов / Научные труды ИЭПП. М., 2001. <http://www.iet.ru/publication.php>

была разработана и применена специальная методика обследования, краткая характеристика которой представлена в следующем разделе статьи.

Методическая схема оценки адапционных механизмов функционирования фирмы

Предложенная в работе логическая схема *оценки адапционных механизмов по критерию устойчивости* включала четыре этапа. На рис. 1 представлен алгоритм исследования взаимосвязи механизмов адаптации и уровня устойчивости фирм.

Рисунок 1. Методика исследования механизмов адаптации



На первом этапе были рассчитаны показатели устойчивости, так как последняя принята в качестве критерия оценки адапционных механизмов. Традиционно для ее оценки используются финансово-экономические индикаторы, в данной работе применена методика агрегированных балльных финансовых коэффициентов⁶⁰.

Однако этот подход недостаточен для достижения поставленных в работе целей. Ведь ключевым элементом традиционных индикаторов финансово-экономической устойчивости является прибыль, но, как было выявлено на пилотном этапе обследования, отсутствие прибыли может свидетельствовать не столько о неустойчивости фирмы, сколько о ее включенности в неформальную схему бизнеса. Именно поэтому для оценки устойчивости в данной работе предложено использовать два дополнительных показателя: уровень запасов и состояние основных фондов. Уровень запасов выбран с учетом результатов мониторинга Российского экономического барометра, которые свидетельствуют, что у устойчивых предприятий он соответствовал нормальному значению. Показатель состояния основных фондов выбран потому, что в условиях продолжительного кризиса поддерживать фонды в

⁶⁰ *Леонов С.Н., Корсунский Б.Л.* Региональная политика: ресурсный аспект / Отв. ред. П.А. Минакир. Хабаровск: РИОТИП, 2003. С. 177.

нормальном состоянии могли именно устойчивые предприятия, и об этом свидетельствуют, например, исследования группы под руководством Е.Г. Ясина и РЭБ. На втором этапе оценки адаптационных механизмов при помощи кластерного анализа проведена группировка предприятий по трем критериям, помимо количественной оценки устойчивости использована экспертная оценка менеджерами положения своего предприятия. На третьем этапе при помощи факторного анализа выделены механизмы поддержания устойчивости в разных группах фирм.

При формировании выборки мы старались придерживаться метода «равных по численности квот». Поскольку цель работы заключалась в том, чтобы исследовать устойчивость *разнообразных* фирм Амурской области, то значимые параметры: организационно-правовая форма; отрасль; форма собственности. Еще одним важным параметром являлось финансово-экономическое состояние по данным бухгалтерской отчетности (поскольку мы хотели понять, почему кризисные предприятия продолжали существовать и как они выживали). Технология включения в выборку строилась на данных официальной отчетности и результатах пилотного интервьюирования и предполагала процедуру многократной проверки соблюдения всех четырех параметров. Процедура сбора информации и вхождения в поле включала следующие шаги: сбор внешней информации (анализ открытой бухгалтерской отчетности); анализ соответствия объекта требуемым параметрам; беседа с руководителем; анкетирование менеджеров; наблюдение / интервью (с персоналом, контрагентами и контактными лицами).

Типология адаптации амурских фирм

В табл. 3 представлены результаты трех кластерных анализов, которые позволяют увидеть расхождение в группировке предприятий, выполненной по разным подходам к оценке устойчивости.

Таблица 3. Группировки предприятий по критерию устойчивости

Метод оценки устойчивости	Состояние	Количество предприятий в группе, ед.
Агрегированные балльные финансовые коэффициенты	Неустойчивое	16
	Устойчивое	6
Экспертная оценка менеджерами	Неустойчивое	8
	Сложное, но улучшающееся	6
	Устойчивое	8
Состояние основных фондов и уровень запасов	Неустойчивое	10
	Устойчивое	12

Как видно из табл. 3, по агрегированным балльным финансовым коэффициентам только 6 предприятий из 22 были устойчивыми. По оценкам менеджеров, устойчивых предприятий 8, и еще 6 находилось в сложном, но улучшающемся состоянии. По показателям «уровень запасов / состояние фондов» более половины находились в устойчивом состоянии. Сопоставляя эти данные с результатами качественного анализа интервью с руководством, мы пришли к заключению, что наиболее адекватное деление на группы по критерию устойчивости получено по последней оценке (см. табл. 4).

Таблица 4. Характеристика устойчивости предприятий выборки по агрегированным балльным финансовым коэффициентам

Наименование агрегированного балльного коэффициента	Группировки предприятий по состоянию агрегированных коэффициентов			
	Кризисное	Неустойчивое	Относительно устойчивое	Совершенно устойчивое
К1 – финансовой независимости	10	12	0	0
К2 – ликвидности	9	12	1	0
К3 – оборачиваемости	1	4	15	2
К4 – структуры баланса	14	6	1	1
К5 – рентабельности	10	4	5	3

17 предприятий из 22 попало в группу устойчивых по коэффициентам оборачиваемости (деловой активности), иными словами, эти предприятия производили и сбывали продукцию. Правда, если судить по показателям рентабельности, то уже лишь 8 из них попадали в группу устойчивых. Если же обратиться к показателям финансовой независимости, ликвидности и структуры баланса, то подавляющее большинство предприятий оказывается в зоне неустойчивости или даже глубокого кризиса. Иначе говоря, несостоятельное на протяжении долгих лет предприятие продолжает производить, сбывать, продавать продукцию, платить заработную плату и даже привлекать коммерческие кредиты.

При этом интересно, что значения некоторых из рассчитанных показателей не просто «не удовлетворяют рекомендуемым», но резко, нестандартно отличаются от них. Например, значение коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств у одного из предприятий составило 62,26. Предприятия, по балансам которых были рассчитаны эти нестандартные показатели, могут быть охарактеризованы как «случаи отклоняющегося поведения». Выделено два типа случаев: (1) продолжительные чистые убытки, приводящие к отрицательному значению собственного капитала, отсутствию чистых оборотных активов; (2) многократное (в десятки раз) превышение привлеченных средств над собственными.

Пример первого случая: оборачиваемость собственных средств (рекомендуемое значение 0,8–1,2) у предприятия «цветная металлургия-2» в 2002 г. составила –66,79, т.е. предприятие, имеющее отрицательное значение собственного капитала, обеспечило значительную (более десятка миллиона рублей) выручку. Основная (но не единственная) причина появления этого отклоняющегося показателя заключается в следующем. Минимизируя сумму налога на прибыль, это золотодобывающее предприятие списывает на себестоимость затраты предстоящих периодов (что не соответствует нормативным указаниям), тем самым, несмотря на большую сумму выручки и потенциальной прибыли, она искусственно уменьшается. В результате не происходит увеличения собственного капитала за счет нераспределенной прибыли отчетного года.

Пример второго случая: соотношение привлеченных и собственных средств, с нормативным значением 0,5–0,8, для очень многих предприятий превышает единицу (что характеризует их высокую финансовую неустойчивость), а по предприятию «строительство-2» составляет 62,26. Иначе говоря, заемные средства «строительства-2» более чем в 60 раз превышают собственные. Объяснение этого факта заключается в том, что фактически существует 6 предприятий, входящих в неформальную «схему бизнеса», при этом основные средства находятся на балансе одного предприятия, остальные фирмы фонды арендуют. Основные хозяйственные операции отражаются в балансе анализируемого предприятия, но его основные фонды и соответственно собственные средства (прежде всего уставный капитал) минимальны: на балансе анализируемого предприятия отражена значительная сумма кредиторской задолженности, здесь же отражены понесенные предприятием в 2000–2001 гг. убытки.

Анализируя финансовые показатели предприятий выборки в целом, мы пришли к заключению, что реального финансового состояния балансы не отражают и поэтому разделение на их основе фирм на группы устойчивых и неустойчивых необоснованно.

В табл. 5 представлено разделение фирм на кластеры устойчивых и неустойчивых по показателям уровня запасов и состояния основных фондов. В кластере устойчивых предприятий износ основных фондов составляет менее 50%, уровень запасов у большей части приближается к нормальному значению. А в группе неустойчивых предприятий у большей их части степень износа составляет от 50 до 75%.

Таким образом, именно на основе кластеризации предприятий по критериям «уровень запасов / состояние фондов» был выполнен факторный анализ и выделены механизмы адаптации для разных по степени устойчивости типов фирм.

Таблица 5. Характеристика устойчивости предприятий выборки по уровню запасов/состоянию основных фондов

Показатели		Устойчивые предприятия	Неустойчивые предприятия
Уровень запасов	Менее 50%	–	5
	50–80 %	1	5
	80–100%	4	–
	100 %	7	–
	Более 100%	–	–
Изношенность основных фондов (машины и оборудование по основной деятельности)	Менее чем на 25%	7	–
	26–50% %	5	3
	51–75% %	–	7
	Более чем на 76%	–	–

В табл. 6 представлены механизмы адаптации группы устойчивых предприятий.

Первый фактор (механизм адаптации), маркированный как «рыночная адаптация» (27,22% объясненной дисперсии) показывает, что устойчивые предприятия использовали «традиционно-рыночные», формальные подходы к управлению фирмой, вводили управленческие инновации, создавали интегрированные бизнесы, и большую (а если судить по интервью и наблюдениям, определяющую) роль в этом играло наличие реальных механизмов управления и контроля со стороны собственника. Таким образом, данный механизм «рыночной адаптации» заключается в необходимости создания условий для контроля со стороны собственников над менеджерами, которые обеспечат реализацию на предприятии традиционных методов и приемов управления фирмой (стратегическое планирование, маркетинговые мероприятия, инвестиции, интеграцию).

Второй механизм, «формализованное управление финансовыми ресурсами» (18,9% объясненной дисперсии), говорит о том, что предприятие, имея обоснованную и формализованную политику управления финансовыми ресурсами, снижает частоту ухода от налогов и использования коррупционных практик. Конечно, и то и другое остается в арсенале предприятия, но приобретает более формализованный характер⁶¹. Под обоснованной политикой управления

⁶¹ В качестве примера можно привести возможность получения льготного электроэнергетического тарифа. Она существует для тех предприятий, которые платят налоги на прибыль (пусть и в небольших размерах). Кроме того, для получения этой льготы предприятие вынуждено специально разрабатывать технико-экономическое обоснование. Для тех предприятий выборки, которые имеют налаженное финансовое управление и разрабатывают бизнес-планы, это обоснование не представляет труда. Иначе обстоит ситуация у предприятий, которые финансовым планированием и составлением бюджетов либо не занимаются, либо занимаются по

финансовыми ресурсами понимается (для разных предприятий это различные формальные документы и бизнес-процессы): бизнес-план, организованное по всем правилам контроллинга бюджетирование, один лишь бюджет движения денежных средств, и т.п. К сожалению, в силу неподготовленности персонала и высоких затрат на консалтинговое сопровождение разработки финансового плана, возможность введения такого формального подхода к управлению финансами зачастую есть только у крупных предприятий (об этом говорят переменные об использовании монопольного положения, вошедшие в этот фактор).

Таблица 6. Механизмы адаптации в группе устойчивых предприятий

Механизм адаптации (% объясненной суммарной дисперсии)	Инструменты и методы адаптации
1. Рыночная адаптация (27,22%)	<ul style="list-style-type: none"> – Наличие реальных механизмов управления и контроля со стороны собственника – Ориентация на получение и максимизацию прибыли – Стратегические подходы к управлению бизнесом – Постоянные инвестиции в основные средства – Горизонтальная и вертикальная интеграция – Рыночная ориентация предприятия – Активное использование маркетинговых мероприятий по продвижению своей продукции – Взаимозачеты (отрицательная корреляция)
2. Формализованное управление финансовыми ресурсами (18,9%)	<ul style="list-style-type: none"> – Формирование и реализация финансовой политики – Инновации в сфере управления – Использование монопольного положения на рынке для установления завышенных цен на продукцию – Использование монопольного положения на рынке для давления на власть и общество – Легальное и квазилегальное уменьшение налогооблагаемой базы (отрицательная корреляция) – Прочие неформальные взаимоотношения (отрицательная корреляция)
3. Неформальные взаимодействия (12,81%)	<ul style="list-style-type: none"> – Использование личных связей в контролирующих, кредитующих, властных структурах – Лоббирование в органах власти с целью получения кредитов, налоговых льгот, оказание давления на плательщиков – Прочие неформальные взаимодействия
4. Псевдо-формальные механизмы (10,52%)	<ul style="list-style-type: none"> – Продажа и сдача имущества в аренду – Использование неплатежей – Легальное и квазилегальное уменьшение налогооблагаемой базы
5. Диверсификация (9,78%)	<ul style="list-style-type: none"> – Диверсификация – Торгово-посреднические операции для неторговых предприятий
6. Управление затратами (9,72%)	<ul style="list-style-type: none"> – Ориентация на получение и максимизацию прибыли – Минимизация издержек (отрицательная корреляция) – Завышение номинальных издержек с целью минимизации налогов (отрицательная корреляция)

острой необходимости. Впрочем, сам процесс получения льготы также сопряжен с рядом квазиформальных практик (например, развернутые консультации по заполнению документов от ведущих экспертов администрации получают не все предприятия).

Третий механизм, маркированный как «неформальные взаимодействия» (12,81% объясненной дисперсии), говорит о том, что устойчивые предприятия не отказывались от неформальных практик. Причем объединение соответствующих переменных демонстрирует и применяемый здесь «традиционно-неформальный» механизм адаптации: личные связи используются для лоббирования различных экономических преимуществ (кредитов, льгот, субсидий и т.п.).

Четвертый механизм, «псевдоформальные механизмы адаптации» (10,52% объясненной дисперсии), предполагает использование различных методов и приемов снижения налоговых выплат (в том числе посредством различных вариантов аренды имущества, неплатежей в пределах сформированной «схемы бизнеса»).

Пятый механизм, маркированный как «диверсификация» (9,78% объясненной дисперсии), говорит сам за себя. Однако объединение переменной «диверсификация» с «торгово-посреднической деятельностью» свидетельствует о том, что предприятия выборки по-прежнему диверсифицировались преимущественно в несвязанные отрасли (в торговлю) и совершенно не очевидно, что такая диверсификация была экономически обоснованной.

Шестой механизм «управление затратами» (9,72% объясненной дисперсии) говорит о том, что ориентация на максимизацию прибыли отрицательно связана с управлением затратами (что сложно объяснить классической теорией финансового менеджмента, но легко – малой связью финансовой отчетности и получением / пониманием прибыли). А механизм адаптации состоит в том, что в неформальной схеме бизнеса для увеличения реально располагаемой прибыли затраты, по крайней мере, номинальные, следует увеличивать.

Таким образом, группа устойчивых предприятий была *ориентирована* на стратегическое развитие, используя для этого современные подходы к ведению бизнеса. Предприятия этой группы не отказывались и от деформализованных практик, и механизмов адаптации. На стандартный вопрос: «А не думали совсем отказаться от “серых” практик налогового планирования?», многие (конечно, не все) отвечали, «думали, но сейчас это невозможно. И потом, когда есть возможности, предлагаемые государством, это и не нужно».

Конечно, результаты факторного анализа не говорят о том, что для всех предприятий, вошедших в группу, на первом месте стоял фактор рыночной адаптации, а, например, на третьем, – неформальные действия. И внутри группы одни предприятия опирались на преимущества проведенной диверсификации, а другие – монопольного положения. Но в целом результаты факторного анализа свидетельствуют, что *устойчивые предприятия использовали формальные механизмы адаптации*. В группе неустойчивых предприятий, для которых также был проведен факторный анализ, ситуация противоположна (табл. 7).

Первый механизм, «квазирыночная адаптация» (22,81% совокупной объясненной дисперсии), состоит в том, чтобы выстроить бизнес по критерию минимизации/ухода от налогов. Об этом говорят соответствующие переменные, выявляющие конкретные схемы минимизации налогов. Например, производственное предприятие развивает торговую деятельность (вначале в составе своего предприятия, а затем выделяет ее в отдельный бизнес). Затем по трансфертным ценам отдает торговому предприятию производимую продукцию, продает по ценам, ниже рыночных, имущество, а также оплачивает услуги (по ценам выше рыночных), предоставляемые торговым предприятием на этом же имуществе. Таким образом, проявляются переменные «интегрированности», «продажи имущества», «торгово-посреднических операций» и «завышения издержек». Формально – вертикально интегрированное (вперед по цепочке), рыночное предприятие, а реально – неформальная схема бизнеса для минимизации и ухода от налогов.

Второй механизм, «неформальные механизмы взаимодействия» (18,98% совокупной объясненной дисперсии), в целом похож на соответствующий механизм группы устойчивых предприятий. Впрочем, есть два важных отличия: во-первых, он второй по значимости в этой

группе и лишь третий в группе устойчивых, а во-вторых, для неустойчивых предприятий данный механизм стоит в обратной зависимости к стратегическому развитию. Иными словами, неформальные практики (например, получения льгот и субсидий) используются не для стратегического развития бизнеса, а, например, для личного обогащения менеджмента.

Таблица 7. Механизмы адаптации неустойчивых предприятий

Механизм адаптации	Инструменты и методы адаптации
1. Квазирыночная адаптация (22,81%)	<ul style="list-style-type: none"> – Горизонтальная и вертикальная интеграция – Продажа и сдача имущества в аренду – Использование личных связей – Торгово-посреднические операции для неторговых предприятий – Завышение номинальных издержек с целью минимизации налогов
2. Неформальные механизмы (18,98%)	<ul style="list-style-type: none"> – Использование монопольного положения на рынке для установления завышенных цен на продукцию – Лоббирование в органах власти с целью получения кредитов, налоговых льгот, оказание давления на плательщиков – Прочие неформальные взаимоотношения и действия – Стратегические подходы к управлению бизнесом (отрицательная корреляция)
3. Повышение эффективности управления (17,08%)	<ul style="list-style-type: none"> – Ориентация на получение и максимизацию прибыли – Формирование и реализация финансовой политики – Минимизация издержек – Инновации в сфере управления – Диверсификация
4. Tактические приемы финансового управления (15,19%)	<ul style="list-style-type: none"> – Использование неплатежей – Взаимозачеты – Наличие реальных механизмов управления и контроля со стороны собственника (отрицательная корреляция)
5. Tактическая адаптация (13,70%)	<ul style="list-style-type: none"> – Рыночная ориентация предприятия – Активное использование маркетинговых мероприятий по продвижению продукции – Постоянные инвестиции в основные средства (отрицательная корреляция) – Использование монопольного положения на рынке для давления на власть и общество (отрицательная корреляция)

Третий по значимости механизм адаптации неустойчивых предприятий, «повышение эффективности управления» (17,08% совокупной объясненной дисперсии), говорит о том, что и в группе неустойчивых предприятий осознали необходимость использования формальных методов и приемов управления бизнесом.

Четвертый механизм адаптации, «тактические приемы финансового управления» (15,19% совокупной объясненной дисперсии), включает псевдоформальные методы финансового управления (неплатежи и взаимозачеты). Важно то, что в фактор вошла с отрицательной корреляцией переменная «реальные механизмы управления со стороны собственников». Таким образом, учитывая отрицательную корреляцию переменных («взаимозачеты» и «механизмы контроля») и в группе устойчивых фирм, можно сделать вывод о том, что зачетные схемы применяются в том случае, если механизмы контроля развиты недостаточно.

Пятый механизм, «тактическая адаптация» (13,70% совокупной дисперсии), указывает на то, что предприятия этой группы использовали тактические маркетинговые методы и приемы управления (по продвижению продукции, услуг), но не развивались стратегически, осуществляя инвестиции в основные фонды.

Важнейшей общей особенностью предприятий этой группы является отсутствие «эффективного» собственника, т.е. собственника, заинтересованного в стратегическом развитии, инвестировании, рыночной интеграции. Приведем в качестве примера одно из обследованных нами промышленных предприятий. К 1999 г. финансовое состояние этого предприятия потребовало от регионального органа ФСДН введения чрезвычайных мер. Часть акций предприятия была продана новому руководству. За счет административных ресурсов, с одной стороны, и благодаря построению эффективных систем сбыта – с другой, к 2000–2001 гг. ситуация стабилизировалась. Однако ставка была сделана только на сбыт, а в производстве инноваций не проводилось. В отрасли нарастала конкуренция, на которую предприятие отвечало преимущественно новыми механизмами сбыта и продвижения, реже – незначительными и непринципиальными изменениями в ассортименте, упаковке и т.п. Сбыт организовывался по принципу «вертикально интегрированных структур», описанных выше. Прибыль в этих структурах аккумулировалась в виде «серо-черного нала» у последнего звена цепочки – ПБОЮЛ. Инвестиции в производство осуществлялись в незначительных объемах, через два года после стабилизации финансовое состояние вновь резко ухудшилось. Таким образом, причина возвращения в критическое состояние – отсутствие стратегического развития, вывод активов, построение бизнеса на принципе «ухода от налогов». Вероятно, это способ дальнейшего передела собственности и появления более эффективного контроля?

В Амурской области большая часть всех бизнесов функционирует в форме частных предпринимателей, и они также были обследованы в рамках данного проекта. Исследовательские процедуры для группы индивидуальных предпринимателей были значительно упрощены. Факторный анализ проводился в целом по выборке, без ее деления на устойчивые и неустойчивые бизнесы (табл. 8).

Таблица 8. Механизмы адаптации в группе ПБОЮЛ

Механизм адаптации	Инструменты и методы адаптации
1. Рыночная адаптация (31,48%)	<ul style="list-style-type: none"> – Гибкое управление и постоянный контроль со стороны собственника – Ориентация на получение и максимизацию прибыли – Формирование и реализация финансовой политики – Стратегические подходы к управлению бизнесом – Рыночная ориентация предприятия – Активное использование маркетинговых мероприятий по продвижению своей продукции – Использование неплатежей (отрицательная корреляция) – Взаимозачеты (отрицательная корреляция)
2. Инновационная адаптация (12,32%)	<ul style="list-style-type: none"> – Инновации в сфере управления – Минимизация издержек
3. Псевдоформальная адаптация (11,79%)	<ul style="list-style-type: none"> – Легальное и квазилегальное уменьшение налогооблагаемой базы – Обход таможенных барьеров – Прочие неформальные взаимоотношения и действия
4. Неформальная адаптация (9,04%)	<ul style="list-style-type: none"> – Личные связи

Первый механизм, «рыночная адаптация» (31,48% совокупной объясненной дисперсии), по набору входящих в него методов и инструментов сравним с первым по значимости фактором для устойчивых предприятий. Реально эти инструменты по-разному работают в этих группах фирм: мелкое предпринимательство имеет ряд конкурентных преимуществ (гибкость, быстрота реакции, отсутствие бюрократических систем управления, направленность на максимизацию прибыли и т.п.). Не стоит заблуждаться, однако, что у предпринимателей больше инноваций в сфере управления: стратегические подходы вовсе не предполагают, что мелкие предприниматели «пишут» стратегии или используют формальные процедуры

планирования, а маркетинговые мероприятия спланированы по всем научно-методическим правилам – с исследованием, программой, оценкой и т.п. Основное преимущество мелкого бизнеса – быстрота реакции на рыночные сигналы. Впрочем, для данного исследования важно: предприниматели *полагают*, что указанные инструменты и методы (принципиально формальные) важны для поддержания устойчивости их бизнеса.

Можно также пояснить, почему неплатежи и зачеты коррелируют с другими переменными фактора отрицательно. Предприниматели часто вынуждены приобретать запасы за наличный расчет, часто по предоплате, даже если они получают товарный кредит, то стараются рассчитаться своевременно – чтобы не потерять репутацию. Менеджеры средних предприятий указывали, что им приходится регулярно контролировать дебиторскую задолженность и напоминать «этим мелким покупателям» о сроках уплаты, но тут же подчеркивали, что оплата следует сразу после напоминания, просто многие еще не привыкли соблюдать сроки, работать по формальным договоренностям, т.е. не сложилась деловая культура.

Второй механизм, «инновационная адаптация» (12,32%), свидетельствует о правильности избранного критерия введения инноваций у предпринимателей: инновационная деятельность (приобретение компьютера или программы, система автоматизации торговли, обучение персонала) построена на принципе минимизации издержек, о чем и говорит этот фактор.

Третий механизм, «псевдоформальная адаптация» (11,79%), указывает на конкретные методы и приемы поддержания устойчивости своего бизнеса: минимизация налогов, обход таможенных барьеров, прочие приемы. На первый взгляд может показаться удивительным, что на этот фактор пришелся столь небольшой процент объясненной дисперсии, ведь результаты интервьюирования и наблюдений говорят об обратном: мелкий бизнес существует преимущественно на псевдоформальных или неформальных практиках. Несоответствию данных количественной анкеты и качественного анализа есть два простых объяснения. Во-первых, информанты, заполняя анкету, проявляли большую осторожность, зато в личных беседах были намного более откровенными. Во-вторых, некоторые методы их деятельности настолько легитимизированы, что уже воспринимаются как формальные (например, продавец, который не трудоустроен, а сам зарегистрирован как ПБОЮЛ, называется «реализатором»).

Четвертый механизм, адаптация через «личные связи» (9,04%), указывает на важность административного ресурса, личных связей в налоговой инспекции, в банке, в администрации, на таможне... Эти связи поддерживаются подарками, услугами.

Вообще предприниматели в большей мере зависят от сложившихся коррупционных практик, и вместе с тем в большей мере используют коррупционные связи для достижения целей своего бизнеса. На основе таких маркеров в текстах интервью, как «взятка», «мзда», «подарок», «чиновники», «государевы люди», «договориться», «давать», «презент» и др., мы выделили ряд коррупционных случаев. Они перечислены в порядке снижения негативности оценки «плательщиком»:

- необоснованная плата, не сопровождающаяся получением преференций, услуг и т.п. плательщиком⁶²;
- плата за лояльность во время проверок контролирующими органами⁶³;

⁶² От этого страдают предприниматели, чьи права определены наименее четко. В нашем исследовании это чаще всего мелкие «челноки».

⁶³ «Нет [никакой помощи не жду], лишь бы не мешали. Особенно эти проверки. Конечно, у нас документы в порядке. Но представьте себе, столько фирм [в бизнес-цепочке], и на каждую раз в полгода кто-нибудь да приходит. У нас проверка одна за одной. Сплошная

- подарки за более упрощенное получение лицензий, свидетельств, прочих «государственных» документов⁶⁴;
- плата за действия, ограничивающие рыночные законы и нормы, направленные на получение конкурентных преимуществ⁶⁵;
- плата за «хорошие отношения», лояльность, упрощение легальных (прописанных в законах и нормативных актах) правил налогового инспектора, служащего банка, нотариуса и т.п.⁶⁶;
- плата за упрощенное выполнение таможенных формальностей⁶⁷;
- плата за получение государственных заказов⁶⁸;
- плата представителю фирмы за более выгодные условия коммерческого договора⁶⁹.

На первый взгляд адаптация устойчивых предприятий и предпринимателей имеет черты явного сходства. По суммарной объясненной дисперсии на первом месте находится

нервопрепка. Хотя с ними тоже можно как-то договориться...» [руководитель промышленного предприятия].

⁶⁴ *«Раньше [имеются в виду 1990-е гг. – Н.Р.] тоже существовали таможенные брокеры, как государственные, так и негосударственные. Но только все оформлялись в одном месте – у государственного таможенного брокера. К нему отправлял руководитель таможи... Кстати, денег реальных они не брали, в смысле, в карман себе не клали, просто это позволяло ему сидеть на хорошем месте, хорошую зарплату получать... Но с введением нового таможенного кодекса, государственный ты или негосударственный, стало совсем не важно. Более того, не обязательно через брокера оформлять»* [руководитель торгового предприятия].

⁶⁵ *«Чтобы получить нормальный заказ и компьютеризировать какую-нибудь организацию, надо хорошо постараться, людей найти нужных, с ними договориться. А если так, без договора, будешь по два компа в день продавать. Ну, и кто выиграет?»* [руководитель торгового предприятия].

⁶⁶ *«Наверное, меня должно злить то, что приходится постоянно таможеннику плататить или благодарить своего налогового инспектора за помощь... она ведь часто подсказывает, как лучше сделать так, чтобы мне было лучше... но меня это не злит. Почему? Ну, ведь мне приходится выживать, выкручиваться и выгадывать, где и как государство обмануть, пока оно меня не утопило»* [промышленное предприятие].

⁶⁷ *«Решение о размере пошлины принимается таможенником. Пошлина может быть минимальной, а может быть максимальной... Если она окажется максимальной, то поездка была напрасной, но для того, чтобы она оказалась минимальной, нужно отдать половину полученной выгоды... Раздача доходов осуществляется часто даже не в этот день, поэтому поймать за руку очень сложно... да и кому это нужно? Все довольны: и он, и я, мне бы больше пришлось денег отдать, если бы по правилам»* [торговля, ЧП].

⁶⁸ *«Да, госзаказы получаем. ...Не нравится мне это слово – “взятка”. Вознаграждение лучше. Госзаказы через тендер сейчас получают. А в тендере главное выиграть по цене. Для нас это не проблема – мы по цене можем выиграть. Но... нам интересно взять и немного больше, для этого нам... председатель комиссии отдает цены победителя. Нашему человеку, т.е. тому, кто отдал нам цены, мы сольем в первый раз разницу между нашим прайсом и той ценой, которую мы назначим. Только тут важно найти этого человека, который может сделать то, что нужно»* [торговое предприятие].

⁶⁹ *«Я понимаю, что взятка, которую снабженец может получить... она и есть настоящая взятка... Когда мы пожарнику платим, то я, во всяком случае, понимаю, зачем и на что я трачусь. И эти затраты в принципе окупаются, как мне кажется. Но вот если товар дороже закупается, мне от этого точно хорошо не будет. И это не окупается»* [промышленное предприятие].

рыночная адаптация, включающая практически идентичные с устойчивыми предприятиями методы и инструменты. Вместе с тем реально они абсолютно по-разному работают в этих группах фирм: мелкое предпринимательство имеет ряд конкурентных преимуществ (гибкость, быстрота реакции, отсутствие бюрократических систем управления, направленность на максимизацию прибыли и т.п.). Но при этом предприниматели практически не составляют формализованных планов, не проводят маркетинговых исследований и т.п. Также обратим внимание на то, что механизм псевдоформальной адаптации стоит лишь на третьем месте (по проценту объясненной суммарной дисперсии). Такие инструменты, как уменьшение налогов, обход таможенных барьеров, использование личных связей реально являются для предпринимателей зачастую даже более важными для выживания, причем нередко воспринимаются как институционализируемая норма, а не «обход» или «нарушение».

Сравнительный анализ адаптационных механизмов во всех обследованных группах фирм позволил выделить *три типа адаптации*:

- рыночная и формальная у устойчивых предприятий;
- квазирыночная и неформальная у неустойчивых предприятий;
- рыночная и неформальная у предпринимателей.

Формы проявления данных типов адаптации нечеткие, существует ряд переходных вариантов.

Стратегическое развитие или тактическое выживание?

Результаты нашего исследования позволяют говорить о некоторой стабилизации внешней среды, повлиявшей на внутреннюю стабилизацию фирм⁷⁰. По данным анкетного опроса, на улучшение состояния своего бизнеса указывали около половины менеджеров, на ухудшение – 17%.

Положительное влияние на предприятия оказали такие факторы, как: повышение платежеспособного спроса на продукцию⁷¹, усиление стабильности в стране и области, изменение в продуктовой портфеле и замена оборудования. Предприниматели также отметили удачные маркетинговые стратегии и мероприятия. И достаточно весомую долю заняли «различные неформальные связи и действия»⁷², набравшие большие проценты по малому бизнесу.

⁷⁰ Вот стандартные реплики руководителей предприятий: «Конечно, с 1999 г. стало лучше, появились живые деньги – до этого мы их не видели совсем... люди стали получать зарплату... портфель заказов в целом наполнен» [строительство]. «Хотя и не все гладко, но год с минимальными убытками закончили» [машиностроение]. «Сейчас намного лучше, чем еще год назад – товарооборот вырос вдвое» [торговля, ЧП].

⁷¹ «Люди стали зарплату получать, хорошо живут железнодорожники и бюджетники. А за то время, пока был такой жестокий кризис, мебель разрушилась, людям ее обновлять надо. Поэтому спрос неплохой был. Также на нас хорошо повлияли крупные заказы – мы укомплектовали мебелью общежития космодрома и на Бурейскую ГЭС поставляли мебель» [мебельная фабрика].

⁷² «Нам удалось получить существенный заказ для Бурейской ГЭС, в течение трех лет это наш основной оборот, и выручка, и зарплата, и новое оборудование даже. Но если бы не личные связи директора, ситуация была бы иной. ...Вообще, в рынке нельзя коммерческие отношения взятками называть – за услуги надо платить... При чем тут коррупция, я же от этого получаю не меньше, чем он, а может, и больше. Без него где бы бизнес мой был, а так процветаем» [промышленное предприятие].

На средние и крупные предприятия наиболее негативное влияние оказывали: повышающиеся тарифы⁷³ (этот ответ и в общей совокупности опрошенных самый значимый), изношенное оборудование⁷⁴, поведение поставщиков, ненаполненность портфеля заказов, ранее не выполненные долговые обязательства фирмы⁷⁵. Среди факторов, отрицательно повлиявших на малый бизнес: усиление уровня конкуренции⁷⁶ и повышение тарифов, а также «другие» факторы (в том числе назывались изменение в таможенном регулировании, изменение ставок таможенных пошлин).

Самые острые проблемы, прогнозируемые руководителями фирм на ближайшее будущее, таковы (в порядке убывания значимости): нехватка квалифицированных менеджеров

⁷³ «Очень начали тревожить тарифы за электроэнергию и цены на уголь. За год произошёл рост затрат по электроэнергии в два раза. Нам говорят: занимайтесь энергосбережением. Мы проводим мероприятия, но попросту не успеваем за все повышающимися ценами. Только осуществили затраты – надеемся на какой-то эффект, но новое повышение все съедает. Проблема по углю не менее серьёзна. Стоимость райчихинского угля не сопоставима с его качеством, но доставлять уголь из Красноярска из-за железнодорожных тарифов дорого... Поэтому деятельность всех этих естественных монополий сильно сказывается на производителях» [промышленное предприятие].

⁷⁴ «Очень давно не обновляли оборудование. Но это пока невозможно. Денег на это нет. Запчасти приобретаем, своими силами ремонтируем, но новое купить не можем. Если так продолжится ещё несколько лет... просто физический распад многим машинам грозит» [строительное предприятие].

⁷⁵ «Вообще основные финансовые проблемы – проблемы прошлых лет. По одной реструктуризации миллион в месяц уходит... Сейчас другие проблемы захлестывают, к их решению руководство не всегда готово. Кадры – беда, взять негде, так надо учить? Но учить долго и дорого... Короче, не завидую я “генералу”...» [пищевая промышленность].

⁷⁶ «Раньше основная масса игроков имела равные шансы. Сейчас все больше ритейлеров приходит на региональный рынок. Конкуренция усиливается. Если он официальный дистрибьютор “Procter & Gamble”, конечно, там и технологии, и хорошая конкуренция по ценам» [торговое предприятие].

среднего звена⁷⁷, изношенное оборудование, неадекватная структура управления⁷⁸, нехватка квалифицированных рабочих, проблемы финансового характера⁷⁹.

При помощи факторного анализа были выявлены следующие комплексные проблемы.

Проблемы рыночного взаимодействия (25% совокупной дисперсии): финансовые проблемы; отсутствие стратегии развития; маркетинговые проблемы в сфере ценообразования и сбыта; ненаполненность портфеля заказов; недостатки в сфере снабжения. Слишком динамичный рост, за которым не успевает большинство сфер деятельности (отрицательная корреляция), иначе говоря, значительное влияние вышеперечисленных проблем противоположно динамичному росту.

Производственные проблемы (23% объясненной дисперсии): недостатки в сфере снабжения; устаревшие технологии; изношенное оборудование; недостаточное применение инноваций (здесь, очевидно, респонденты воспринимали инновации в большей степени как усовершенствования технико-технологические, хотя при составлении анкеты подразумевались и инновации в сфере управления); нехватка квалифицированных рабочих.

Управленческие проблемы (16% объясненной дисперсии): неадекватная структура управления; проблемы с обеспеченностью квалифицированными управленцами высшего звена; нехватка квалифицированных менеджеров среднего звена.

Проблема конфликтов (10,5%) в которую вошла соответствующая переменная.

Если внутренние проблемы будут углубляться, дополняясь внешними неблагоприятными факторами, т.е. кризис будет усиливаться, то руководители поступят следующим образом (табл. 9). Чтобы предприятие продолжало функционировать, с вероятностью около 70% руководители будут использовать неформальные связи, с вероятностью более 61% «бросят бизнес», с вероятностью более 56% будут использовать неформальные правила его ведения. Обращение в консалтинговую фирму – самый маловероятный вариант развития событий.

⁷⁷ «Люди очень важны. Я уже четвертую фирму меняю, ...и со мной команда переходит. Только один новый человек у меня – мой коммерческий, нужен был человек, хорошо знакомый с продовольственным рынком. Вот и сманили из ... N. И еще оттуда сманили кладовицу» [торговое предприятие]. «Специалисты не готовы к самостоятельной работе. Они обозначают проблему, – решай, ты же директор. Но мне надо, чтобы приходили с вариантом ее решения. Все острее осознаешь влияние и роль людей на все процессы. Если бы сейчас пришли профессионалы и сказали: “заплати и мы сделаем полный кадровый аудит, осуществим правильную организацию труда и планирование и контроль, организуем подбор кадров и нормальную мотивацию”, я бы заплатил деньги огромные. Раньше, когда было множество других проблем, меня устраивали старые люди, они кричат хорошо, строят рабочих. Но сейчас вышли на другой уровень, нужны профессионалы. Если учесть, что и у меня нет такой квалификации, и ни у кого нет на предприятии, то проблема серьезнейшая с персоналом уже сейчас. Но чем дальше, тем она будет ухудшаться» [промышленное предприятие].

⁷⁸ «Постоянно проводим небольшие реорганизации. То одну должность введем, то другую. Там вакансию создадим, там уберем. Но все же структура управления далека от совершенства» [строительство].

⁷⁹ «У нас постоянная проблема с оборотными средствами. Нет денег для покупки ГСМ, запчастей. Вообще мы уже дважды прошли через банкротство, и, думаю, через год-два вообще ничего не останется. Финансовые проблемы для нас самые острые. С другой стороны, кадры такая же беда. Наши механизаторы или пьют, или воруют, или воруют, чтобы пить. И это воровство у них называется “калымить”. Мы с горем пополам купим эту запчасть, он ее украдет, но домой деньги не принесет...» [сельское хозяйство].

Таблица 9. Действия по предотвращению кризиса на предприятии: оценки менеджмента

Действие	Среднее арифметическое*
Постараться завести максимально возможное количество личных связей в администрации, контролирующих органах и т.п.	0,680
Провести диагностику внешней и внутренней среды	0,673
Обанкротить убыточную фирму и завести новое дело	0,612
Разработать стратегию развития	0,590
Использовать в большей степени возможности российской действительности (двойной бухгалтерии, фиктивных сделок, взяток и т.п.)	0,564
Сменить ключевых работников организации	0,500
Баллотироваться в органы власти самому или членам моей команды	0,263
Обратиться в консалтинговую фирму	0,204

*Среднее арифметическое оценок 87 информантов об их личных (не всего предприятия) действиях в случае нарастания кризиса. Оценка давалась по вероятности реализации действия от 0,0 до 1,0.

Таким образом, руководители амурских фирм отмечают внешнюю и внутреннюю стабилизацию, которая, однако, высветила множество проблем стратегического и рыночного, а также производственного и управленческого характера, которые за годы *выживания* не решались, а прятались за новыми «деловыми схемами». Ориентация на них сохранилась и сейчас.

Если адаптация, основанная на применении формализованных методов управления, способствует большей устойчивости и эффективности бизнеса, то, видимо, хорошо бы иметь «рецепт формализации»?.. К сожалению, и это не раз доказывалось на теоретическом уровне, закрепление легальных и формальных норм – процесс длительный. Существуют теоретические концепции, которые ставят под сомнение и возможность, и однозначность выбора эволюционно-рыночного пути⁸⁰.

В условиях конкуренции институтов (а как видно из проведенного исследования, конкурируют формальные, неформальные и псевдоформальные правила поведения фирм), не обязательно победят формальные, даже если для экономики региона в целом они более эффективны. Тем не менее, нам хотелось бы подчеркнуть, что *достаточно стандартный набор формальных инструментов и методов управления способствовал повышению устойчивости ряда фирм Амурской области*. Этот же набор может быть эффективным средством адаптации и других фирм:

- изменение системы анализа и планирования на предприятии, введение концепции комплексного стратегического управления;
- изменение системы управления финансами, введение процедур формирования и контроля бюджетов;
- изменение внутренней системы организации и управления, оптимизация численности персонала и его диагностика;
- создание системы стимулирования и реализации инновационной деятельности.

⁸⁰ Буравой М. К теории экономической инволюции: исследование российской эксплоярной экономики // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. С. 61–83; *De Coto Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

Чтобы создать *предпосылки для применения этих механизмов*, можно воздействовать на складывающееся институциональное равновесие, при котором неформальные правила начинают устраивать большинство рыночных агентов.

Потенциальными стимулами для переоценки руководителями рисков и упущенных выгод от неформальных механизмов адаптации являются ограничения, которые возникают при привлечении инвестиций. Банки, инвестиционные фонды, частные инвесторы, региональные органы власти, требующие представления прозрачной отчетности, обоснованных инвестиционных предложений, опосредованно будут воздействовать на повышение в стратегической перспективе устойчивости и эффективности бизнеса и, в конечном счете, сформируют будущие эффекты своей деятельности. Создание в кредитующих / инвестирующих органах специальных отделов по бизнес-консультированию, обязательная квалифицированная независимая экспертиза инвестиционных документов при выдаче кредита, субсидий на уплату процента и т.п. может способствовать формализации методов и приемов управления.

Как показывает проведенное исследование, *самым важным стимулом для формализации механизмов адаптации является совершенствование механизмов управления и контроля со стороны собственников.* Среди обследованных фирм это актуально, прежде всего, для акционерных обществ и муниципальных и государственных унитарных предприятий. Впрочем, это важно и для предприятий других организационно-правовых форм, входящих в неформальные схемы бизнеса. В этом направлении могут действовать как внешние, так и внутренние механизмы. Среди внешних – процедуры банкротства, угрозы слияний и поглощений, расширение прав регулирующих государственных органов, среди внутренних – усиление роли наблюдательных советов.

В выборке обследованных фирм на качественном уровне выявлена зависимость между лучшим контролем со стороны собственников (и эффективным применением формализованных процедур управления) и наличием нерегиональных инвесторов в качестве аутсайдеров⁸¹. Конечно, этот вывод требует дальнейшего исследования и объяснения. Однако *поиск и привлечение внешних, в том числе зарубежных инвесторов для оздоровления предприятий области* считается одним из приоритетных направлений ее экономической политики. В региональных же нормативных актах⁸² не содержится изложения конкретных методов и инструментов привлечения частных инвесторов, внешних по отношению к региону. Возможным решением проблемы может стать *проведение прединвестиционной подготовки предприятий.* Такая подготовка предполагает: оценку бизнеса, санацию баланса путем реструктуризации и маркетизации долгов, введение формальной процедуры управления финансовыми потоками, выявление аффилированных структур, подготовку технико-экономических обоснований, диагностику персонала. Проведение такой подготовки с привлечением административных ресурсов может стать предметом соответствующей региональной программы и развитием механизма контроля со стороны собственников.

⁸¹ Здесь: внешние инвесторы (банки, фонды, корпорации и т.п.).

⁸² Программа «Экономическое и социальное развитие Амурской области на 2004–2010 гг.», Закон «Об инвестиционной деятельности в Амурской области»

Как показывают другие наши исследования⁸³, серьезным источником наличного неучтенного оборота и деформации правил поведения фирм области является отсутствие законодательства, регулирующего деятельность «челноков» и «народных торговцев». Вместе с тем, приграничное положение региона является едва ли не единственным его серьезным конкурентным преимуществом. Поэтому при разработке программ внешнеэкономической деятельности (создания на территории области свободной экономической зоны, проекта строительства моста через Амур и т.п.) необходимо учитывать сложившиеся неформальные институты и, по возможности, идти по пути их легализации⁸⁴. *Формализация уже сложившихся правил поведения в этом бизнесе и резкое ограничение новых внелегальных действий позволит снизить деформацию методов и инструментов адаптации в этом бизнесе.*

Выбор неформальных деловых схем определяется представлением бизнеса о величине сниженных с их применением рисков и затрат. Однако реально *экономические расчеты «серых» и «белых» схем проводятся редко* в связи с недостаточной квалификацией управленческих кадров и отсутствием алгоритмов расчета. Стандартные методы, например, приведения стоимости будущих доходов/затрат, как правило, не применимы из-за вероятностной оценки большинства транзакционных затрат. Следовательно, необходимы специальные модели анализа легальных и внелегальных деловых схем.

⁸³ Рыжова Н.П. Приграничная «народная торговля» в Благовещенске как форма китайско-русского симбиоза // Диаспоры. Независимый научный журнал. 2003. № 2. С. 88–126; Рыжова Н.П. Трансграничное экономическое пространство – основа формирования конкурентных преимуществ Амурской области // Региональное законодательство: опыт, проблемы, перспективы. Материалы науч.-практ. конференции Амурского областного Совета народных депутатов. Благовещенск, 2004; Рыжова Н.П. Трансграничный народный рынок в Благовещенске/Хэйхэ // «Мост через Амур». Внешние миграции и мигранты в Сибири и на Дальнем Востоке: Сб. матер. междунар. исслед. семинара. М.; Иркутск: Наталис, 2004. С. 153–169; Рыжова Н.П. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков» // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 5.

⁸⁴ Примером такой попытки может служить решение Центрального банка о проведении с I квартала 2003 г. эксперимента, заключавшегося в разрешении открывать корреспондентские счета банков «лоро» и «ностро» в валюте КНР, что во всех остальных регионах России запрещено.

Применение формализованных механизмов управления требует специальной квалификационной подготовки. Менеджеры в анкетном опросе отметили недостаток квалифицированных кадров, предприниматели же и вовсе в большинстве своем изучали рыночную экономику только на практике. *Поэтому важным стимулом для дальнейшей рыночной адаптации является развитие инфраструктуры бизнеса:* стимулирование деятельности коммерческих фирм, предоставляющих информационные и консалтинговые услуги малому бизнесу, а также некоммерческих организаций, защищающих права предпринимателей; стратегическое развитие человеческого капитала посредством программ повышения квалификации среднего и высшего управленческого звена, в том числе и особенно малого предпринимательства; независимый мониторинг деловой активности фирм области с обязательным включением в программу мониторинга деятельности ПБОЮЛ.

Дебютные работы

VR Миросистемный подход И. Валлерстайна – одно из немногих исследовательских направлений в рамках неомарксизма, которое продолжает сохранять широкое влияние в эпоху общего упадка влияния марксизма в социальных науках. Мы впервые обращаемся к данному направлению на страницах нашего журнала.

МИРО-СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К МАРКСИСТСКОМУ АНАЛИЗУ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ

Юдин Григорий Борисович

Студент магистратуры факультета социологии ГУ–ВШЭ

Email: gregloko@yandex.ru

Введение

«На смену старой местной и национальной замкнутости и существованию за счет продуктов собственного производства приходит всесторонняя связь и всесторонняя зависимость наций друг от друга» [Маркс, Энгельс 1955 (1848): 428]. Это наблюдение из «Манифеста коммунистической партии» долгое время оставалось незамеченным теоретиками социальной стратификации. Многие пронцательные замечания Маркса были объявлены пророчествами для того, чтобы построить на их основе новые теории. Но этой констатации роста глобальной взаимозависимости, кажущейся сегодня тривиальной, стратификаторы-марксисты не придавали значения.

Вторая половина XX в. характеризовалась в теории социальной стратификации тем, что можно было бы назвать попытками спасения марксизма. Марксисты, безусловно, дали серьезный толчок к развитию других направлений, а вместе с тем и стратификационных исследований в целом – это относится как к теории, так и к эмпирическим исследованиям. Однако сама марксистская теория в значительной степени зашла в тупик.

Основная задача марксистов состояла в том, чтобы найти ответ на вызовы, которые бросила им реальность. Здесь они оказались в более сложном положении, нежели сторонники других течений в стратификационном анализе. Последние в основном ведут дискуссию по поводу предпосылок, на которых строится та или иная традиция, – такая дискуссия плавно перетекает в социально-философскую плоскость и практически не угрожает ядру теории. Марксистам же суждено все время пытаться доказать, каким именно образом подтверждаются предсказания Маркса. В целом ряде случаев сделать это необычайно сложно. Основными проблемами, над которыми билась и продолжает биться марксистская теория, можно признать проблему растущего среднего класса (и связанную с ней проблему неконфликтного развития социальной структуры), наличие множества измерений стратификации, плохо сводимых к одному, экономическому (собственности на средства производства), а также слабость трудовой теории стоимости [Радаев, Шкаратан 1996: 107–108].

Попытки решить эти проблемы породили настоящие концептуальные шедевры. К этой категории, без преувеличения, можно отнести, в первую очередь, к работы Э.О. Райта [Wright 1989a] и Г. Карчеди [Carchedi 1977]. Однако, несмотря на тонкость анализа «противоречивых классовых позиций» Райта и «функций совокупного работника и совокупного капиталиста» Карчеди, данные теории постигает участь большинства неомарксистских проектов по спасению парадигмы. В итоге эти проекты либо не в состоянии объяснить наблюдаемую ситуацию, либо создают противоречивые схемы, либо

же радикально отступают от теоретических предпосылок марксизма (сознательно или несознательно).

Имеет смысл, однако, помнить, что марксистская теория ценна не сама по себе, но как способ продемонстрировать некий скрытый принцип, лежащий в основе социального неравенства и незаметный с первого взгляда. Что это за принцип? Райт пишет, что «тем компонентом, который отчетливо выделяет марксистскую концептуализацию класса среди других традиций, является понятие “эксплуатации”» [Wright 2004]. Действительно, представление об эксплуатации представляет собой совершенно особое понимание отношений социального неравенства. Неравенство – не просто некоторое наблюдаемое состояние вещей, результат стечения обстоятельств, но специфическое социальное отношение.

Большая часть трудностей марксистской теории стратификации обусловлена именно неспособностью зафиксировать реальное неравенство, которое можно было бы назвать эксплуатацией. Это возвращает нас к вопросам глобализации, на которую Маркс обращал внимание уже в середине XIX в. Если те отношения, которые представляли собой основную почву для развития эксплуатации, расширяются до масштабов целого мира, то сама собой возникает идея сменить объект марксистского анализа. Возможно, трудности, одолевающие неомарксистов, вызваны не ошибочностью теории Маркса и не неспособностью правильно применить ее к современным западным обществам, но неправильным выбором объекта исследования?

Попытка выработать марксистский взгляд на отношения, пронизывающие всю планету, содержится в миро-системной теории И. Валлерстайна. Теория предлагает новую концепцию капитализма как преходящей, хотя и уникальной по своим размерам исторической системы. Анализ классовых отношений представляет собой только часть (причем далеко не самую разработанную) этой теории. Впрочем, как замечает Райт, «по своей сути марксизм не является теорией классовой структуры» [Райт 2000: 75]; иными словами, специфический «марксистский» подход к социальной стратификации – лишь побочный продукт теории и идеологии марксизма. Поэтому вычленение в различных марксистских теориях элементов, представляющих интерес для собственно стратификационного анализа, требует особого труда. В данной работе планируется решить именно эту задачу в отношении миро-системной теории.

Мы рассмотрим работы, которые можно считать связующим звеном между идеями Маркса и миро-системной теорией, выделим некоторые компоненты этой теории, формирующие новый взгляд на социальную стратификацию, рассмотрим преимущества, которые дает такой взгляд, и укажем на некоторые проблемы, связанные с его принятием.

Теории империализма

Чтобы проследить истоки миро-системной теории, следует обратиться к работам по теории империализма. Несмотря на то что работы эти решали иные, нежели миро-системный подход, задачи, объединяющим звеном является развитие тезиса о транснациональном, глобальном развитии классового противостояния. По этой причине теории империализма могут представлять интерес для стратификационной теории.

Основополагающие труды по теории империализма были написаны в короткий период 1910–1915 гг. В данный период марксистская теория развивалась достаточно активно; конец этому развитию положили война, революция в России и последующий окончательный переход теоретиков марксизма в область практической борьбы. Тогда же ряд работ по теории империализма был подготовлен в Германии, Франции, Англии, России; главную роль в формировании теорий империализма сыграли работы австромарксистов.

Первой работой в этом ряду можно считать труд Р. Гильфердинга «Финансовый капитал», написанный в 1910 г. [Гильфердинг 1959 (1912)]. Гильфердинг дал экономическое обоснование расширения капитализма, выделяя в основном экстенсивные и институциональные факторы, обуславливающие экспорт капитала. Он же ввел в оборот причинно-следственную цепочку, вокруг которой строились дальнейшие дискуссии: развитие капитализма порождает стремление капиталистов к монополии, монополии повышают значимость финансового капитала в сравнении с торговым и промышленным, экспорт финансового капитала становится основным средством экспансии капитализма на новые территории. Таким образом, вскрывается суть процесса вовлечения все новых стран в капиталистический способ производства. Объяснение через технический прогресс в области средств сообщения оказывается несостоятельным, поскольку ранее наиболее развитые капиталистические страны также активно использовали новые рынки, но в качестве источника новых товаров для внутренних рынков. И только внутренняя логика капитализма изменяет внешнеэкономические ориентации капиталистов, заставляя их видеть в других странах (речь, конечно, главным образом, о колониях) иные рынки: труда, капитала, сырья.

Итак, причины распространения капитализма имеют двойкий характер. С одной стороны, это стремление осваивать новые территории, вырваться из-под пресса конкуренции, заняв новые земли. Это приводит к тому, что вновь оккупированные пространства рассматриваются в основном как источник сырья: «в настоящее время новый капитал обращается главным образом к тем отраслям, которые доставляют сырой материал для промышленности» [Гильфердинг 1959: 429]. С другой стороны, новые территории означают и новые институциональные условия: Гильфердинг обращает внимание на высокую ставку процента в странах неразвитого капитализма и низкую стоимость рабочей силы («ее относительно низкое качество уравнивается чрезмерной продолжительностью рабочего времени» [Гильфердинг 1959: 429]). Наконец, институциональным мотором для такой экспансии является, естественно, протекционистская политика страны-колонизатора.

Рассуждения Гильфердинга (особенно в той их части, которые касаются развития нового рынка труда) позволяют сделать предварительный, но весьма интересный вывод: по сути, в описываемый период происходит институционализация новых отношений социальной стратификации. Границы между колонией и колонизатором частично стираются, и возникают первые черты единой стратификационной системы. Важно подчеркнуть, что это происходит именно на рубеже XIX–XX вв., поскольку, как подчеркивает Гильфердинг (и другие теоретики империализма), протекционистская политика явилась новшеством для стран развитого капитализма. отождествление протекционизма и колониализма является неверным: длительное время протекционистская политика (которая прямо предполагает ориентацию на картели и обслуживание их интересов) была невозможной, поскольку в корне противоречила устремлениям капиталистических стран. Для Англии, например, еще в начале XIX в. это было бы невозможным, поскольку шло вразрез с духом либерального капитализма с его концепцией совершенной конкуренции. Таким образом, только серьезные изменения в рамках самого капиталистического хозяйства стали причиной возникновения новых отношений между странами развитого и неразвитого капиталистического хозяйства. Этот процесс можно назвать «экспортом эксплуатации».

Впоследствии под обобщающим понятием «империализма» стали подразумевать все то, что содержалось в схеме Гильфердинга, начиная с тенденции к монополизации и заканчивая протекционистской политикой. Р. Люксембург, впрочем, особое внимание уделила процессу капиталистической экспансии. Важное место в ее рассуждениях занимает рынок капитала: внешний заем рассматривается как источник развития для молодых капиталистических государств, но в то же время – как инструмент контроля над этими государствами со стороны стран развитого капитализма. Таким образом, займы – лучшее средство «для того, чтобы расширять поле деятельности накопления капитала и в то же время суживать его» [Люксембург 1934: 309].

Согласно этой схеме, капиталистические страны ведут наступление по двум направлениям, позволяя странам с традиционной экономикой расплачиваться за ввозимые туда товары ввозимыми же деньгами. Таким образом разрушается крестьянское хозяйство, а государство ставится в зависимость от иностранного капитала, сфера интересов которого в рассматриваемой стране неуклонно растет. С точки зрения социальной стратификации, капиталистические страны в короткие сроки создают новый пролетариат, руками государства обращая в него крестьян. Именно таким образом Люксембург рассматривает деятельность европейских предпринимателей (нередко авантюристов), характеризовавшуюся масштабным включением населения, занятого в аграрном секторе, в отношения найма.

Следует упомянуть, что Люксембург предлагает собственный взгляд на причины, побуждающие капиталистов к освоению новых территорий. Этот вопрос она ставит в контексте рассмотрения проблемы воспроизводства, которая сводится к вопросу о том, почему процесс производства в капиталистической экономике не прекращается. В отличие от других общественных формаций, капиталистическая основывает воспроизводство на реакции рынка: дилемма «продолжать ли производство данного товара» решается в зависимости от поведения спроса. Такой механизм был нехарактерен для более ранних формаций, и он обуславливает невозможность накопления без расширения рынков сбыта. Именно поэтому в капиталистическую экономику вовлекаются все новые общества.

Окончательный вывод Люксембург состоит в том, что, в конечном счете, все человечество может превратиться в два класса капиталистов и пролетариев. В этот момент дальнейшее накопление станет невозможным. Но еще до того, как это случится, произойдет восстание мирового пролетариата [Люксембург 1934: 387]. Последняя идея, впрочем, никак не обосновывается, но гораздо большую ценность представляет формирование нового структурного подхода к отношениям эксплуатации в глобальном контексте.

О. Бауэр не разделяет убежденности Люксембург в невозможности капитализма выжить в изолированном обществе. Происходящее с необходимостью расширение производственного аппарата гарантирует капитализму развитие, а проблема рынков сбыта возникает только в случае «кризисов перенакопления» [Бауэр 1934: 359]. Однако в ходе этого развития капитализм неизбежно сталкивается с рядом кризисов. В частности, Бауэр уделяет большое внимание демографической проблеме, апеллируя тем самым к экстенсивному фактору экспансии капитализма. Империализм становится для капитализма удобным способом выхода из таких кризисов за счет привлечения новых элементов материального производства и новой рабочей силы.

Последний аспект представляет особенный интерес, поскольку вносит нечто новое в стандартную марксистскую схему эксплуатации. Если экспансия действительно представляет собой способ разрешения внутренних кризисов (в том числе и кризиса социальной структуры), то можно сделать вывод о том, что структура капиталистического общества может достигнуть (или периодически достигать, если это циклический процесс) такого состояния равновесия, когда ресурс внутренней мобильности будет исчерпан. В полном противоречии со схемой Маркса это приводит не к революции, а к расширению социальной системы за счет пролетаризации населения неразвитых в капиталистическом отношении стран. Иными словами, возникает ситуация, в которой капиталисты не стремятся к пролетаризации населения внутри страны, а низшие классы не осуществляют революционных действий. В определенном смысле можно сказать, что сложившаяся ситуация всех устраивает: возникает межклассовый консенсус.

М. Адлер более подробно раскрывает природу этого консенсуса. С его точки зрения, он вызван тем, что низшие классы в наибольшей степени страдают от снижения мощи страны. Именно на низшие классы приходится основной удар, когда снижается объем внешней торговли страны, когда она теряет целые рынки. Поэтому победа «своих» капиталистов в борьбе с «чужими» рассматривается пролетариатом как свой собственный интерес [Adler

1978: 131]. Часто пролетариат не в состоянии разглядеть за этим сиюминутным интересом неизбежность дальнейшей эксплуатации со стороны буржуазии и все тяготы, которые обрушатся на его плечи в ходе этой битвы капиталистов.

Рассуждения австромарксистов продолжил в своей работе «Империализм как высшая стадия капитализма» В. Ленин. Несколько упрощая линию рассуждений Гильфердинга, для которого развитие капитализма представляло весьма противоречивый процесс, Ленин делает акцент на мировом господстве стран с большим весом финансового капитала. «Империализм есть капитализм на той стадии развития, когда сложилось господство монополий и финансового капитала, приобрел выдающееся значение вывоз капитала, начался раздел мира международными трестами и закончился раздел всей территории земли крупнейшими капиталистическими странами» [Ленин 1977: 387].

При этом существует два основных вида империализма: колониальный и ростовщический [Ленин 1977: 361–362]. Таким образом, не только колониальные державы осуществляют империалистическую политику (колониальные владения Германии никогда не были велики), но и все страны, оперирующие большим финансовым капиталом. Эта схема дает возможность свести воедино все международные экономические процессы и объявить весь мир аренной господства капиталистов¹.

Ленин, впрочем, идет дальше многих других авторов в рассуждениях об империализме. Полемизируя с К. Каутским, он лишний раз подчеркивает, что империализм осуществляется с помощью финансового капитала, а не промышленного [Ленин 1977: 389]. Отсюда следует вывод о том, что империализм не может ограничиться подчинением промышленно неразвитых областей: ключевым для международных отношений становится финансовое превосходство. Этим рассуждением Ленин не только несколько противоречит самому себе (поскольку в остальном делает особый акцент на колониальной политике западных стран), но и оказывается несколько проницательнее самого себя. Отношения международной зависимости на протяжении всего дальнейшего времени были куда более сложными, нежели следовало из сопоставления степени промышленного развития различных государств.

Ряд существенных претензий теориям империализма предъявил Й. Шумпетер. Особый интерес представляют два возражения. Во-первых, Шумпетер указывает на то, что рассматривать империализм в контексте классовой борьбы невозможно: по сути, это явление «представляет собой самый поразительный пример классового сотрудничества» [Шумпетер 1995: 98]. Возражение справедливо и, как было показано, прямо вытекает из рассуждений Бауэра. Однако поле для применения классовой теории здесь все-таки имеется, если трактовать пролетаризацию населения колонии в широком контексте, учитывая возрастающую взаимозависимость между странами. Второе важное замечание относится к империалистическому объяснению протекционизма. Шумпетер настаивает на том, что экономический мотив в протекционистской политике, хотя и существовал (это очевидно), но не был решающим [Шумпетер 1995: 96–99]. Здесь фактически речь идет о критике экономического детерминизма. Это возражение представляется вполне обоснованным (спустя тридцать лет после периода расцвета теорий империализма Шумпетер мог видеть, что неэкономические мотивы становятся все более значимыми в международной политике), и тем самым существенно снижает ценность теорий империализма для сегодняшнего дня. С начала XIX в. мировая политика сильно усложнилась, и вопрос о колониях снят с повестки дня. Даже теории неокOLONIALИЗМА уже во многом потеряли силу. Как правило, нельзя наблюдать полную зависимость одной страны от другой: отношения зависимости стали

¹ Таким образом, между прочим, сама собой решается проблема «азиатского способа производства», которая, казалось, встала непреодолимым препятствием на пути теории Маркса.

более многоаспектными. Это означает, что новый анализ, который использовал бы основные аргументы теорий империализма, требует гораздо более тонкого понимания ситуации.

Оценивая значимость теорий империализма, следует помнить о том, что они во многом были нацелены на политический анализ событий своего времени. Так или иначе, но марксистам удалось предсказать Первую мировую войну, которую они считали неизбежным этапом в развитии империализма [Adler 1978: 130]. Этот анализ был осуществлен в чрезвычайно важный момент, когда экспансия капитализма приняла особенно активную форму и во многом предопределила мировой порядок на длительное время.

Теории империализма достигли также достаточно важных результатов в изучении социальной стратификации, хотя это и не являлось их основной целью. На примере описанных работ ясно видно, как на уровне теории происходило трудное расставание с концепциями социального неравенства в отдельно взятых обществах и осуществлялись попытки концептуализации проблемы эксплуатации в глобальном масштабе. Если в контексте идеологической борьбы продолжал звучать тезис о неизбежности объединения пролетариата всех стран для свержения капитализма, то на теоретическом уровне уже явственно ощущалось, что пролетариат капиталистических стран не вписывается в новые схемы и стремительно утрачивает свой революционный потенциал.

Проблема государства в марксистской теории

Одной из наиболее сложных и запутанных проблем в марксистской теории является проблема государства. Корни ее непосредственно связаны с вопросами империализма. Позиция ортодоксального марксизма была представлена Ф. Энгельсом, объявившим, что со сменой общественной формации государство должно «отмереть» [Энгельс 1961: 225]. Достаточно скоро, впрочем, выяснилось, что механизм отмирания государства не ясен и существенно осложняется невозможностью социализма «в отдельно взятой стране».

Эти трудности идеологического характера распространились и на научный марксизм, в том числе и на стратификационную теорию. Из-за отсутствия целостного понимания роли государства в рамках капитализма марксисты были не в состоянии вписать в свои схемы стремительно растущий слой госслужащих. Его расширение происходило параллельно, а во многом и за счет расширения сервис-класса (в который они включались благодаря непроизводительному характеру труда). Это требовало коренного пересмотра марксистской концепции поляризации социальной структуры [Renner 1978: 252].

Райт выделяет две основных точки зрения на роль государства в рамках марксистской теории. Согласно одной из них, государство – лишь механизм, который рабочий класс должен взять под контроль. Согласно другой, государство в своем нынешнем виде – специфически капиталистическое образование, а потому должно быть уничтожено и заменено качественно иным механизмом. Первую позицию разделяет, в частности, Ч.Р. Миллс, вторую – Ленин и французские марксистские структуралисты [Wright 1993: 195]. При этом, однако, радикалы не предлагают внятного пути уничтожения государства. Это порождает сомнения относительно того, какое влияние государство оказывает на стратификацию капиталистического общества.

Размышляя над этой проблемой, Райт пишет, что для марксистов есть, по сути, два выхода [Wright 1989b: 342]. Первый – заявить, что госслужащие вообще не включены в классовую структуру капиталистического общества, поскольку не имеют отношения к процессу эксплуатации. Этот вариант по понятным причинам выглядит неприемлемым. Райт, впрочем, готов применить его к государственному аппарату. В таком случае все же остается значительный слой бюджетных рабочих, занятых в сфере услуг, а также и в сфере производительного труда. В их отношении Райт предлагает второй выход – понятие

«государственного способа производства» как разновидность капиталистического способа производства.

Такое решение представляется неудовлетворительным, поскольку не дает представления о роли государственного способа производства в рамках капитализма, о механизмах эволюции и возможных вариантах преодоления этого этапа. Ярче всего этот недостаток проявляется в том, что Райту не удается связать отношения государственной эксплуатации с параллельно существующей капиталистической эксплуатацией. Наблюдая некоторые внешние проявления зависимости государственного сектора от частного [Wright 1989b: 344], Райт оказывается не в состоянии предложить общую схему, объясняющую эту зависимость.

Райт также упоминает о третьем решении проблемы государства, сводящемся к отождествлению отношений найма в государственном секторе с аналогичными отношениями в частном секторе. В этом случае государство понимается как большая компания с некоторыми дополнительными рычагами влияния на рынок, на котором оно конкурирует. Очевидно, что эта позиция несостоятельна с экономической точки зрения; однако куда важнее то, что она скрывает социальные последствия того, что государство на самом деле играет совершенно особую роль в капиталистической системе. Таким образом, проблема государства оказывается принципиальной для выработки марксистского взгляда на систему социальной стратификации.

Следует заметить, что недоработка концепции государства заметна и в теориях империализма. Интересы капиталистического государства отождествляются с интересами крупных капиталистов, являющихся резидентами. Но применительно к внешней политике возникает вопрос о том, в чьих именно интересах она осуществляется. Война капиталистов и война капиталистических государств – это отнюдь не одно и то же, чего не отрицал, в частности, Ленин (в приведенном выше определении). Однако каким именно образом соотносятся эти противостояния, остается неясным.

Выход из этого тупика предлагает И. Валлерстайн, который опирается на Ф. Броделя [Wallerstein 2001: 211]. С его точки зрения, государство выполняет одновременно две противоположные функции. С одной стороны, оно осуществляет дерегулирование рынка в соответствии с либеральной концепцией «ночного сторожа». С другой стороны, оно является гарантом стабильности рынка, в его интересах не допускать ценовых войн и прочих явлений, которые могут вывести рынок из-под контроля. Государство снижает риски, сопутствующие вовлеченности в глобальную экономику, и удерживает за компаниями привилегии как на внутреннем, так и на внешнем рынке [Rubinson 1976: 642]. Результатом такой двойственной политики является создание максимально благоприятной для крупного бизнеса среды. Ограничения, налагаемые на него, не слишком чувствительны, в то время как угроза появления новых конкурентов, способных кардинально изменить ситуацию на рынке, сводится к минимуму. Фактически рынок и капитализм представляют собой две непересекающиеся сферы: если рынок – это зона совершенной конкуренции и небольших предпринимательских проектов, то капитализм – зона монополии и монополии. Причем к настоящему моменту капитализм значительно превалирует над рынком, и решающую роль в этом играет именно государство [Валлерстайн 2004: 88–91].

Для реализации этих функций у государства есть ряд инструментов [Wallerstein 1993b: 291]. В их число входят перераспределение дохода, ограничение доступа к рынку, защита самой власти от угрозы свержения. Важнейшим средством для достижения намеченных целей является внешняя политика. Она может осуществляться как в правовом (таможенные пошлины), так и в неправовом поле (вмешательство во внутренние дела других государств). Здесь ключевым механизмом является военная сила.

Аргументы, развивающие этот подход, можно найти в теории государства К. Оффе и Ф. Ронге [Offe, Ronge 1992: 253]. С их точки зрения, деятельность государства обуславливается заинтересованностью в коммодификации благ, т.е. в поддержании

существующих рынков и создании новых. Фактически для государства это единственный способ создать благоприятные для накопления условия. Поэтому государственная политика направлена на воспроизводство рабочей силы для рынка труда; на поддержание и расширение товарных рынков, а также рынков капитала; наконец, на адресную поддержку прибыльных секторов экономики и модернизацию отстающих.

С одной стороны, эта политика «административной рекоммодификации» дает возможность объяснить соотношения между государственным и частным сектором: первый обеспечивает рабочую силу для второго через системы образования, здравоохранения, общественного транспорта. С другой стороны, воспроизводится аргумент миро-системной теории, апеллирующий к государству как гаранту и координатору интересов отечественного капитала на международной арене.

Таким образом, государство следует понимать как способ давления на внутренний и внешний рынки, как средство введения удобных правил игры, как аппарат поддержки и воспроизводства самих рынков. В таком случае, государство обслуживает интересы крупного капитала. Было бы неправильным сказать, что оно находится в подчинении у крупного капитала и действует по его велению, – это значило бы повторить ошибку, которую делали теоретики империализма. Государство играет особенную и очень важную роль в современном капитализме и реализует свои собственные интересы. Поэтому манипуляция государством происходит не вследствие «захвата государства», но потому, что оно заинтересовано в том, чтобы им манипулировали. Кто в данный конкретный момент возьмет верх в этой борьбе за государственные привилегии – вопрос, который для государства, в общем, безразличен, а потому к дискуссии о роли государства в экономике отношения не имеет.

Данная концепция проливает свет на то влияние, которое государство оказывает на отношения стратификации. В зависимости от силы государства оно может стимулировать возникновение различных моделей стратификации общества. Далее будет подробно рассмотрена связь между геополитическими характеристиками государства и системами неравенства.

Система стратификации в странах ядра

Какие объяснительные схемы позволяет создать в рамках теории социальной стратификации миро-системный подход? Ответ на этот вопрос целесообразно разделить на два блока, руководствуясь антитезой «ядро – периферия», используемой в миро-системном анализе.

Антитеза «ядро – периферия» является отношением иерархии между странами в рамках капиталистической миро-системы. С точки зрения Валлерстайна, уникальность капиталистической миро-системы состоит в двух особенностях. Во-первых, она является единственной из всех существовавших в истории миро-систем мир-экономикой, в то время как все предшествующие миро-системы представляли собой мир-империи. Господство в мир-империях осуществляется только одной политической структурой (империей), хотя может со временем переходить от одной структуры к другой. Мир-экономика представляет собой систему, где господствуют несколько политических структур, причем баланс власти между странами также изменчив, хотя эти изменения происходят крайне медленно [Wallerstein 2001: 231–232].

Во-вторых, капиталистическая мир-экономика стала первой системой, которая включила в себя все страны земного шара. «Новая система, – пишет Валлерстайн, – объединила Европу и распространилась отсюда по всему миру, уничтожив при этом все альтернативные способы социальной организации и установив наконец, впервые в истории человечества, единое разделение труда на всем земном шаре» [Wallerstein 2001: 162].

Таким образом, в отношении «ядро – периферия» в капиталистической миро-системе оказались включены все без исключения государства. Положение страны в международной иерархии определяется исходя из экономического и политического критериев (существует целый ряд подходов к ранжированию стран). Место страны определяет широту и направление ее внешних связей и, наоборот, детерминируется местом в этой сети [Chase-Dunn, Grimes 1995: 397]. Отраслевой подход к вопросам положения страны в мир-экономике позволяет воссоздавать так называемые «товарные цепи» и учитывать стратегии конкретных государств, а также влияние сложившихся сетей контрактов. Это позволяет включать в анализ дополнительные факторы, объясняющие положение той или иной страны в миро-системе [Джереффи 2004: 50].

Антитеза «ядро – периферия», как правило, смягчается включением в эту схему полупериферийных позиций [Wallerstein 1993b: 97]. О странах, занимающих промежуточную (переходную) позицию между господствующими и подчиненными, писал уже Ленин [Ленин 1977: 362]. Такие страны контролируются группой более влиятельных стран, но при этом контролируют и имеют возможность навязать свои экономические интересы менее влиятельным. Соответственно, такие страны сочетают в себе черты как высшей, так и низшей категории стран.

В основании отношений господства одной страны над другой лежит различие в силе государства. Поскольку все государства имеют сходные интересы, включающие защиту собственных рынков и оккупацию внешних рынков, то в случае, когда экономическая и политическая сила государств неравна, более сильное государство оказывается в состоянии обеспечить интересы своих капиталистов на территории более слабого. Это оказывает определяющее воздействие на экономику обеих стран. В соответствии с этим формируются социальная структура и отношения социального неравенства.

Сначала мы рассмотрим влияние отношений мирового господства на стратификацию в странах ядра, затем – в странах периферии.

Как уже говорилось, в рамках внутренней политики государство (поскольку оно имеет достаточно сил для этого) осуществляет ряд мер, способствующих стабилизации олигополистических рынков. В число этих мер входит, с одной стороны, регулирование рынков, с другой – обслуживание капиталистического производства с помощью институтов, относящихся к государственному сектору. Таким образом формируются основные структурные характеристики социальной иерархии современного развитого капиталистического общества. Этими характеристиками являются широкий средний класс и высокая доля занятых в государственном секторе. Именно эти особенности были не в силах объяснить многие марксисты, следствием чего стали многочисленные попытки реинтерпретации этих явлений.

Между тем А. Горц «распрощался» с рабочим классом уже в 1980 г. [Gorz 1982 (1980)], а Ч.Р. Миллс обращал внимание на неуклонный рост среднего класса еще на тридцать лет раньше [Mills 1956 (1951)]. В этих работах признается фундаментальное изменение структуры западного общества, которое больше невозможно вписать в жесткие рамки противостояния «буржуазия – пролетариат». Миллс отмечает, что, наряду с численным увеличением рабочего класса происходит «подтягивание» условий жизни рабочего класса до норм среднего класса. Это дает ему основание критиковать все теоретические определения места среднего класса в системе стратификации за необоснованные предпосылки: «вера в то, что в будущей борьбе между большим бизнесом и рабочим классом решающую роль сыграют “белые воротнички”, основывается на убеждении в том, что в будущем состоится открытый бой между бизнесом и рабочей силой» [Mills 1956: 293].

Сближение классовых позиций рабочего и среднего классов на более или менее удовлетворительном для тех и других уровне материального положения безнадежно снижает революционный потенциал пролетариата. Дальнейший ход событий подтвердил

корректность замечаний Миллса: средние классы стали основным слоем развитого капиталистического общества. С. Лэш и Дж. Урри пишут о расширении контингента «белых воротничков» и сервис-класса как об одной из ключевых характеристик нового, дезорганизованного капитализма эпохи постмодерна. Увеличение веса средних слоев и их многообразия распыляют классы и знаменуют собой конец классовый борьбы в странах ядра [Lash, Urry 1993: 194–195].

Горц пишет о том, что этот новый класс представляет собой «не-класс не-пролетариев», поскольку не имеет никакого собственного классового интереса, а единственное его внятное стремление состоит в освобождении от принудительного труда с тем, чтобы получить время для труда автономного, самостоятельного [Gorz 1982: 75]. Горц фактически развивает рассуждения Г. Бравермана, который обратил внимание на роль принудительного труда в системе капиталистической эксплуатации и тем самым включил значительную часть средних классов в разряд эксплуатируемых. Браверман также отметил, что наемные работники фактически привыкли к такому положению дел, к необходимости принудительного труда, в которой их убеждают поколение за поколением [Braverman 1974: 150–151]. Браверман, впрочем, верит в то, что в конечном счете недовольство наемных работников прорвется наружу, однако объективно явления, которые он наблюдает, означают разложение класса как носителя классового интереса.

Итак, в общем виде иерархия современного западного общества формируется небольшим высшим классом, который правомерно называть капиталистическим постольку, поскольку значительная его часть контролирует средства производства; относительно небольшим пролетариатом, который практически перетекает в основное структурное образование – средний класс, или, точнее, разнообразные средние классы. Несмотря на содержащийся в трудовом процессе эксплуатационный элемент, революционный потенциал в таком обществе весьма невысок благодаря относительному благосостоянию подавляющего большинства категорий населения.

Миро-системная теория уделяет социальной структуре обществ ядра немного внимания. Это объясняется тем, что область основных напряжений и конфликтов находится на периферии. Тем не менее, общая концептуальная схема миро-системного анализа дает вполне адекватное объяснение сложившейся в господствующих странах классовый ситуации. Р. Рубинсон анализирует проблему социального неравенства в странах ядра и периферии [Rubinson 1976]. Исследование влияния относительного положения государства на международной арене на уровень социального расслоения демонстрирует, что страны с высоким весом в капиталистической миро-системе (страны ядра) склонны к воспроизводству социальной структуры, характеризующейся низкой поляризацией. Эти выводы подтверждаются и другими работами [Nolan 1983; Beer 1999].

Таким образом, инвестирование в иностранную экономику оказывается залогом выравнивания социальной иерархии в стране. Причиной этого является гарантия стабильности экономики внутри страны и возможность находить выходы из экономических кризисов за счет привлечения новых ресурсов в странах периферии. Экономическая структура стран ядра отличается высокой степенью дифференциации. В итоге ресурсы распределены по многим секторам экономики, что гарантирует относительно равный доступ к ним большей части населения (здесь речь не идет о небольшом слое капиталистов). Кроме того, сильное государство оказывает и прямое влияние на стратификацию, порождая большой сектор обеспеченных госслужащих. Наконец, стабильная ситуация, поддерживаемая на протяжении длительного периода, позволила выработать отлаженные механизмы балансирования ситуации – в частности, за счет профсоюзов [Rubinson 1976: 644]. В конечном счете, сложившийся классовый консенсус не подвергается серьезным испытаниям, которые могли бы закончиться поляризацией классовый структуры.

Позиция Валлерстайна по этому вопросу достаточно сложна. Рассуждая о соотношении «буржуазия – пролетариат» в современной миро-системе, он останавливается на том, что единственный способ концептуализировать это соотношение сейчас – это присвоение прибавочной стоимости. Иными словами, всякий, производящий больше прибавочной стоимости, нежели он потребляет, считается пролетарием, в обратном случае – буржуа. Критерий собственности на средства производства в настоящее время неприменим. Таким образом, строго экономическая основа классового противостояния отменяется и заменяется смешанной экономико-политической [Валлерстайн 2003: 175].

Далее, Валлерстайн утверждает, что поляризация классов реально происходит, но происходит не благодаря, а вопреки структурным особенностям капитализма, хотя и движима его внутренней логикой. Чем дальше, тем большее число людей вовлекается в процесс присвоения прибавочной стоимости из товаров, произведенных пролетариатом, – таким образом происходит процесс обуржуазивания [bourgeoisification]. Однако собственный интерес буржуа состоит вовсе не в том, чтобы прямым или косвенным образом извлекать прибыль из рыночных операций, но в том, чтобы извлекать ее из ренты [Wallerstein 2001: 165]. Рента функционирует как широко понимаемая монополия: речь может идти как о земельной ренте, так и о, скажем, выгоде от этнического превосходства (подробнее речь об этом пойдет ниже). Идеал буржуа – извлекать прибыль, используя монополистическую конъюнктуру; если же ее не существует, то задача состоит в том, чтобы ее создать. Однако, поскольку построенное таким образом хозяйствование ведет к развитию рынков, а возможности монополизации достаточно узки, буржуа испытывает давление с противоположной стороны: чтобы извлекать прибавочную стоимость, нужно работать на рынке. Таким образом, сам образ буржуа преобразуется: из монополиста он становится активным деятелем на рынке – например, вливаясь в состав сервис-класса. Как пишет Валлерстайн, эти буржуа – «не буржуа или в гораздо меньшей степени буржуа» [Валлерстайн 2003: 172]. Они вынуждены придумывать все новые способы занять изначально более выгодную позицию на рынке: наследственные земли и дворянское происхождение сменяет воспроизводство с помощью системы образования. Тем не менее, общая тенденция такова, что новый буржуа все сильнее испытывает необходимость добиваться материального благополучия и социального статуса, нежели просто использовать выгодные условия.

Хотя формально трактовка средних классов, предлагаемая Валлерстайном, расходится с той, к которой склоняются последователи Бравермана и Горца, реальные различия не столь велики. Валлерстайн относит большую часть новых средних классов к буржуазии, а Браверман акцентирует внимание на компонентах, сближающих их с пролетариатом, но основные выводы сходны. В обоих случаях речь идет о «новом буржуа» (Валлерстайн) или «не-пролетариате» (Горц). То, какая сторона дела имеет большее значение, зависит от угла зрения. Если рассматривать средние классы с точки зрения миро-системной перспективы, они могут считаться эксплуататорским классом (со слабым классовым интересом или вовсе без него), если же ограничиться структурой западных обществ, то те же категории окажутся эксплуатируемыми (и вновь без надежды на классовую мобилизацию). Эти выводы не противоречат друг другу.

Система стратификации в странах периферии

В том, что касается проблематики стран периферии, миро-системный анализ близок теориям зависимости. Эти теории постулируют, что проблемы развивающихся стран связаны с их структурным положением в мир-экономике: положение развивающейся страны служит залогом процветания развитых стран, поскольку всякая экономическая система предполагает неравенство (развитые страны могут существовать только за счет того, что существуют развивающиеся). Три основных аргумента теорий зависимости таковы: эксплуатация стран

периферии странами ядра за счет извлечения прибавочной стоимости; разрушение структуры экономики развивающихся стран в ходе этой эксплуатации, препятствование дифференциации; подавление политики, направленной на развитие стран ядра без опоры на внешние средства [Chase-Dunn 1975: 722–723].

Однако миро-системный анализ отличается тем, что предоставляет более разработанную схему эксплуатации, в которую вписываются отношения зависимости, а также и объясняет эти отношения в терминах тех тенденций, которые присущи капиталистической мир-экономике. Сначала следует изложить данные эмпирических наблюдений неравенства в странах периферии, а затем – обратиться к новому видению теории эксплуатации.

К. Чейз-Данн показывает, что экономический рост страны отрицательно связан с привлечением средств из-за рубежа – в виде государственного долга или инвестиций [Chase-Dunn 1975]. В свою очередь, экономический рост, который все же можно наблюдать в странах периферии, выливается в увеличение социального неравенства [Rubinson 1976]. Таким образом, положение на периферии миро-системы определяет такое функционирование экономики, которое способствует формированию поляризованной социальной иерархии.

Каков механизм, скрывающийся за этими зависимостями? В его объяснении вновь используется функционирование государства в современной мир-экономике. Поскольку периферийные страны, в основном, являются странами со слабым государством, государство оказывается не в состоянии защитить внутренний рынок и координировать развитие капитализма внутри страны. Вследствие этого широкий доступ в эту страну получают иностранные инвестиции. В этих условиях в выигрыше оказывается небольшая элита, которая стягивает на себя эти инвестиции или управляет распределением внешних заимствований. Инвестиции и заимствования лежат в основе всего разнообразия способов доминирования развитой капиталистической страны над развивающейся. Конкретные условия инвестирования определяются тем, интересы каких слоев государство способно отстоять в условиях вторжения капитала. Внешние заимствования тоже могут иметь различные последствия. Одним из наиболее критикуемых источников заимствования стал в последнее время Международный валютный фонд. МВФ ввергает развивающиеся страны в долговую зависимость и при этом навязывает им внутреннюю политику, которая, в частности, создает дополнительные проблемы с занятостью, а значит, и воздействует на социальную стратификацию [Cavanagh, Welch, Retallack 2000].

Элита становится институтом, с помощью которого осуществляются интересы доминирующей страны. Она часто управляет сырьевой отраслью, на долю которой приходится основной торговый оборот стран периферии. Это обеспечивает элите высокий уровень дохода, следствием чего становится развитие небольшого третьего сектора, являющегося средоточием хорошо оплачиваемых рабочих мест. Остальные сектора экономики остаются депрессивными, поскольку прибыли, получаемые как элитой, так и непосредственно иностранными инвесторами, в значительной мере не реинвестируются, а вывозятся за рубеж. Характерным для застойных секторов явлением становится скрытая безработица, которая препятствует консолидации рабочей силы и устраняет возможность реализации альтернативной государственной политики [Rubinson 1976: 643].

Сила государства имеет решающее влияние на характер социальной стратификации. Стратификационным последствием такого функционирования экономики является высокое социальное расслоение. При этом концентрация ресурсов приводит не только к материальной поляризации, но и к другим видам диспропорций. Б. Лондон и Д. Смит показывают, что в странах периферии остро встает проблема городского смещения [urban bias], выражающаяся в непропорционально высоком финансировании городской инфраструктуры в сравнении с сельской. Результатом становится экономическая стагнация [London, Smith 1988].

Проблема соотношения положения в мир-экономике и экономического роста достаточно сложна и, вероятно, имеет нелинейное решение [Nolan 1983: 416–417]. Очевидно, что низкая диверсификация экономики выливается в подверженность резким перепадам в экономическом развитии (и тем самым может вызывать незначительные, но все же изменения в социальной структуре). Кроме того, само представление о сегментации и недифференцированности экономики может потребовать пересмотра и замены на более конкретные понятия. Порой формально экономическая структура может быть достаточно дифференцированной (особенно в странах полупериферии) [Джереффи 2004: 39]. Вопрос состоит в том, как отделить структурные особенности, детерминированные положением страны в мир-системе и детерминирующие его, от структурных факторов, не имеющих отношения к позиции в международной иерархии.

Однако здесь это не столь существенно. Важнее эмпирические свидетельства того, что в странах периферии вследствие специфической структуры экономики возникает поляризованная социальная иерархия: небольшая элита отделена барьером от всего остального населения. Возникновение средних классов сопряжено с большими проблемами, поскольку отсутствуют (подавляются) стимулы для развития внутреннего бизнеса. Государство слабо, а потому не может обеспечить большого числа рабочих мест с хорошими материальными условиями. Спрос на квалифицированных «белых воротничков» невелик, поскольку тон задают небольшие локализованные ареалы капитализма, отрасли, мало нуждающиеся в передовых технологиях.

Описанное положение дел в странах ядра и периферии служит основой для общей концепции эксплуатации, которую формулирует Валлерстайн. Он говорит о тенденции к пролетаризации, существующей в современной мир-экономике. Этот процесс, так же как и обуржуазивание, происходит не в интересах капиталистов. Последние состоят в том, чтобы не ввергать полностью рабочих в деятельность по производству прибавочной стоимости. Это обуславливается необходимостью оплачивать труд рабочего, в то время как альтернативная стратегия состоит в том, чтобы переложить основную часть его проблем по самообеспечению на вне рабочее время, снижая тем самым производственные издержки. Эта вторая стратегия является куда более выгодной для капиталиста и приводит к расширению сферы неформальной (главным образом, домашней) экономики [Валлерстайн 2003: 128].

Однако необходимость в постоянном накоплении и в расширении платежеспособного спроса заставляет капиталиста идти на увеличение трудового дня и заработной платы. Таким образом происходит пролетаризация, выражающаяся в росте доли населения, занятой в производстве товаров для глобального рынка и в степени зависимости семей рабочих от зарплаты [wage] [Wallerstein 2001: 164]. Пролетаризация происходит в рамках социальной поляризации мира.

Домашнее хозяйство, где не все члены работают полный день, передает капиталисту не всю произведенную им прибавочную стоимость. Кроме того, пролетарий может получать в обмен на произведенную стоимость не деньги, а товар, комбинацию денег и товаров, а также не получать вообще ничего. Пролетарием в собственном смысле слова является всякий, кто передает всю произведенную им прибавочную стоимость в обмен на деньги [Валлерстайн 2003: 141].

Валлерстайн полагает, что в большей степени эксплуатируемым является не пролетарий, а полупролетарий. В том случае, если у домохозяйства рабочего есть иной источник дохода, кроме его зарплаты (или всех зарплат всех рабочих – членов домохозяйства), его требования к капиталисту по оплате труда снижаются, что позволяет капиталисту уменьшать издержки извлечения прибавочной стоимости: за тот же объем труда выплачивается меньшая зарплата [Wallerstein 1993a: 37]. Таким образом, параллельные тенденции к пролетаризации и обуржуазиванию служат снижению уровня эксплуатации.

Однако это не значит, что эксплуатация в действительности быстро исчезает. Ситуация с социальной структурой стран периферии обстоит достаточно сложно. Очевидно, что по мере занятия капиталистами новых территорий часть населения этих стран пролетаризируется. В то же время актуальность для этих стран проблем безработицы и депрессии во множестве секторов экономики демонстрирует, что пролетаризации подвержено далеко не все их население. Более того, логика пролетаризации должна неминуемо натолкнуться здесь на препятствие в виде местных элит, поскольку именно им выгоден сегментированный характер экономики. Значит, пролетаризация возможна только при условии уничтожения периферийного государства – буфера между капиталистами ядра и новой рабочей силой, становящегося для них барьером.

Однако интересы капиталистов предполагают не пролетаризацию, но эксплуатацию. И именно подход с позиций эксплуатации позволяет объяснить природу социальной стратификации в странах периферии. Характерной для этих стран особенностью является социальная поляризация на фоне нестабильного развития экономики. Согласно миро-системному подходу, такое положение возникает за счет относительной слабости государства в этих странах и системы доминирования стран ядра над ними.

Потребность в осуществлении эксплуатации побуждает капиталистов создавать трехуровневую структуру, повторяющуюся в различных аспектах мир-экономики [Валлерстайн 2001: 83–84]. Выше говорилось о трехслойной системе стратификации в странах ядра. На уровне мир-экономики в целом население полупериферийных и периферийных районов, не подвергшееся пролетаризации, служит ослаблению межклассового конфликта. Тем не менее, логика накопления такова, что пролетаризация неизбежна, и триада будет все в большей степени превращаться в оппозицию, разжигая классовую борьбу. Поэтому следует говорить не о непосредственной эксплуатации пролетариев со стороны капиталистов (здесь на самом деле происходит уменьшение эксплуатации), а о более абстрактной эксплуатации пролетаризирующейся периферии обуржуазивающимся ядром. В терминах анализа внутристрановых структур неравенства различия между этими точками зрения были бы невелики, если говорить только о странах ядра и периферии.

Однако, поскольку дихотомия «ядро – периферия» является слишком грубой, в миро-системном анализе используется понятие полупериферии, промежуточного состояния. Социальная стратификация в таких обществах, занимающих и подчиненную, и подчиняющую позицию, также сочетает в себе стратификации ядра и периферии. Предложить какую-то общую теорию стратификации в странах полупериферии вряд ли представляется возможным, потому что само понятие полупериферии требуется для того, чтобы классифицировать страны, занимающие промежуточное положение в силу различных обстоятельств (т.е. различных сочетаний факторов зависимости). Так, Чейз-Данн выделяет шесть исторических типов возникновения полупериферии, среди которых образование капиталистических городов-государств, распад государств ядра, эволюция трансформирующихся регионов, революционный вызов капиталистическим странам [Chase-Dunn 1997]. Для каждого из этих типов характерна своя история возникновения, однако все они имеют важность для миро-системной теории прежде всего потому, что заключают в себе потенциал перемен: как правило, их возникновение происходит в рамках трансформаций миро-системы. Их внутренняя структура определяется их недавним положением в мир-экономике и направлениями изменений.

Следует подчеркнуть, что подход Валлерстайна предполагает, будто укрепление классового сознания мирового рабочего класса (которое ведет за собой революцию) происходит не вследствие растущей эксплуатации, но вследствие того, что эксплуатация снижается, а уровень пролетаризации и поляризации социальной структуры растет. В этой конструкции полупериферия играет антиреволюционную роль, поддерживая эксплуатацию. Анализ социальной стратификации, который исходил бы из этого, должен был бы опираться на

полупролетаризированное население полупериферийных стран, служащее поддержанию трехуровневой структуры населения мира, на институты неформальной экономики в этих странах. Впрочем, различные траектории развития стран полупериферии предполагают возможность различных вариантов.

Недавнее исследование Ф. Борншира поставило новые проблемы перед миро-системным анализом, продемонстрировав, что проблема расслоения актуальна также и для стран ядра, если принимать во внимание изменения за длительный период (1970–1990) [Bornschiefer 2002; Bergesen, Bata 2002]. Тем не менее, это не меняет общих тенденций, состоящих в увеличении разрыва между странами ядра и периферии и небольшом росте социального неравенства в странах периферии. Это позволяет миро-системным теоретикам делать заключения о том, что вероятность справиться с неравенством у стран ядра гораздо выше, чем у стран периферии. Если виток расслоения связан с технологическими изменениями в структуре капитализма, эти изменения выльются в усиление зависимости внутреннего неравенства от положения в мир-экономике [Bornschiefer 2002: 122].

Неэкономические аспекты стратификации

Рассуждая о теоретическом потенциале миро-системного анализа в отношении проблем социальной стратификации, следует кратко упомянуть еще об одном аспекте. Одной из актуальных проблем марксистского анализа является неспособность вписать возникающие иерархии в модель экономического детерминизма. В современных обществах существует множество важных отношений неравенства, которые не определяются материальным параметром. Миро-системная теория предлагает решение, которое позволяет если не подчинить ряд неэкономических аспектов стратификации экономическому, то, по крайней мере, понять их взаимовлияние.

Выше уже говорилось о предлагаемом в рамках миро-системной перспективы взгляде на отношения территориальной стратификации внутри стран периферии и полупериферии [London, Smith 1988]. Положение страны в мир-экономике детерминирует сегментированную структуру экономики, результатом чего является поляризация между городом и селом. Этот эффект возникает даже тогда, когда иностранные инвестиции направлены в аграрный сектор: в этом случае расслоение развивается из-за разрушения традиционного сельского хозяйства, быстрой урбанизации и обнищания села [Beer 1999: 6]. Большой интерес представляет создание миро-системного объяснения процессов, происходящих в государствах ядра. Такого объяснения пока не разработано вследствие небольшого интереса миро-системной теории к развитым экономикам.

Другими важными измерениями стратификации современного общества являются этничность и раса. Эти феномены проявили свою способность оказывать большое влияние на процессы, происходящие в мире в эпоху глобализации [Stack, Jr. 1981]. Через некоторое время после существенного выравнивания отношений между различными расами и этническими группами проблемы неравенства в этой области вновь заявили о себе в полный голос.

В рамках миро-системного подхода предлагается два решения этой теоретической проблемы. Валлерстайн акцентирует внимание на упоминавшемся стремлении капиталиста извлекать выгоду из структурных преимуществ. По мере того как механизм наследования утрачивает свою силу, возникают новые способы утверждать свое превосходство на основании «прошлого». Тогда вступает в игру расовый и национальный аргумент. Причем если расизм служит для поддержания отношений «ядро – периферия», то национализм в большей степени направлен на мобилизацию населения внутри государства. Таким образом, расизм помогает капитализму локализовать рабочую силу, а значит – использовать ее для извлечения прибавочной стоимости. С точки зрения Валлерстайна, такую же роль играет и

сексизм, позволяющий эксплуатировать женщин. Социальная роль, предписывающая женщине вести домашнее хозяйство, позволяет капиталистам получать более дешевую рабочую силу. Национализм же, как правило, используется при борьбе групп интересов за влияние на государство и привилегии, которые оно может предоставить. Национальный фактор может вступить в игру, если для достижения этого влияния требуется мобилизация населения [Валлерстайн 2001: 94–99].

Валлерстайн отделяет понятие «этническая группа» от понятий «раса» и «нация». Идеология этничности имеет иное значение, нежели национализм. Акцентирование этничности помогает воспроизводить домашние хозяйства, препятствуя опасной для капитализма тенденции к полному исчезновению примордиальных общностей. Если эти общности действительно исчезнут, результатом станет дальнейшее разрушение института семьи, столь важного для капитализма, опирающегося на домашнее хозяйство при извлечении прибавочной стоимости.

Интересно, что сходные доводы приводил Адлер, когда пытался показать, что военная кампания начала века только прикрывает маски национальной борьбы борьбу капиталистов за новые территории. Адлер, впрочем, в большей степени акцентировал намеренную подмену одного явления другим со стороны европейских государств, защищающих интересы капиталистов [Adler 1978: 126]. Аргументация же Валлерстайна является в большей степени функциональной, демонстрируя ту выгоду, которую приносят разновидности этнической доктрины капиталистам, руководствующимся ей во многом бессознательно.

Альтернативу функциональному подходу Валлерстайна представляет собой позиция У. Данэуэй. Она обращает внимание на негативные для миро-системы в целом последствия этнических движений. Хотя, с ее точки зрения, «этнификация» сама по себе не ведет к закату мир-экономики, она может являться проявлением кризиса системы и усугубить его. Среди негативных для миро-системы последствий Данэуэй выделяет кризисы государства, спровоцированные, впрочем, не сепаратизмом, который в чистом виде представляет собой относительно редкое явление, но внутренними антисистемными движениями и противоречиями (такими, как необходимость сочетать сильное государство и демократизация), вызываемыми национализмом и вызывающими его. Кроме того, национализм противится экспансии рынков и ставит население на защиту территории и традиционного уклада, предлагает новые структуры коллективизации, наконец, просто сокращает население за счет кровопролитных конфликтов. Будучи продуктом внутренних противоречий капитализма, этнические конфликты оказываются одновременно его характерной чертой и угрозой для него [Dunaway 2003].

Миро-системный подход оказывается в состоянии предложить объяснения многим аспектам стратификации, которые не сводятся к экономическому неравенству. Хотя здесь было рассмотрено только несколько примеров, основная цель состояла в том, чтобы продемонстрировать теоретический ресурс, который предоставляет для исследования неэкономической стратификации анализ в терминах миро-системы. Как правило, объяснения в этой сфере используют внутренние противоречия капитализма. Это роднит их с классическим марксистским подходом, однако отличие состоит в том, что эти противоречия рассматриваются не только как независимые от воли капиталистов, но и как часто противоречащие их интересам эффекты. К тому же эти эффекты нередко представляются непреодолимыми ни революционным, ни каким-либо еще целенаправленным действием.

Заключение

Марксистская теория не раз доказывала, что с ее помощью можно получать нетривиальные теоретические результаты. В то же время этой теории приходится решать ряд проблем,

незнакомых другим направлениям. Необходимость снова и снова находить противоречия интересов и их структурные отражения, словно сизифов камень, заставляет ломать голову в поисках все новых и новых решений.

Миро-системная теория предлагает новый подход к марксистскому анализу социальной стратификации. Он позволяет учитывать относительно новые для современного мира тенденции, разрабатывая тем самым схемы, точно схватывающие эмпирическую картину. При этом, будучи многим обязанным теориям империализма, миро-системный подход сохраняет основные черты специфически марксистского диалектического видения социальной структуры. Это выражается в новой теории эксплуатации, которая может лечь в основу новых теорий классовой структуры, относящихся как ко всей миро-системе, так и к неравенству в отдельных обществах.

Использование миро-системной парадигмы, впрочем, сопряжено с особыми проблемами. Слишком высокий уровень абстракции, недооценка конъюнктурных факторов является только самой очевидной из них. Тем более что марксистский анализ стратификации, всегда заключающий в себе элемент прогноза, неизбежно будет пренебрегать какими-то значимыми для конкретных обществ обстоятельствами.

Более серьезной трудностью для теорий стратификации представляется типично марксистский элемент утопии, заложенный в парадигму. И. Валлерстайн осознает эту проблему, рассматривая эволюцию утопического марксизма [Wallerstein 2001: 177–178]. Но, опираясь в своем анализе идеологии на К. Мангейма, Валлерстайн не избегает той же ошибки, которую делал Мангейм. Релятивизация научного знания подразумевает релятивизацию всякого знания и, хотя Валлерстайн, вслед за Марксом, признает позитивную общественную роль утопии, для всякой теории утопичность продолжает оставаться нерешенной проблемой. В миро-системном анализе утопичность эта выражается в уверенности в том, что эпоха мирового господства США заканчивается, что капиталистическая мир-экономика вступила в свою конечную стадию (данное предположение Валлерстайн концептуализирует с помощью теории самоорганизующихся систем Пригожина). У этого взгляда есть серьезное подтверждение в том, что экстенсивное развитие мира наткнулось наконец на преграду в виде пределов земного шара. Однако большая часть выводов, которые из этого делаются, не имеет под собой достаточных оснований. В итоге тезис о том, что мир вступает в качественно иную фазу, эпоху перемен, повторяется в работах по миро-системному анализу, словно мантра.

В области теории социальной стратификации этот изъян чреват смещением всех моделей в направлении поиска некоего синтеза, который мог бы снять противоречия капиталистической экономики. Соответственно, часто объяснения неравенства подразумевают эту недоказанную необходимость глобальных изменений. Поэтому объяснения новых структурных явлений, которые способна предложить миро-системная концепция, подменяются этическими рассуждениями о роли, которую должны сыграть в предотвращении глобальной катастрофы антисистемные движения [Chase-Dunn 2005]. Поиск выхода из этого утопического тупика является актуальной для миро-системной парадигмы задачей, хотя нет уверенности в том, что у нее есть решение.

Тем не менее, в области марксистского анализа социальной стратификации миро-системный подход представляет собой относительно новую перспективу. Это означает, что открыты возможности для построения теоретических объяснений, которые учитывают последние тенденции в области как экономического, так и неэкономического неравенства. Можно надеяться, что в условиях усиливающейся взаимозависимости в миро-системе марксистская мысль получит новое развитие в теориях стратификации.

Литература

- Бауэр О. Накопление капитала // Р. Люксембург. Накопление капитала. Л.; М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1934. С. 339–360.
- Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001.
- Валлерстайн И. Конец знакомого мира. Социология XXI века. М.: Логос, 2004.
- Валлерстайн И., Балибар Э. Раса, нация, класс. Двусмысленные идентичности. М.: Логос-Альтера, 2003.
- Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. М., 1959.
- Джереффи Г. Международное хозяйство и экономическое развитие // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 5. С. 35–62. См. также: Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 632–658.
- Ленин В. Империализм как высшая стадия капитализма // В.И. Ленин. Полное собрание сочинений. Т. 27. М.: Издательство политической литературы, 1977. С. 229–426.
- Люксембург Р. Накопление капитала // Р. Люксембург. Накопление капитала. Л.; М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1934. С. 3–338, 375–463.
- Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 4. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. С. 419–459.
- Радаев В., Шкаратан О. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996.
- Райт Э.О. Марксистские концепции классово-структурной структуры // Рубеж. 2000. № 15. С. 35–84. <http://ecsocman.edu.ru/rubezh>
- Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.
- Энгельс Ф. Развитие социализма от утопии к науке // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 19. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. С. 185–230.
- Adler M. The Ideology of the World War // Austro-Marxism / Ed. by T. Bottomore. Oxford: Clarendon Press, 1978. P. 125–135.
- Beer L. Income Inequality and Transnational Corporate Penetration // Journal of World Systems Research. 1999. Vol. 5. No. 1. P. 1–25.
- Bergesen A., Bata M. Global and National Inequality: Are They Connected? // Journal of World Systems Research. 2002. Vol. 8. No. 1. P. 130–144.
- Bornschiefer V. Changing Income Inequality in the Second Half of the 20th Century: Preliminary Findings and Propositions for Explanations // Journal of World Systems Research. 2002. Vol. 8. No. 1. P. 100–127.
- Braverman H. Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. N.Y.: Monthly Review Press, 1974.
- Carchedi G. On the Economic Identification of Social Classes. L.: Routledge & Kegan Paul, 1977.
- Cavanagh J., Welch C., Retallack S. The IMF Formula: Generating Poverty // The Ecologist. 2000. Vol. 30. No. 6. P. 23–26.
- Chase-Dunn C. Social Evolution and the Future of World Society // Journal of World Systems Research. 2005. Vol. 11. No. 2. P. 171–192.

- Chase-Dunn C.* The Effects of International Economic Dependence on Development and Inequality: A Cross-National Study // *American Sociological Review*. 1975. Vol. 40. No. 6. P. 720–738.
- Chase-Dunn C.* The Semiperiphery: Seedbed of Change // *Rise and Demise: Comparing World-Systems* / Ed. by C. Chase-Dunn, T. Hall. Boulder, CO: Westview Press, 1997.
- Chase-Dunn C., Grimes P.* World-Systems Analysis // *Annual Review of Sociology*. 1995. Vol. 21. P. 387–417.
- Dunaway W.* Ethnic Conflict in the Modern World-System: The Dialectics of Counter-Hegemonic Resistance in an Age of Transition // *Journal of World Systems Research*. 2003. Vol. 9. No. 1. P. 3–34.
- Gorz A.* Farewell to the Working Class: An Essay on Post-industrial Socialism. L.: Pluto Press, 1982.
- Lash S., Urry J.* The End of Organized Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1993.
- London B., Smith D.* Urban Bias, Dependence and Economic Stagnation in Non-core Countries // *American Sociological Review*. 1988. Vol. 53. No. 3. P. 454–463.
- Mills C.W.* White Collar: The American Middle Classes. Oxford: Oxford University Press, 1956.
- Nolan P.* Status in the World System, Income Inequality, and Economic Growth // *American Journal of Sociology*. 1983. Vol. 89. No. 2. P. 410–419.
- Offe C., Ronge V.* Theses on the Theory of State // *Classes, Power and Conflict: Classical and Contemporary Debates* / Ed. by A. Giddens, D. Held. Basingstoke: Macmillan, 1982. P. 249–256.
- Renner K.* The Service Class // *Austro-Marxism* / Ed. by T. Bottomore. Oxford: Clarendon Press, 1978. P. 249–252.
- Rubinson R.* The World-Economy and the Distribution of Incomes within States: A Cross-National Study // *American Sociological Review*. 1976. Vol. 41. No. 4. P. 638–659.
- Stack J., Jr.* Ethnic Groups as Emerging Transnational Actors // *Ethnic Identities in a Transnational World* / Ed. by J. Stack, Jr. Westport, CO; L.: Greenwood Press, 1981.
- Wallerstein I.* Historical Capitalism. L.: Verso, 1993.
- Wallerstein I.* The Capitalist World-Economy: Essays. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
- Wallerstein I.* Unthinking Social Science: The Limits of Nineteenth-century Paradigms. Philadelphia: Temple University Press, 2001.
- Wright E.O.* A General Framework for the Analysis of Class Structure // *The Debate on Classes* / Ed. by E.O. Wright. L.; N.Y.: Verso, 1989. P. 3–43.
- Wright E.O.* Class, Crisis and the State. L.; N.Y.: Verso, 1993.
- Wright E.O.* Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis // *Approaches to Class Analysis* / Ed. by E.O. Wright. Cambridge: Cambridge University Press, 2004. P. 1–26.
- Wright E.O.* Rethinking, Once Again, the Concept of Class Structure // *The Debate on Classes* / Ed. by E.O. Wright. L.; N.Y.: Verso, 1989. P. 269–348.

Профессиональные обзоры

ВСЕ, ЧТО ВЫ ХОТЕЛИ ЗНАТЬ О РЕКЛАМЕ.RU

Надеждина Евгения Владимировна,

кандидат культурологических наук, ГУ–ВШЭ

Email: nadezhda@hse.ru

Все проходит и все продается.

Ф. Бекбедер

Рынок рекламы в России – один из самых динамично развивающихся. Реклама пронизывает все сферы жизни современного общества, в потребительские отношения втягиваются культура, искусство, политика, религия. Реклама – не только развитая индустрия, сулящая быстрые прибыли, но и зрелище, интерес к которому все возрастает. Фестивали рекламы привлекают все большее количество зрителей, а самих фестивалей с каждым годом становится все больше.

В поисковой системе Rambler реклама выделена как отдельная категория в Top 100 – рейтинге наиболее популярных разделов Интернета среди пользователей. Среди первых 25 заглавных страниц, размещенных в этом разделе, преобладают предложения по «раскрутке» сайтов в Интернете, доски объявлений.

Предметом нашего интереса стали ресурсы, посвященные метаописанию рекламы: аналитика, теория и практика. Материалы описываемых ресурсов используются автором статьи при чтении курса «Теория и практика рекламной коммуникации»¹.

Отобранные нами сайты можно разделить на три группы.

1. Сайты маркетинговых компаний, занимающихся исследованиями рынков

ГфК Русь (GfK Русь): <http://www.gfk.ru/>

Институт маркетинговых исследований ГфК-Русь – российское дочернее предприятие крупнейшей в Европе и в мире исследовательской компании GfK Group. Компания – пионер в области маркетинговых исследований в России. Подробно описана структура компании. Приводятся краткие аннотации исследовательских инструментов, используемых при проведении различных исследований. Компания проводит также Всероссийский выборочный опрос (Омнибус), направленный на изучение ситуации на российском рынке в целом. Помимо стандартного набора информации для потенциальных клиентов, GfK выделило отдельный сайт для своего «Круглого стола исследователей рынка»: <http://forum.gfk.ru>. На нем общаются как профессиональные маркетологи и социологи, так и студенты и начинающие специалисты, которые приглашаются к участию в диалоге и могут задавать вопросы в режиме on-line. Однако модераторы строго предупреждают, что этот сайт

¹ Программу курса см. в нашем журнале: 2005. Т. 6. № 5. С. 152–162. – *Прим. ред.*

«не для студентов-халявщиков, не для раздачи халявных исследований». Девиз участников форума: «Делитесь знаниями – у вас их меньше не станет!»

На сайте размещена обширная библиотека по маркетингу и смежным дисциплинам: <http://forum.gfk.ru/texts/index.html> Представлены тексты на русском и английском языках по методике и анализу данных количественных и качественных методов исследования, теории и практике маркетинга, брендингу, сегментации и изучению потребителя, интернет-рекламе. Отдельный раздел посвящен программе SPSS.

Комкон: <http://www.comcon-2.ru>

Официальный представитель компании «Research International» в России. Основное направление деятельности – производство и продажа в России комплексного исследовательского продукта Target Group Index (TGI). Это масштабное исследование потребления товаров и услуг, стиля жизни, читательских и зрительских предпочтений, адаптированное к российским условиям. Посетители сайта могут ознакомиться с некоторыми результатами по отдельным разделам TGI (телевидение, радио, пресса, Интернет, финансы, рейтинги брендов), представленными либо в виде графиков и таблиц, либо в виде кратких резюме. В открытом доступе представлена информация самого общего характера, дающая представление о возможностях этого исследовательского инструмента.

Первая страница сайта решена лаконично. На ней размещен перечень видов исследований, о каждом из которых можно узнать на отдельно открывающейся странице (как правило, это перечисление проблемных точек исследования и последовательность его этапов). Материалы двух других рубрик, «Новости» и «Цифры недели», опираются на данные TGI и иллюстрируют некоторые аспекты российского потребительского рынка. «Цифры недели» представлены в графическом виде, «Новости» помимо цифр содержат небольшой аналитический комментарий специалистов компании (например, «Любимые бренды москвичей», «Москвич XXI века: богатый, умный, модный»).

Рубрика «Каталог продуктов» рассчитана на потенциальных покупателей результатов исследований по отдельным отраслям рынка.

В разделе «Публикации» можно ознакомиться со статьями и интервью сотрудников компании, опубликованными в различных периодических изданиях с 1998 г.

Ромир-мониторинг: <http://www.romir.ru/default.htm>

Холдинг, объединяющий ряд самостоятельных компаний (как сказано в пресс-релизе). Ориентирован на исследования рынка и общественного мнения, что определяет архитектуру сайта. На главной странице размещаются краткие аннотации исследований общественного мнения «на злобу дня», такого рода информация представлена и в разделе «Архив» (с 2002 по 2004 г.). Подробный раздел «О компании». В разделе «Методы» размещены аннотации продуктов, представляемых компанией: маркетинговые методы, социально-политические методы, исследования эффективности СМИ, business-to-business. Новостная лента не обновлялась с 2004 г.

2. Ресурсы, модерлируемые и поддерживаемые профессионалами в области рекламы и маркетинга

Такие сайты, как правило, представляют возможность неформального общения в форуме и принимают к публикации любые материалы при условии предварительной регистрации. Здесь ведется активное обсуждение рекламных роликов, акций, плакатов – словом, «рекламной повседневности», окружающей нас повсюду.

Sostav.ru: <http://www.sostav.ru>

На сайте нет никакой информации о проекте, его создателях.

В ежедневной рубрике «Статьи» публикуются электронные версии статей из периодики, касающиеся рынка в целом и отдельных аспектов рекламной и маркетинговой деятельности. Источники: журналы «Компания», «Секрет фирмы», газета «Ведомости» и др.

Словарь основных маркетинговых терминов и понятий формируется в режиме «народной энциклопедии», в наполнении которой могут участвовать посетители сайта. И сами понятия, и их определения принимаются по электронной почте модератором. Однако при публикации предпочтение отдается мнению практиков рекламного дела. Словарные статьи формируются из определений нескольких авторов, среди которых бренд-менеджеры, маркетологи и даже директора рекламных агентств и маркетинговых компаний. В такого рода определениях нет места строгой теоретичности. Но и сам глоссарий, и толкование терминов дают ключ к пониманию не только практики рекламного дела, но и иллюстрируют своего рода собирательный портрет российского рекламиста.

Впечатляет раздел «Советник», адресованный конкретным производителям товаров и услуг, где обсуждаются текущие рекламные компании. Предполагалось, что в этой рубрике профессионалы будут давать профессиональные советы, беспристрастно указывая на недостатки той или иной рекламной акции. На деле накал страстей бушует нешуточный, поскольку любой желающий может поделиться своим мнением в режиме он-лайн без какой-либо регистрации. В этом многоголосом хоре соседствуют как критические оценки с профессиональных позиций, так и язвительные высказывания в адрес самих корпораций, носящие откровенно «базарный» характер.

Сайт Филиппа Александрова: www.creatiff.ru

Автор и модератор ресурса, московский журналист Филипп Александров, автор книги «Хроники российской рекламы».

Этот сайт решен в публицистическом жанре, на что указывают и названия рубрик: «Холки и морки», «Холодный душ», «Теплый душ», «Песни чукчи», «Леденящие душу истории про рекламу» и т.д.

Интерес представляют подборки наружной рекламы из регионов с краткими комментариями, объединенные в рубрике «Холки и морки».

К несомненным достоинствам ресурса относится безупречный русский литературный язык, которым отличаются все разделы.

Вокруг этого проекта сформировался небольшой, но довольно активный коллектив авторов, что делает сайт клубом единомышленников и соратников.

Проект Кирилла Надеяева: www.advertka.ru

Первая страница информационно насыщена и хорошо структурирована. Попавший сюда впервые посетитель с первого взгляда получает представление о содержании контента. Здесь и «Новинки видео», где комментируются новинки видеорекламы, видеоролики выложены в открытом доступе, их можно не только просматривать, но и скачивать. В «Новинках печати» представлены рекламные плакаты и постеры, размещается только картинка, комментарии открываются на отдельной странице и размещаются в режиме форума. Рубрика «Новости рекламы» посвящена наиболее заметным событиям в мире рекламы, доступен архив новостей. Перемещаясь к нижнему краю страницы, видим компактно расположенные рубрики «Топ 13 рекламные ролики», «Новинки, статьи», «Популярные статьи», «А в это

время в Интернете». Здесь перечислены только заголовки, снабженные ссылками, тексты открываются как отдельные страницы.

На сайте есть небольшая подборка книг по рекламе, среди которых «Тайны рекламного двора» Дэвида Огилви и «Современная реклама» Бове и Аренса. Тексты выложены в полном объеме и совершенно свободном доступе и сопровождаются строгим предупреждением о недопустимости коммерческого использования и распространения.

Отличительной особенностью ресурса является его связь с «Живым журналом» (LiveJournal.com), на первой странице в меню отражена соответствующая ссылка. Пользователи ЖЖ, в свою очередь, обозначив на персональной странице среди интересов рекламу, могут попасть на страницу сайта через комьюнити, что, безусловно, увеличивает посещаемость и привлекает новых активных пользователей. Комментарии, оставляемые посетителями, по большей части носят эмоциональный характер.

Экспертные оценки и аналитика представлены в рубрике «Статьи», поддержку в наполнении которой оказывает журнал «Секрет фирмы». Все материалы – в свободном доступе.

Не забыты и интернет-ресурсы (рубрика «Ссылки»), разнесенные по четырем разделам: «Новости, статьи», «Фестивали», «Архивы», «Просто интересно».

К сожалению, с 23 ноября 2005 г., как сообщает модератор, «наполнение сайта временно приостановлено».

Ежедневное издание о рекламе ADME.RU: <http://adme.ru/paedia/about>

Этот ресурс определенно рассчитан на молодежную аудиторию, как по манере исполнения, так и по содержанию контента.

Среди очевидных достоинств ресурса – библиотека видеороликов и принтов, собранных в рубрике «Энциклопедия рекламы». Огромное количество материалов (заявлено, что их более 250 тыс.) выложено в свободном доступе. Вряд ли кто-либо в состоянии отсмотреть хотя бы малую часть этого богатства, поэтому пользователям представляется возможность отбора видео и печатного материала по брендам и по годам. В основном это зарубежная реклама, которая представляет интерес в первую очередь для тех, кто устал от обилия счастливых семей и неземных красоток на телеэкране и страницах глянцевого журналов.

В ленте рекламных новостей («Креативная лента») встречаются публикации рекламных акций, способных вызвать недовольство консервативно настроенной публики (например, «Ешьте шоколад, убейте в себе тощую девчонку»).

Не совсем ясен принцип распределения контента по рубрикам, поскольку вне зависимости от названия все они содержат публикации визуальных материалов с кратким анонимным комментарием. Впрочем, такого рода подход еще более укрепляет нас во мнении, что описываемое издание прежде всего ориентировано на молодежь, работающую в рекламе, скорее всего, на криэйторов и дизайнеров. Отсюда лаконичность изложения, преобладание визуальности над аналитикой. Ну, а собственным мнением каждый желающий может поделиться в форуме или дискуссиях, возникающих вокруг новостей «Креативной ленты».

3. Электронные страницы «бумажных» журналов

Индустрия рекламы: <http://www.ir-magazine.ru/home.html>

Журнал имеет практическую направленность, ориентирован прежде всего на профессиональную аудиторию и представляет свои страницы для обмена опытом в области брендинга, методов продвижения товаров и услуг и другим аспектам рекламной коммуникации.

На сайте представлен архив номеров с 2001 г. В архиве не все номера с полным содержанием, не все статьи можно прочитать, поиск ведется по рубрикам. На сайте можно подписаться как на электронную версию, так и на бумажную. На первой странице анонсы статей свежего номера, который доступен только по подписке. Можно ознакомиться с содержанием отдельных статей в одноименном разделе сайта, где материал разбит по темам. В рубрике «Сведения об авторах» из непосредственно сведений имеются только фотографии и должности, однако есть список публикаций каждого автора в данном журнале с ссылками на полные опубликованные тексты.

Неожиданной для журнала выглядит рубрика «Творческие агентства», в которой можно ознакомиться с видеороликами как гигантов вроде BBDO или MacCann-Erickson, так и небольших компаний. Правда, в аннотации отмечено, что представлены «рилы творческих рекламных агентств», которые являются презентацией авторов креативной идеи. Насколько можно судить из краткого пояснения, рилы – это своего рода «портфолио» агентства.

В «Классике жанра» подобрана коллекция видеороликов, иллюстрирующих материалы рубрики «Легенда». В «Книжном магазине» можно приобрести книги по рекламе, маркетингу, дизайну, некоторым другим смежным областям. Большая часть «Словаря» посвящена англоязычным профессиональным маркетинговым и рекламным терминам.

Рекламные идеи: <http://www.advi.ru>

Журнал освещает в основном вопросы брендинга и креатива в рекламе. Публикуются статьи практиков. Печатная версия распространяется только по подписке, на сайте же, как заявляет редакция, размещается только около 10% всего объема журнала. Полностью архив журнала в формате PDF доступен только для подписчиков бумажной версии. На первой странице можно прочитать аннотации последних номеров журнала, в каждом номере, открываемом в отдельную страницу, аннотации статей.

Журнал активно занимается просветительской деятельностью в одноименном учебном центре «Рекламные идеи». В разделе «Учебный центр» можно найти анонсы планируемых семинаров и тренингов по рекламе, брендингу и креативу, которые проходят в г. Санкт-Петербурге.

В рубрике «Работает / не работает?» публикуются критические материалы, в которых анализируются достоинства и недостатки тех текущих рекламных компаний. Полные тексты статей открыты для всех посетителей сайта.

Главным, на наш взгляд, достоинством этого ресурса является рубрика «Ссылки», в которой подобраны и кратко проанонсированы 47 российских и 49 зарубежных интернет-ресурсов, освещающих различные аспекты рекламной деятельности.

* * *

Приведенный нами перечень ресурсов Рунета далеко не полон. Общее количество всего, что пишут о рекламе в Интернете, и не только на специализированных сайтах, вряд ли возможно подсчитать. Однако мы не ставили перед собой задачу объять необъятное. Гораздо продуктивнее, по нашему мнению, было бы выделить и описать основные типы коммуникации о рекламе и вокруг рекламы, существующие в Интернете.

Новые книги

VR: Мы представляем новые книги Независимого института социальной политики, опубликованные в конце 2005 г. к пятилетию Института. Обращаем внимание, что книги распространяются бесплатно (желающие получить книгу – обращайтесь в Независимый институт социальной политики), полные тексты также размещены на сайте НИСП: <http://www.socpol.ru>



Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / А.Е. Чирикова, Н.Ю. Лапина, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (отв. ред.); Независимый институт социальной политики. М.: ГУ–ВШЭ, 2005.

Монография посвящена анализу социальной политики, проводимой российскими компаниями для работников своих предприятий и для населения на территории своей деятельности. Почему бизнес занимается социальной политикой? Каковы реальные практики, принципы, приоритеты, формальные и неформальные правила ее проведения? Как складываются при этом отношения бизнеса и власти? Каковы особенности социальной политики компаний, владеющих градообразующими производствами, и социальной политики посткриминального бизнеса? Эти и другие вопросы были в центре исследования, выполненного на примере динамично развивающегося российского региона с диверсифицированной экономикой.



Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность. Коллективная монография / Рук. Л.Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. М.: ГУ–ВШЭ, 2005.

В книге рассматриваются методологические и содержательные аспекты анализа бедности, неравенства и уязвимости российских домохозяйств в доступе к жизненно важным ресурсам. Понимание проблем бедности в основном опирается на традиционный для России подход к ее определению и измерению. Уязвимость исследуется в контексте доступа к доходной занятости, образованию, здравоохранению и социальной защите. Отдельным фокусом исследования стали семьи с детьми и пенсионеры, для которых уязвимость и бедность имеют различные формы проявления. Особое внимание авторский коллектив уделил влиянию монетизации льгот и проводимой региональной социальной политики на уровень и качество жизни населения. Уникальность представленных результатов заключается в том, что впервые за годы рыночных реформ обозначенные проблемы изучаются на основе репрезентативных для России в целом и 43 российских регионов данных Национального обследования благосостояния и участия населения в социальных программах (НОБУС), что позволило на домохозяйственном уровне идентифицировать факторы неравенства, профиль и причины бедности и уязвимости. Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся проблемами уровня и качества жизни населения. Рекомендации по разработке сбалансированной социальной политики, дифференцированной как в территориальном разрезе, так и по отношению к различным социально-демографическим группам населения, будут полезны для исследователей и лиц, принимающих управленческие решения на федеральном и региональном уровне.



Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А. Индекс потребительских настроений / Независимый институт социальной политики. М.: Поматур, 2005.

В книге впервые представлены обобщенные результаты многолетнего проекта «Индекс потребительских настроений в России». Подробно рассматриваются вопросы методологии оценки настроений потребителей, анализируется динамика потребительских оценок и ожиданий за 1993–2004 гг. как для населения России в целом, так и по отдельным социально-экономическим группам, причем в контексте международных сопоставлений.

Особое внимание уделяется изучению факторов формирования мнений населения, его поведению на потребительском рынке и влиянию на экономическое развитие страны.



Зубаревич Н.В. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад / Независимый институт социальной политики. М.: Поматур, 2005.

В книге рассмотрена пространственная проекция крупного российского бизнеса: этапы его территориального развития, характер проникновения в регионы в зависимости от структуры их экономики и местоположения, сходство и различия зон влияния разных компаний, типы регионов по «плотности» крупного бизнеса. Для разных типов субъектов РФ дан сравнительный анализ соотношения бизнеса различной величины и происхождения: крупнейших групп и компаний, отраслевого крупного и среднего

регионального, а также развитости малого предпринимательства. Рассмотрены города крупного бизнеса, их величина и местоположение, распределение по крупным компаниям. Систематизация территорий и городов по значимости для крупного бизнеса помогает определить, как различаются в пространстве его экономические и социальные интересы. Учет этих интересов дает возможность проводить более эффективную социальную политику.



Синявская О.В. Неформальная занятость в современной России: измерение, масштабы, динамика / Независимый институт социальной политики. WP/2005/01. М.: Поматур, 2005.

В работе представлены основные результаты проекта НИСП по изучению неформальной занятости в современной России. К неформальной занятости автор относит все формы оплачиваемой занятости, которые формально не зарегистрированы (самозанятость без регистрации, наем на основе устной договоренности) и, следовательно, не учитываются статистикой предприятий и налоговыми органами, не подлежат регулированию и не защищены

существующими правовыми или регулируемыми структурами. Это позволяет исследовать неформальную занятость за пределами неформального сектора. На основе вторичного анализа данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения за 1998–2003 гг., а также опроса населения по социально-экономическим проблемам, проведенного Московским центром Карнеги в 2000 г., получены количественные оценки текущей неформальной занятости. Результаты анализа показали, что несельскохозяйственная городская неформальная занятость в большей степени распространена среди мужского населения молодых и средних трудоспособных возрастов, на частных микропредприятиях торговли и других услуг, а также строительства. На панельных данных автор исследует динамику данного явления и устойчивость индивидуального статуса неформальной занятости и приходит к выводу о том, что неформальная занятость используется населением как кратковременная экономическая стратегия, направленная на получение стабильных денежных доходов.



Малева Т.М., Синявская О.В. Пенсионная реформа в России: история, результаты, перспективы. Аналитический доклад / Независимый институт социальной политики. М.: Поматур, 2005.

Главный предмет исследования – политика российского государства в пенсионной сфере в течение последнего десятилетия. Авторы обращаются к истории вопроса: какие причины, вызвавшие необходимость реформы, оказались долгосрочными, а какие временными? Каковы были «политические развилки» при выработке концепций новой пенсионной системы? В чем реализация реформы столкнулась с объективными препятствиями, а в чем были допущены политические ошибки и просчеты? Чему учит опыт российской пенсионной реформы? Наконец, каковы перспективы российской пенсионной системы? Авторы в большей мере анализируют не сами процессы в пенсионной области, а мотивы принятия / непринятия тех или иных решений, исследуют «коридоры политических возможностей», а также причины и последствия тех или иных политических действий. В работе представлен количественный анализ хода и результатов пенсионной реформы, а также прогнозные оценки основных показателей пенсионной системы в среднесрочной перспективе. На этой основе авторы анализируют соответствие результатов реформы ее первоначальному замыслу и целям.



Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем? / Авт. коллектив; под ред. Н.В. Зубаревич. М.: Поматур, 2005.

Книга является продолжением интернет-проекта «Социальный атлас российских регионов». В ней рассмотрены тенденции социального развития регионов России в переходный период, показано влияние факторов расселения, демографической и экономической ситуации. Предложена типология регионов РФ по уровню социально-экономического развития и рейтинги регионов, построенные на основе интегральных индексов. Особое внимание уделено портретам отдельных российских регионов, которые дают представление не только о многообразии социальной проблематики и межрегиональных различиях, но и о сильнейших внутрирегиональных диспропорциях развития. Издание адресовано исследователям, управленческим работникам, преподавателям и студентам, а также всем, кому интересна социальная проблематика в ее региональном измерении. Книга также издана в электронном варианте на CD.

Полные тексты:

<http://www.socpol.ru/publications/>

Исследовательские проекты

Концепция

ЛАБОРАТОРИИ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА ФАКУЛЬТЕТЕ СОЦИОЛОГИИ ГУ–ВШЭ

Экономическая социология в настоящий период является одним из наиболее активно развивающихся исследовательских направлений в социальных науках. Ее теоретические основы были заложены еще на рубеже XX столетия. В 1970-е гг. произошло возрождение интереса к изучению хозяйственных явлений среди социологов. В 1980-е гг. возникла «новая экономическая социология» в США, и появилось множество новых направлений в европейской экономической социологии. В 1990-е гг. произошла интенсивная институционализация экономической социологии, которая превратилась в одно из ведущих направлений в мировых социологических исследованиях.

В современной России экономическая социология впервые оформилась в начале 1980-х гг. усилиями Новосибирской экономико-социологической школы под руководством Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, а наиболее активно развивается со второй половины 1990-х гг. Осваиваются новые теоретические направления, проводится множество интересных эмпирических исследований, происходит процесс институционализации экономической социологии в профессиональном сообществе.

«Экономическая социология» является ведущей специализацией на факультете социологии ГУ–ВШЭ. Каждый год ее выбирают примерно 50% всех студентов IV курса. Обучение продолжается и в магистратуре. С 2005 г. выпускники бакалавриата факультета социологии получили возможность поступить на новую магистерскую программу «Прикладные методы социального анализа рынков», которая является «совместным предприятием» кафедры экономической социологии и кафедры методов сбора и анализа социологической информации.

Преподавателями ГУ–ВШЭ постоянно ведутся исследования в области экономической социологии. Но на данный момент они, как правило, реализуются в качестве индивидуальных проектов. Создаваемая Лаборатория экономико-социологических исследований (далее – Лаборатория) призвана интегрировать предпринимаемые усилия. Она призвана объединить преподавателей, аспирантов и студентов, занимающихся фундаментальной экономико-социологической теорией и заинтересованных в творческом применении теоретических разработок.

Цель, задачи и основные направления деятельности лаборатории

Основная *цель* создаваемой Лаборатории – стимулировать экономико-социологические исследования, более активно вводить их результаты в учебный процесс, способствовать интеграции профессионального сообщества экономсоциологов и его пополнению молодыми исследователями и преподавателями, вовлекать наиболее способных студентов в процесс исследования и преподавания.

Основные *задачи* Лаборатории определены следующим образом.

1. Инициирование теоретических и прикладных исследовательских проектов, опирающихся на экономико-социологические подходы.
2. Проведение систематических профессиональных обсуждений исследовательских проектов и полученных результатов.

3. Создание, обработка и систематизация профессиональных ресурсов по экономической социологии в сети Интернет.
4. Подготовка и издание специальных переводов классических и современных работ.
5. Подготовка новых программ учебных дисциплин и развитие специализации по экономической социологии на разных уровнях обучения.
6. Установление устойчивых связей с участниками рынка в целях улучшения возможностей трудоустройства выпускников ГУ–ВШЭ.

В соответствии с поставленными задачами формируются основные *направления деятельности* Лаборатории, в том числе:

- исследовательская;
- семинарская;
- информационно-просветительская;
- переводческая и редакторская;
- образовательная;
- коммуникативная.

Кратко рассмотрим эти направления и укажем имеющиеся заделы.

Основной объект исследований

Сфера, изучаемая экономической социологией, слишком широка, чтобы быть объектом деятельности одного небольшого подразделения. Поэтому предусматривается определенная специализация проводимых исследований. Усилия лаборатории будут сконцентрированы на *социологическом анализе рынков*. Такой подход не случаен. Социология рынков к началу 2000-х гг. превратилась в ведущее направление экономико-социологических исследований – сначала в США, а затем и на европейском континенте. Сформировался солидный корпус исследований, которые анализируют самые разные рынки. Х. Уайт предложил экономико-социологический вариант теории производственных рынков. Появились интересные исследования финансовых рынков (М. Аболафия, У. Бейкер, К. Кнорр-Цетина), рынка страхования жизни (В. Зелизер), швейной индустрии (Б. Уцци), производства электроэнергии (М. Грановеттер), рынка биотехнологий (У. Пауэлл), рынка высоких технологий и венчурного капитала (А. Саксенян). Развивается проблематика международных рынков, не впадающая при этом в абстрактные рассуждения о всеобщей глобализации (Г. Джереффи, А. Мартинелли, Н. Флигстин). Проводятся компаративные исследования организаций и рынков в разных странах (Н. Биггарт, М. Гийен, Р. Дор). Предприняты небезуспешные попытки создания социологии рынка труда (М. Грановеттер, А. Каллеберг, А. Соренсен).

Экономисты институционального направления не раз подмечали явный дефицит субстантивного анализа реальных рынков в экономической теории (Д. Норт, Дж. Ходжсон и др.). Но главная задача предпринимаемых усилий состоит не в том, чтобы в тысячный раз покритиковать «традиционных экономистов», а в том, чтобы показать спектр возможных альтернативных решений, которые предоставляются в рамках нового институционализма, сетевого анализа, популяционной экологии, разного рода социокультурных исследований – всего богатого спектра подходов, развиваемых в рамках современной экономической социологии.

Дальнейшее ограничение объекта определяется тем, что исследования Лаборатории будут концентрироваться прежде всего на анализе *потребительских рынков*, где осуществляется непосредственное взаимодействие фирм и конечного потребителя. В отличие от рынков промежуточных продуктов, именно в этих сферах, где происходит смыкание деловых

стратегий руководителей компаний и установок индивидуальных потребителей, экономическая социология способна найти наиболее эффективное применение. Именно в сферах В2С социологический анализ оказывается наиболее востребованным.

Социологи традиционно занимались другой сферой, затрагивающей интересы массовых социальных слоев, – сферой социальной политики. А в области анализа рынков сделано пока еще довольно мало, это перспективное направление, открывающее новые возможности для фундаментальных разработок и их соединения с эмпирическими и прикладными исследованиями.

Основные работы в данной области пока проводились в рамках прикладных маркетинговых исследований. Но, несмотря на множество ценных наработок, участники рынка и сами маркетологи жалуются на дефицит более глубокой аналитики и широких обобщений, не говоря уже о том, что многие результаты исследований остаются закрытыми по коммерческим причинам. Поэтому вопрос освоения более глубоких уровней анализа динамики современных рынков более чем актуален.

Среди тем, заслуживающих особого внимания, можно указать следующие.

- Динамика организационных форм и структуры рыночных ниш.
- Эволюция стратегий и деловых схем участников рынка.
- Соотношение экономических и неэкономических способов конкуренции.
- Проблемы легализации деятельности участников рынка.
- Воспроизводство сетевых связей и отношений доверия на рынках.
- Формирование концепций контроля, регулирующих поведение участников рынка.
- Роль новых деловых ассоциаций в легитимации деятельности ведущих участников рынка.

Работа по данному направлению не начинается с нуля. Важной частью научного задела Лаборатории в этом отношении следует считать недавно опубликованные фундаментальные труды по экономической социологии, социологии рынков и неформальной экономике¹.

Работа со студентами

Одна из основных целевых установок создаваемой Лаборатории заключается в вовлечении в разные формы академической деятельности лучших студентов старших курсов бакалавриата и магистратуры. Среди направлений деятельности и механизмов ее организации выделяются следующие:

- совместная работа преподавателей и студентов над исследовательскими проектами;
- реализация студентами самостоятельных индивидуальных и групповых исследовательских проектов при консультационной поддержке преподавателей;
- проведение проектных семинаров с обсуждением общего замысла и структуры планируемых студенческих работ;
- обсуждение драфтов и итоговых работ студентов на методологическом и тематических семинарах;

¹ Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ–ВШЭ, 2005; Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003; Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ–ВШЭ, 2004.

- организация научных семинаров силами самих студентов с привлечением однокурсников и студентов младших курсов;
- привлечение студентов магистерского уровня к преподаванию основных учебных дисциплин (ведение семинаров);
- стимулирование индивидуальной работы старшекурсников со студентами младших курсов в качестве тьюторов;
- подготовка дебютных работ в журнал «Экономическая социология» и статей в профильные академические журналы;
- написание студентами аналитических обзоров и рефератов для журнала «Экономическая социология» и ЭКСОЦЕНТРа;
- подготовка аннотаций, рецензий и тематических подборок для ЭКСОЦЕНТРа и Федерального образовательного портала «Экономика. Социология. Менеджмент»;
- организация и выполнение пробных студенческих работ в области профессионального перевода;
- создание базы данных студенческих исследований в ГУ–ВШЭ, включая первичные данные и итоговые отчеты;
- привлечение студентов к участию в межрегиональной сети молодых исследователей группы «Context»;
- поддержка и развитие с помощью студентов сайта Лаборатории и системы проектных сайтов.

Предполагается создание студенческого «ядра» – относительно постоянной группы участников, работающих в Лаборатории в качестве ассистентов и привлекающих других студентов к ее работе в качестве участников отдельных проектов.

Семинарская деятельность

Организация систематических обсуждений исследовательских проектов, начиная от их замысла и кончая полученными результатами, является важнейшим инструментом формирования профессиональной коммуникации и интеграции исследовательского сообщества. Основной формой таких обсуждений выступают периодические семинары, проводимые в разных форматах и с разным составом участников. Лаборатория планирует организовывать и проводить три типа исследовательских семинаров.

1. Общефакультетские семинары серии «Социология рынков» с изданием препринтов (серия WP4: <http://www.hse.ru/science/preprint/default.html#wp4>).
2. Методологический семинар по теории экономической социологии и социологии рынков.
3. Семинары Лаборатории по обсуждению исследовательских проектов.

Серия семинаров «Социология рынков» проводится как общефакультетское мероприятие под руководством В.В. Радаева с 2002 г. с примерной периодичностью один раз в месяц в активный учебный период. Здесь, как правило, происходит обсуждение готовых результатов исследовательских проектов.

Методологический семинар по теории экономической социологии и социологии рынков планируется проводить с января 2006 г. под руководством В.В. Радаева для обсуждения фундаментальных вопросов теории и методологии экономико-социологических исследований. Этот периодический семинар ориентирован в первую очередь на сотрудников

Лаборатории и привлекаемых ими участников, но является открытым для всех заинтересованных преподавателей, аспирантов и студентов.

Кроме этого, в рамках Лаборатории будут проводиться периодические *групповые семинары* с разным составом участников, посвященные обсуждению более специальных тем, отдельных исследовательских проектов, драфтов работ сотрудников Лаборатории и работающих с ними студентов; а также семинары, организуемых самими студентами.

Онлайновые проекты лаборатории

Электронные ресурсы и виртуальные способы коммуникации становятся все более важной частью организации и функционирования профессионального сообщества. Поэтому особое место в деятельности Лаборатории занимают онлайновые проекты, в том числе:

1. Выпуск электронного журнала «Экономическая социология».
2. Развитие виртуального центра ресурсов по экономической социологии ЭКСОЦЕНТР.
3. Ведение специализированных страниц на Федеральном образовательном портале «Экономика. Социология. Менеджмент».
4. Создание и поддержание сайта Лаборатории экономико-социологических исследований.
5. Поддержание сайта серии семинаров «Социология рынков».

Электронный журнал «Экономическая социология» (<http://www.ecsoc.msses.ru>) (главный редактор – В.В. Радаев, ответственный редактор – М.С. Добрякова) основан в сентябре 2000 г. при поддержке НФПК. Журнал выходит пять раз в год, публикуя новые тексты и переводы, интервью с ведущими исследователями и дебютные работы, профессиональные обзоры и рецензии на новые книги, новые учебные программы, информацию об исследовательских проектах и научных конференциях. В сентябре 2005 г. журналу исполнилось пять лет. В его архиве – 27 номеров.

Журнал остается единственным в России периодическим академическим изданием, которое специализируется на публикации новых материалов, отражающих современное состояние и перспективы экономической социологии. Наряду с известными исследователями журнал активно продвигает работы *молодых авторов*. В рубрике «Дебюты» у десятков молодых коллег (преимущественно студентов и недавних выпускников) появились их первые публикации. Многие молодые авторы публиковались в постоянной рубрике «Взгляд из регионов». В 2005 г. журналом был проведен специальный российский конкурс исследовательских работ, и статьи четырех победителей (преимущественно молодых исследователей) нашли свое достойное место на страницах журнала.

Журнал «Экономическая социология» – официально зарегистрированное, полнометражное издание, проходящее через положенный редакторско-корректорский цикл. С момента выхода первого номера все рубрики журнала являются постоянными, переходя из номера в номер. Характерным признаком журнала является также жесткая периодичность его выхода. За пять лет ни один из номеров не опоздал к заявленному сроку.

Индикаторами качества и востребованности публикаций журнала являются число уникальных посетителей и число «скачиваний» журнальных номеров (условный тираж). Каждый год число посетителей журнального сайта (с учетом фактора сезонности) увеличивается примерно в полтора-два раза. В 2000 г. это начиналось с десятка посетителей в день, сейчас речь идет о более чем ста посетителях ежедневно. Условный тираж наиболее популярных номеров (число «скачиваний» всего номера) превысил 1,5–2 тыс. копий.

Виртуальный центр ресурсов по экономической социологии ЭКСОЦЕНТР (<http://www.ecsoc.ru>) создан в 2001 г. при поддержке Фонда Форда и ГУ–ВШЭ. Он предложил открытый доступ к лучшим отечественным и зарубежным электронным ресурсам, включая аннотации статей и книг, информацию о научных и исследовательских центрах, электронных хранилищах и диссертационных работах.

ЭКСОЦЕНТР не является простым хранилищем ресурсов. Наряду с традиционным поиском здесь производится профессиональный отбор ресурсов по трем признакам: релевантность, соблюдение профессиональных стандартов, качественный уровень. Ресурсы классифицируются на основе оригинального рубрикатора и подвергаются стандартной обработке. Важнейшим элементом деятельности ЭКСОЦЕНТРа является производство профессиональных ресурсов, включая аналитические обзоры, переводы, аннотации и рецензии. Общее число ресурсов превысило в 2005 г. 3 тыс. ед.

Фокусированная предметная ориентация ЭКСОЦЕНТРа позволяет формировать относительно целостную картину развития дисциплины. Это отражается в популярности ресурса среди профессиональных пользователей. Сайт ЭКСОЦЕНТРа не покидает первой страницы в разделе «Социология» (SpyLog), число уникальных посетителей ежедневно исчисляется несколькими сотнями.

ЭКСОЦЕНТР послужил моделью при создании в 2002 г. более мощного информационного ресурса – *Федерального образовательного портала «Экономика. Социология. Менеджмент»* (<http://www.ecsocman.edu.ru>) (директор портала – В.В. Радаев, главный редактор – М.С. Добрякова). В его разработке и наполнении приняли участие десятки лучших специалистов из разных вузов Москвы и других городов (основной разработчик – Государственный университет – Высшая школа экономики). Через полгода после своего создания данный портал превратился в один из самых посещаемых профессиональных образовательных ресурсов в России с числом посетителей 9–10 тыс. человек в день в активный учебный период. Сейчас на портале размещено более 25 тыс. специально отобранных, обработанных и рубрицированных ресурсов. В результате работы по созданию ЭКСОЦЕНТРа и федерального образовательного портала читателям стали доступны в онлайн-режиме полнотекстовые документы ряда важных профессиональных журналов, которые ранее можно было получить лишь в бумажном виде, – «Российский экономический барометр», «THESIS», «Общественные науки и современность», «Экономический журнал ГУ–ВШЭ», «Социологические исследования» и др.

Деятельность Лаборатории в данном проекте нацелена на поддержание и развитие двух специализированных разделов Федерального образовательного портала: «Экономическая социология» и «Социальная стратификация».

К началу 2006 г. на корпоративном портале ГУ–ВШЭ будет создан специальный *сайт Лаборатории*, который станет важным инструментом профессиональной коммуникации и организации ее деятельности.

Сотрудниками Лаборатории также будет поддерживаться специальный *сайт серии семинаров «Социология рынков»*, открытый в сентябре 2005 г. (<http://socmarket.hse.ru>) (отв. редактор – З.В. Котельникова).

Подготовка и издание профессиональных переводов

Важным инструментом освоения научного наследия и интеграции России в мировое профессиональное сообщество являются *переводы западных классических и современных работ*. У сотрудников Лаборатории в этом отношении есть немалый опыт и заделы. Заметим, что ситуация с переводной литературой по экономической социологии к началу 2000-х годов характеризовалась как хронический дефицит, граничащий с полным

отсутствием. Исключение составляли публикации в альманахе «THESIS» и некоторые переводные статьи в журнале «Вопросы экономики». В 2000-е гг. публикация переводов стала несколько более активной, но это касалось преимущественно классических работ. Систематическая работа по переводу современных авторов началась в рамках электронного журнала «Экономическая социология». Здесь в постоянной рубрике «Новые переводы» на русском языке впервые появились работы М. Грановеттера, Г. Джереффи, Ф. Доббина, В. Зелизер, Н. Флигстина, Х. Уайта и многих других. Одновременно в каждом номере публиковались переводы интервью, записанные с ведущими мировыми экономсоциологами. Многие переводные материалы появились в рубриках «Профессиональные обзоры», «Новые тексты» и «Новые книги».

Помимо электронных публикаций, эта работа воплотилась в серии «бумажных» изданий. В 2002 г. вышел первый сборник работ ведущих современных экономсоциологов «Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу», в который вошли новые, ранее не публиковавшиеся работы таких ведущих авторов, как Н. Биггарт, Д. Старк, Л. Тевено, Х. Уайт, Н. Флигстин². Завершена длительная работа по подготовке и изданию книги «Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики», которая опубликована при поддержке Института «Открытое общество» и НФПК³. Хрестоматия включает две дюжины текстов, основную часть которых составляют лучшие работы 1990-х гг. Отдельно упомянем перевод и издание одной из лучших экономико-социологических книг – «Социальное значение денег» В. Зелизер⁴. Подготовлены две переводные работы для «Российского журнала менеджмента».

Создаваемая Лаборатория продолжит регулярную публикацию новых переводов в журнале «Экономическая социология». Кроме этого, в 2006 г. будет издана новая книга: «Экономическая социология: Автопортреты» (составитель и научный редактор – В.В. Радаев, переводчик – М.С. Добрякова) (при поддержке НФПК). В нее будут включены переводные обзоры состояния экономической социологии в разных странах, подготовленные ведущими специалистами из этих стран, а также упомянутая выше серия интервью с ведущими экономсоциологами (М. Грановеттер, У. Пауэлл, Р. Сведберг, Н. Смелсер, Д. Старк, Л. Тевено, Х. Уайт, Н. Флигстин и др.) и некоторыми известными экономистами (Дж. Акерлоф, О. Уильямсон).

Но все же эти первоначальные усилия пока недостаточны, чтобы создать критическую массу переводных материалов. И в рамках Лаборатории будет осуществлена работа по обучению и подготовке, начиная со студенческих лет, нового поколения молодых специалистов, способных переводить сложные профессиональные тексты.

Образовательная деятельность

Основная часть сотрудников Лаборатории являются преподавателями факультета социологии ГУ–ВШЭ, на котором реализована наиболее развитая из известных на данный момент образовательных программ по экономической социологии. Комплекс дисциплин начинает читаться на II курсе, расширяется на III, перерастает в специализацию на IV курсе. Ряд важных дисциплин в области социологии рынков читается в рамках созданной в 2005 г.

² Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

³ Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004.

⁴ Зелизер В. Социальное значение денег / Пер. А.В. Смирнова, М.С. Добряковой под науч. ред. В.В. Радаева. М.: ГУ–ВШЭ, 2004.

магистерской программы «Прикладные методы социального анализа рынков». Курс по экономической социологии преподается также на многих других факультетах ГУ–ВШЭ. Работа Лаборатории будет содействовать созданию новых учебных курсов (в первую очередь, магистерского уровня), а также обновлению программ учебных дисциплин в соответствии с новейшими исследовательскими достижениями в соответствующих областях.

На кафедре экономической социологии уже сложилась практика привлечения аспирантов к ведению регулярных занятий. Деятельность Лаборатории должна способствовать закреплению этой практики и постепенному вовлечению в преподавательскую работу лучших студентов-старшекурсников.

Поддержание и развитие профессиональной сети

Деятельность Лаборатории нацелена на участие в работе и активное формирование локальных, межрегиональных и международных исследовательских сетей в сфере экономической социологии.

Развитие *локальной сети* предполагает создание исследовательских коллективов и тематических групп в рамках ГУ–ВШЭ, включая преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов. Предполагается также развитие связей с участниками рынка, занимающимися маркетинговыми исследованиями. В первую очередь речь идет о двух базовых кафедрах факультета социологии, созданными Фондом «Общественное мнение» и Институтом маркетинговых исследований «GfK-Русь», а также с такими организациями, как «КОМКОН» и др.

Работа по поддержанию *межрегиональной сети* призвана поддерживать профессиональные контакты с исследователями ведущих региональных университетов (Новосибирского, Нижегородского, Иркутского и др.) и факультетом социологии Санкт-Петербургского филиала ГУ–ВШЭ, где существует специализация по экономической социологии. Эта сеть создавалась в 1990-е гг. в ходе серии летних школ, в том числе, в рамках программы «Новое поколение» Московского общественного научного фонда (МОНФ) и специальной летней школы российских экономсоциологов и институциональных экономистов, проведенной в 2002 г. в Москве совместно Федерацией интернет-образования и Государственным университетом – Высшей школой экономики.

Кроме того, сотрудники Лаборатории будут включаться в *международные сети*, поддерживаемые, в том числе, деятельностью Комитета «Хозяйство и общество» в Международной социологической ассоциации (ISA), исследовательской сетью «Экономическая социология» Европейской социологической ассоциации (ESA), экономико-социологическим Комитетом в рамках Американской социологической ассоциации (ASA).

Структура и состав лаборатории

Лаборатория строится по принципу «неадминистративной иерархии». В ее состав входят профессора и более молодые преподаватели, аспиранты, студенты магистратуры и старших курсов бакалавриата. Принцип «неадминистративной вертикали» способствует эффективной передаче опыта, а также вовлечению в деятельность участников с разных квалификационных уровней.

Научные сотрудники принимаются на началах внутреннего совместительства. Студенты магистратуры и старших курсов бакалавриата привлекаются в качестве ассистентов (в том числе, с оплатой по трудовому договору).

Научные сотрудники Лаборатории и ассистенты из числа студентов принимаются, как правило, на полугодовой период с возможностью последующего возобновления контракта.

Управление Лабораторией

В качестве руководителя Лаборатории (на общественных началах) выступает д. э. н., профессор В.В. Радаев. Он выполняет функции научного руководства и общей координации деятельности.

Функции текущего управления проектами Лаборатории распределены между тремя ответственными исполнителями:

- заместителем по исследовательским проектам д. социол. н. С.Ю. Барсуковой;
- заместителем по Интернет- и издательским проектам к. социол. н. М.С. Добряковой;
- менеджером Лаборатории Е. Александровой, ответственной за организационную и семинарскую деятельность.

Финансирование Лаборатории

Лаборатория создается по предложению Ректора ГУ–ВШЭ в рамках общей программы развития ГУ–ВШЭ как исследовательского университета. 75% финансовых средств выделяется из бюджета ГУ–ВШЭ в соответствии с утвержденным финансовым планом. 25% средств поступает в качестве софинансирования из фонда факультета социологии.

Учебные программы

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Шевчук Андрей Вячеславович,

к.э.н., доцент кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ

Email: andreyshevchuk@mail.ru

2005

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Требования к студентам. Изучение курса «Сравнительный анализ хозяйственных систем» предполагает предварительное знакомство студентов с такими учебными дисциплинами, как «История», «Философия», «Экономическая теория», «Социология».

Аннотация. Цель курса «Сравнительный анализ хозяйственных систем» – формирование у студентов современного мировоззрения по проблемам организации хозяйственной жизни на основе рассмотрения многообразия хозяйственных моделей во времени и пространстве, выявления универсального и особенного в хозяйственной жизни.

Курс имеет инновационный характер. В российском образовании сравнительный анализ хозяйственных систем не получил еще должного развития. Как правило, анализ хозяйственных систем ограничивается сравнением «рыночной» (капитализм) и плановой («социализм») экономик. После массового ухода стран от последней модели «капиталистическая» система рассматривается как универсальная, при этом она представляется обычно в чрезвычайно абстрактном и упрощенном виде. Тот факт, что сам «капитализм» не монолитен, а принимает различные формы во времени и пространстве, зачастую игнорируется. Одновременно существует достаточно большое количество конкретных страновых исследований, которые разрозненны и не объединены общей методологией, чаще всего являясь описательными.

Применительно к современной России сравнительный анализ хозяйственных систем приобретает особую актуальность в связи с необходимостью осмысления национальной хозяйственной системы, ее истории и перспектив развития, возможностей и ограничений в применении элементов зарубежного опыта.

Настоящий курс построен не по традиционному страновому принципу, а по принципу важнейших элементов сравнительного анализа, которые параллельно иллюстрируются на разнообразном страновом материале.

Курс имеет междисциплинарный характер, находясь на стыке экономических и социологических дисциплин. Концептуальной основой курса служат наработки зарубежных и отечественных исследователей, представляющих такие направления социально-экономической мысли, как политэкономия, институционализм, эволюционная экономика, экономическая социология и др. В его рамках обобщается и анализируется богатый теоретический и эмпирический материал о хозяйственных системах в исторической и межстрановой перспективе. Следует отметить, что в задачи курса не входит специальное рассмотрение традиционных и нетоварных хозяйств.

Учебная задача дисциплины. В результате изучения дисциплины студент должен:

- знать основные методологические подходы, к сравнительному анализу хозяйственных систем, критерии и принципы различных типологизаций;

- знать характерные черты основных моделей рыночной экономики, учитывая различные аспекты хозяйственной организации (корпоративное управление, занятость и трудовые отношения, профессиональная подготовка, финансовые системы, конкурентная среда, социальная защита, роль государства и др.)
- иметь представление о характере и динамике влияния наиболее важных социально-экономических процессов (постиндустриализация, глобализация и др.) на эволюцию хозяйственных систем;
- иметь представление об особенностях российской хозяйственной системы (история, современное состояние, перспективы развития).

Тематический план учебной дисциплины

№	Название темы	Всего часов	Аудиторные часы		Самостоятельная работа
			Лекции	Семинары и практические занятия	
1.	Современное хозяйство в неоклассической экономической теории	4	2	1	1
2.	Историческая и социокультурная обусловленность хозяйства: история идей	8	2	1	5
3.	Институциональная конфигурация хозяйственных систем	8	2	1	5
4.	Классификация хозяйственных систем	8	2	1	5
5.	Корпоративное управление	8	2	1	5
6.	Финансовые системы	8	2	1	5
7.	Трудовые отношения	8	2	1	5
8.	Социальная политика	8	2	1	5
9.	Занятость и профессиональная подготовка	8	2	1	5
10.	Производственные системы и инновации	8	2	1	5
11.	Межфирменные отношения: модели конкуренции и кооперации	8	2	1	5
12.	Будущее моделей капитализма: вызовы постиндустриализма и глобализации	8	2	1	5
13.	Европейский Союз: путь к единой модели капитализма?	8	2	1	5
14.	В поисках российской модели капитализма	8	2	1	5
	Итого	108	28	14	66

Формы контроля

Текущий и промежуточный контроль:

- учет посещаемости лекций и семинарских занятий;
- количество и качество выступлений на семинарских занятиях;
- эссе объемом не менее 10.000 печатных знаков.

Итоговый контроль:

- письменная итоговая работа – тест (2 ауд. часа).

Итоговая оценка складывается из:

- посещаемости лекций и семинарских занятий (10%);
- обобщающей оценки работы на семинарах (30%);
- оценки эссе (30%);
- оценки, полученной за письменную итоговую работу (30%).

Базовый учебник

Шевчук А.В. Сравнительный анализ хозяйственных систем. М., 2005. Рукопись. Распространяется среди студентов в электронном виде.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1. Современное хозяйство в неоклассической экономической теории

Основное противостояние XX в.: рыночная экономика (капитализм) – плановая экономика (социализм). Традиционная дихотомия в неоклассической экономической теории и советском марксизме.

Историческая победа капитализма и «конец истории». Рынок как регулирующий механизм и идеология. Капитализм совершенной конкуренции как идеальный тип и практический ориентир. Проблема «несовершенства» реальных экономик. Практические рекомендации Международного валютного фонда и Всемирного банка по экономической политике («Вашингтонский консенсус»). Последствия их применения в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Основная литература

Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т.1. М.: Республика, 1992. Гл. 2. С. 47–49.

Дополнительная литература

Колганов А.И., Бузгалин А.В. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем. М.: ИНФРА-М, 2005. Гл. 4.

Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. 1998. № 8. <http://rusref.nm.ru/cons.htm>

Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. 1990. № 3.

Тема 2. Историческая и социокультурная обусловленность хозяйства: история идей

К. Маркс, немецкая историческая школа, М. Вебер, К. Поланьи, институционализм, экономическая социология и т.п.

М. Альбер: «Капитализм против капитализма». Формирование исследовательской области по сравнительному анализу хозяйственной организации в 1980–1990-е гг. Отличия от страноведения. Модели (идеальные типы) и реальные хозяйства. Основные направления исследований.

Основная литература

Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 10–27.

Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 252–264. См. также: Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 49–58.

Дополнительная литература

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158; или: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 44–58. (www.ecsoc.msses.ru)

Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ–ВШЭ, 2005. Гл. 23, 24.

Block F. Rethinking Capitalism // Readings in Economic Sociology / Ed. by N. Biggart. Malden: Blackwell, 2002. P. 219–229.

Hodgson G. Varieties of Capitalism From the Perspectives of Veblen and Marx // Journal of Economic Issues. 1995. Vol. 29. No. 2. P. 575–584.

Тема 3. Институциональная конфигурация хозяйственных систем

Институты как механизмы социальной регуляции. Институциональная оформленность хозяйственного процесса (К. Поланьи) как отправная точка сравнительного анализа. Многовариантность институционального оформления.

Проблема координации хозяйственных взаимодействий. Механизмы координации: рынок, фирма, государство, ассоциации, сети. Их возможности и ограничения.

Уровни хозяйственной организации. Внутрифирменные и межфирменная организация. Пространственная организация хозяйства и механизмы регуляции (локальный, региональный, национальный, транснациональный и глобальный уровни).

Институциональная комплементарность в хозяйственных системах. Проблема институциональных заимствований (импорт институтов).

Основная литература

Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН, 2004; или: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62–73.

Crouch C., Streeck W., Boyer R., et al. Dialogue on «Institutional Complementarity and Political Economy» // Socio-Economic Review. 2005. No. 3.

Дополнительная литература

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. Гл. 5–6, 10–11. <http://www.institutional.boom.ru/books.htm> или <http://www.liberal.ru/book.asp>

Biggart N. Explaining Asian Economic Organization: Toward a Weberian Institutional Perspective // Theory and Society. 1991. Vol. 20. No. 2. P. 199–232.

Hollingsworth J., Boyer R. Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production // Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions / Ed. by J.R. Hollingsworth, R. Boyer. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Whitley R. Competing Logics and Units of Analysis in the Comparative Study of Economic Organization // International Studies of Management & Organization. 1999. Vol. 29. No. 2.

Тема 4. Классификация хозяйственных систем

Уникальность национальных хозяйств и идеальные типы капитализма. Отличия от страноведческого подхода.

Два основных типа капитализма и проблема терминологии (англосаксонский и рейнский, либеральный и нелиберальный, несоординированный и скоординированный).

Многообразие нелиберального капитализма. Отраслевая координация (Германия) и координация в рамках бизнес-групп (Япония, Южная Корея). Социал-демократическая модель (Швеция, Австрия). Стейтизм (Франция, Италия). Азиатский капитализм.

Институциональная специфика как источник конкурентных преимуществ и слабостей.

Противоборство моделей капитализма: проблема критериев и показателей эффективности, ценностные суждения.

Будущее моделей капитализма: вызовы постиндустриализма и глобализации (постановка проблемы).

Основная литература

Hall P., Soskice D. An Introduction to Varieties of Capitalism // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / Ed. by P. Hall, D. Soskice. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Streeck W. Introduction: Explorations into the Origins of Nonliberal Capitalism in Germany and Japan // The Origins of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison / Ed. by W. Streeck, K. Yamamura. Ithaca: Cornell University Press, 2001. P. 1–38.

Дополнительная литература

Crouch C., Streeck W. Introduction: The Future of Capitalist Diversity. Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity / Ed. by C. Crouch, W. Streeck. L.: Sage, 1997.

Boyer R. How and Why Capitalisms Differ // MPIfG Discussion Paper 05/4. http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/dp03-05_de.html

Boyer R. French Statism at the Crossroads // Political Economy of Modern Capitalism. Mapping convergence and Diversity / Ed. by C. Crouch, W. Streeck. L.: Sage, 1997. P. 71–101.

Iversen T. The Choices for Scandinavian Social Democracy in Comparative Perspective // Oxford Review of Economic Policy. 1998. Vol. 14. No. 1.

Streeck W. German Capitalism: Does It Exist? Can It Survive? // Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity / Ed. by C. Crouch, W. Streeck. L.: Sage, 1997.

O'Sullivan M. Typologies, Ideologies and Realities of Capitalism // Socio-Economic Review. 2005. No. 3.

Тема 5. Корпоративное управление

Субъекты корпоративных отношений («стейкхолдеры») и их интересы. Модель акционеров и модель соучастников («стейкхолдеров»). Сравнительный анализ структур собственности и управления в США, Великобритании, Германии, Японии и др. Проблемы практики корпоративного управления: финансовая прозрачность, враждебные поглощения, социальная ответственность и др.

Транснациональные институциональные инвесторы и тенденции корпоративного управления (Германия, Япония)

Основная литература

Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 71–94, 112–138.

Vitols S. Varieties of Corporate Governance: Comparing Germany and UK // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / Ed. by P. Hall, D. Soskice. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Дополнительная литература

Augiera R., Jackson G. The Cross-National Diversity Of Corporate Governance: Dimensions and Determinants // Academy of Management Review. 2003. Vol. 28. No. 3. P. 447–465.

Engelen E. Corporate Governance, Property and Democracy: A Conceptual Critique of Shareholder Ideology // Economy and Society. 2002. Vol. 31. No. 3. P. 391–413.

Yafen Y. Corporate Governance in Japan: Past Performance and Future Prospects // Oxford Review of Economic Policy. 2000. Vol. 16. No. 2.

Тема 6. Финансовые системы

Социально-экономические основы финансовых систем. Банки и фондовые рынки как конкурирующие источники финансирования. Финансовые интересы и предпочтения различных типов бизнеса и домохозяйств.

Основанные на фондовых рынках финансовые системы англосаксонских стран.

Основанные на банках финансовые системы. Роль банков в Германии и Японии: сходства и различия. Саморегулирование банковского сообщества в Германии. Направляющая роль японского государства («конвойная система»).

Пенсионные системы: накопительная и солидарная. Корпоративные пенсионные программы.

Тенденции развития финансовых систем.

Основная литература

Vitols S. The Origins of Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Germany, Japan, and the United States // The Origins of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison / Ed. by W. Streeck, K. Yamamura. Ithaca: Cornell University Press, 2001.

Дополнительная литература

Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 95–111.

Vitols S. From Banks to Markets: The Political Economy of Liberalization of German and Japanese Financial Systems // The End of Diversity?: Prospects for German and Japanese Capitalism / Ed. by K. Yamamura, W. Streeck. Ithaca: Cornell University Press, 2003. P. 240–260.

Jackson G., Vitols S. Pension Regimes and Financial Systems: Between Financial Commitment, Market Liquidity and Corporate Governance // Comparing Welfare Capitalism. Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA / Ed. by B. Ebbinghaus, P. Manow. L.: Routledge, 2001.

Тема 7. Трудовые отношения

Специфика трудовых отношений.

Индивидуализация трудовых отношений, гибкие рынки труда и политика свободы от профсоюзов в англосаксонских странах.

Государственное и колдоговорное регулирование трудовых отношений в странах континентальной Европы. Уровни централизации коллективных переговоров (фирма, отрасль или регион, национальное государство): практика различных стран.

Идеи и практика производственной демократии: механизмы участия работников в собственности, прибыли, управлении в различных странах. Германская модель «соправления». Японский корпоративизм. Пожизненный найм. Корпоративные («компанейские») профсоюзы.

Основная литература

Шевчук А.В. Социальная роль бизнеса в моделях корпоративного управления // SPERO – Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2005. № 2. Зима. <http://spero.socpol.ru>

Попов Ю., Шевчук А. Введение в социологию труда и занятости. М.: Дело, 2005. С. 57–62, 69–74, 83–87.

Дополнительная литература

Малинкин А. Рейнский капитализм // Отечественные записки. 2003. № 3 (12). <http://www.strana-oz.ru/?numid=12&article=526>

Рудык Э. Управление трудом в России: к вопросу о применении японского опыта // Российский экономический журнал. 2002. № 1; или: Альтернативы. 2002. № 1. http://www.alternativy.ru/magazine/htm/02_1/ii.htm

Симмонс Дж., Мэрс У. Как стать собственником. Американский опыт участия работников в собственности и управлении. М.: Аргументы и факты, 1993.

Хоффер Ф. Профсоюзы и советы предприятий (представительство интересов наемных работников в условиях социальной рыночной экономики Германии) // Полис. 1993. № 1. <http://www.politstudies.ru/fulltext/1993/1/12.htm>; <http://bca.ur.ru/prof/>

Carley M. Industrial Relations in the EU, Japan and USA, 2003–2004. Report // European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. 2005. <http://eiro.eurofound.ie/publications/files/EF0573EN.pdf>

Carley M., Baradel A., Welz C. Works Councils: Workplace Representation and Participation Structures. Report // European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. 2005. <http://eiro.eurofound.ie/publications/files/EF04143EN.pdf>

Regini M. Tripartite Concertation and Varieties of Capitalism // *European Journal of Industrial Relations*. 2003. Vol. 9. No. 3. P. 251–263.

Trade Union Membership 1993–2003. *European Industrial Relations Observatory On-line*.
<http://www.eiro.eurofound.eu.int/2004/03/update/tn0403105u.html>

Тема 8. Системы социальной политики

История государственной социальной политики. Классификация моделей социальной политики Г. Эспин-Андерсена (либеральная, корпоративная, социал-демократическая).

Различия в понимании социальной справедливости. Идеи либерализма и социал-дарвинизма в социальной политике англосаксонских стран. Германская доктрина «социального рыночного хозяйства». Шведская модель (политика солидарной заработной платы). Фирма как главный субъект социальной политики в Японии.

Сравнительный анализ социальных показателей разных типов капитализма.

Проблемы социальной политики на современном этапе (демографический кризис, изменение структуры занятости, транснационализация бизнеса и др.).

Основная литература

Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998. С.112–138, 264–276.

Ebbinghaus B., Manow P. Introduction: Studying Varieties of Welfare Capitalism // *Comparing Welfare Capitalism. Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA* / Ed. by B. Ebbinghaus, P. Manow. L.: Routledge, 2001.

Дополнительная литература

Маццонашвили Т. Проблемы перестройки социального государства в Западной Европе // *Pro et Contra*. 2001. Т. 6. № 3. С. 108. <http://pubs.carnegie.ru/statistics/default.asp?n=topbooks2002.asp>

Esping-Andersen G. Welfare States and the Economy // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994.

Pontusson J. Labor, Corporatism, and Industrial Policy: The Swedish Case in Comparative Perspective // *Comparative Politics*. 1991. Vol. 23. No. 2. P. 163–179.

Тема 9. Занятость и профессиональная подготовка

Теория человеческого капитала. Типы навыков (общепрофессиональные, специальные отраслевые, специальные внутрифирменные) и стратегии работников на рынке труда. Индивидуальные и корпоративные инвестиции в профподготовку. Карьера.

Сравнительная значимость внешнего и внутреннего рынков труда в различных моделях капитализма. Взаимозависимость профподготовки и социальной защиты.

Либеральный капитализм: мобильные общие навыки в условиях гибких рынков труда. Нелиберальный капитализм: специальные навыки в условиях долговременной занятости. Политика формирования отраслевых навыков в Германии. Внутрифирменные рынки труда в Японии. Система пожизненного найма.

Основная литература

Thelen K., Kume I. The Rise of Nonliberal Training Regimes: Germany and Japan Compared // The Origins of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison / W. Streeck, K. Yamamura. Ithaca: Cornell University Press, 2001.

Дополнительная литература

Эти невероятные японцы. М.: Технологическая школа бизнеса, 1992. С. 51–69, 125–145.

Estevez-Abe M., Iversen T., Soskice D. Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of Welfare State // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / Ed. by P. Hall, D. Soskice. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Hart A., Kawasaki S. Work and Pay in Japan. Cambridge; N.Y.: Cambridge University Press, 1999. P. 1–16.

Culpepper P. Employers, Public Policy and the Politics of Decentralised Cooperation in Germany and France // Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / Ed. by P. Hall, D. Soskice. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Тема 10. Производственные системы и инновации

Стандартизированное массовое производство (фордизм). Массовость и гибкость в современном производстве. Система «точно в срок». Тойотизм.

Инновационная природа современного экономического роста. Радикальные и улучшающие инновации. Влияние трудовых отношений на инновационную практику.

Стратегии снижения издержек и контроля качества в различных типах капитализма. Внутрифирменное предпринимательство («интрапренерство»). «Кружки качества» в Японии.

Конкурентные преимущества стран в различных отраслях.

Основная литература

Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. М.: ТЕИС, 2002. Гл. 5.

Hollingsworth J. Continuities and Change in Social Systems of Production: The Case of Japan, Germany, and the United States // Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions / Ed. by J.R. Hollingsworth, R. Boyer. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Дополнительная литература

Шевчук А.В. Постфордистские концепции как исследовательская программа // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 44–61.

Hollingsworth J. Doing Institutional Analysis: Implications for the Study of Innovations // Review of International Political Economy. 2000. Winter.

Munari F., Sobrero M. Corporate Governance and Innovation // Corporate Governance, Market Structure and Innovation / Ed. by M. Calderini. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar, 2002.

Amable B., Petit P. The Diversity of Social Systems of Innovation and Production during the 1990s // CEPREMAP Working Papers 0115. 2001. <http://ideas.repec.org/p/cpm/cepmap/0115.html>

Тема 11. Межфирменные отношения: модели конкуренции и кооперации

Разнообразие межфирменных связей.

Автономия фирмы в англосаксонских странах. Контрактная рыночная основа межфирменных взаимодействий. Антимонопольное законодательство.

Устойчивые деловые отношения в странах нелиберального капитализма. Бизнес-группы в Германии, Японии («кейрецу»), Южной Корее («чеболы»). Сетевая организация бизнеса в азиатских странах. Малый бизнес в Китае и Тайване. Локальная кооперация: феномен «третьей» Италии.

Деловые ассоциации как механизм саморегулирования предпринимательских сообществ.

Основная литература

Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. М.: ТЕИС, 2002. Гл. 6, 7, 8.

Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: ГУ–ВШЭ, 2000. Гл. 3.

Дополнительная литература

Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226–280; или: Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61–105.

Coleman W. Associational Governance in a Globalizing Era: Weathering the Storm // Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions / Ed. by J.R. Hollingsworth, R. Boyer. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

Biggart N., Hamilton G. On the Limits of a Firm-Based Theory to Explain Business Networks. The Western Bias of Neoclassical Economics // The Economic Organization of East Asian Capitalism / Ed. by M. Orru. L.: Sage, 1997. P. 33–54.

Granovetter M. Business Groups // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. Ch. 18. P. 453–475.

Orru M. 1996. The Institutional Logic of Small-Firm Economies in Italy and Taiwan // Studies in Comparative International Development. 1996. No. 26. P. 3–28.

Whitley R. Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization // Organization Studies. 1990. Vol. 11. No. 1.

Тема 12. Будущее моделей капитализма: вызовы постиндустриализма и глобализации

Конкурентные преимущества в постиндустриальной экономике: перспективы моделей.

Конвергенция и дивергенция. Новое дыхание концепции конвергенции в эпоху глобализации.

Социальное конструирование процесса глобализации и идеологическая составляющая дискуссий. Либеральный проект: конвергенция к англосаксонской модели.

Альтернативные взгляды. Феномен «зависимости от однажды выбранного пути». Неравномерность процесса глобализации. Гибридизация моделей капитализма. Глобальные сети как новый источник разнообразия хозяйственной организации.

Основная литература

- Dore R. Will Global Capitalism be Anglo-Saxon Capitalism? // Asian Business & Management. 2002. No. 1. P. 9–18.
- Boyer R. The Convergence Hypothesis Revised: Globalization but Still the Century of Nations // National Diversity and Global Capitalism / Ed. by S. Berger, R. Dore. Ithaca: Cornell University Press, 1996. P. 29–59; или: Competing Capitalisms. Institutions and Economies / Ed. by R. Whitley. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. Vol. 2. P. 159–189.

Дополнительная литература

- Иноземцев В.Л. Пределы «догоняющего» развития. М: Экономика, 2000. <http://www.postindustrial.net>
- Hall P., Thelen K. Institutional Change in Varieties of Capitalism // Paper presented at the International Sociological Association. Research Committee 19 Annual Conference. Chicago. September 8, 2005. <http://www.northwestern.edu/rc19/Thelen.pdf>
- Hay C. Contemporary Capitalism, Globalization, Regionalization and the Persistence of National Variation // Review of International Studies. 2000. No. 26. 509–531.
- Gereffi G. Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, with Special Reference to the Internet // American Behavioral Scientist. 2001. Vol. 44. No. 10.
- Vitols S. Globalization and the Transformation of the German Model // Political Economy and the Changing Global Order / Ed. by R. Stubbs, G. Underhill. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 2005. http://www.wz-berlin.de/mp/ism/pdf/globalization_and_german_model.pdf
- Whitley R. Internationalization and Varieties of Capitalism: the Limited Effects of Cross-national Coordination of Economic Activities on the Nature of Business Systems // Review of International Political Economy. 1998. Autumn.

Тема 13. Европейский Союз: путь к единой модели капитализма?

Интеграционные образования в мире. История европейской интеграции: достижения и проблемы.

Наднациональные механизмы регуляции в различных сферах: корпоративное управление, финансы, трудовые отношения, промышленная и социальная политика.

Формирование моделей капитализма в странах Центральной и Восточной Европы.

ЕС как субъект мировой экономики.

Будущее европейской модели.

Основная литература

- Hay C. Common Trajectories, Variable Paces, Divergent Outcomes? Models of European Capitalism Under Conditions of Complex Economic Interdependence // Review of International Political Economy. 2004. May. P. 231–262.

Дополнительная литература

- Varieties of Capitalism And Europeanization: National Response Strategies to the Single European Market / Ed. by G. Menz. Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 1–15.

Menz G. Re-regulating the Single Market: National Varieties of Capitalism and their Responses to Europeanization // *Journal of European Public Policy*. 2003. August. P. 532–555.

Knell M., Srholec M. Emerging Varieties of Capitalism in Central and Eastern Europe // Paper presented at Varieties of Capitalism Conference. Paisley University. September 23–24, 2005. <http://www.paisley.ac.uk/business/cces/documents/KnellSrholec.pdf>

Тема 14. Российская модель капитализма

Проекты реформирования советской экономики. Особенности процесса приватизации.

Приватизация, концентрация и передел собственности. Группы интересов. Олигархический капитализм. Теневая экономика. Особенности российского рынка труда.

Переходный характер современной российской экономики. К какой модели мы ближе: проблемы стратегического выбора.

Трансформационные процессы в Восточной Европе, Китае и России: сравнительный анализ.

Основная литература

Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ–ВШЭ, 2001. С. 6–156, 285–299. Введение опубликовано в: *Экономическая социология*. 2001. Т. 2. № 2. С. 5–22. Более ранняя версия книги: <http://institutional.boom.ru/Capelush/Rinoktruda.htm>

Lane D. What Kind of Capitalism for Russia? A Comparative Analysis // *Communist and Post-Communist Studies*. 2000. Vol. 33. P. 485–504.

Дополнительная литература

Радыгин А.Д., Энтов Р.М., Межерауц И.В. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления. М.: ИЭПП, 2003. Разд. 2. С. 29–60. <http://www.iet.ru/papers/55/index.htm>

Попов Ю., Шевчук А. Введение в социологию труда и занятости. М.: Дело, 2005. Гл. 9, 10, 11.

Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия // *Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу* / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 47–95; или: *Экономическая социология*. 2001. Т. 2. № 2. С. 115–132.

Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // *Вопросы экономики*. 1996. № 6. С. 4–24. Оригинал см.: *Stark D.* Recombinant Property in East European Capitalism // *American Journal of Sociology*. 1996. Vol. 101. No. 4. P. 993–1027. <http://www.sociology.columbia.edu/people/index.html>

Шаванс Б. Эволюционный путь от социализма // *Вопросы экономики*. 1999. № 6.

Lane D. Post-state Socialism: A Diversity of Capitalisms // Paper Presented at Varieties of Capitalism Conference. Paisley University. September 23–24, 2005. <http://www.paisley.ac.uk/business/cces/documents/DavidLane.rtf>

Wilson J. Varieties of Capitalism: The Chinese Case // Paper Presented at Varieties of Capitalism Conference. Paisley University. September 23–24, 2005. <http://www.paisley.ac.uk/business/cces/documents/JeanneWilson.doc>

ТЕМАТИКА ПИСЬМЕННЫХ РАБОТ

Письменная работа предполагает сравнительный анализ двух или более стран по выбору студента), в какой-либо сфере. В подзаголовке необходимо отметить сравниваемые страны (например, «Модели корпоративного управления (на примере США, Германии, Японии, России)»). Специальное рассмотрение российских реалий является обязательным для каждой темы. Студент также имеет право самостоятельно выбрать тему, подобную нижеприведенным, и согласовать ее с преподавателем.

1. Национальные хозяйственные системы.
2. Разнообразие европейского капитализма.
3. Разнообразие азиатского капитализма.
4. Модели корпоративного управления.
5. Роль банков и фондового рынка в финансировании бизнеса.
6. Модели рынка труда.
7. Модели корпоративной культуры и трудовых отношений.
8. Профсоюзное движение и социальное партнерство.
9. Формы межфирменной конкуренции и кооперация.
10. Деловые сети.
11. Бизнес-ассоциации.
12. Система социальной защиты.
13. Профессиональная подготовка.
14. Государственная промышленная политика.
15. Производственные системы и инновации.
16. Либерализм как хозяйственная идеология. Опыт нелиберальных реформ.
17. Импорт институтов: возможности и ограничения.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Какие типы хозяйственных систем выделяются в неоклассической экономической теории?
2. Объясните тезис: «неоклассическая экономическая теория этноцентрична».
3. Какие идеи К. Маркса, М. Вебера, К. Поланьи и других известных вам мыслителей представляют интерес для сравнительного анализа хозяйственных систем?
4. Раскройте тезис К. Поланьи: «хозяйственный процесс институционально оформлен». Какое значение он имеет для сравнительного анализа хозяйственных систем?
5. В чем специфика экономсоциологического подхода к сравнительному анализу хозяйственных систем?
6. Когда сформировалось отдельное научное направление, посвященное сравнительному анализу хозяйственных систем? Какие факторы сыграли роль в этом процессе?
7. Что такое «хозяйственная система»? Каковы основные элементы хозяйственной системы?

8. На каких уровнях можно рассматривать хозяйственные системы?
9. Назовите и охарактеризуйте различные механизмы координации хозяйственной деятельности. Почему подход к анализу хозяйственных систем с позиции дихотомии «рынок – государство» является узким и неплодотворным?
10. Что такое институциональная комплементарность? Приведите примеры.
11. Какие варианты классификации хозяйственных систем вам известны? Какие критерии используются в каждом случае?
12. Какой вклад внес М. Альбер в сравнительный анализ хозяйственных систем?
13. Назовите основных субъектов корпоративных отношений («стейкхолдеров») и опишите их интересы.
14. Кого относят к «институциональным инвесторам»?
15. Чем различается структура собственности в странах либерального и нелиберального капитализма?
16. Что такое «враждебные поглощения»?
17. Дайте характеристику банкам и фондовому рынку как альтернативным источникам финансирования предприятий.
18. Раскройте финансовые предпочтения различных типов предприятий и домохозяйств.
19. Какие существуют типы пенсионных систем?
20. Сравните роль внешних и внутренних рынков труда в различных моделях капитализма.
21. Сравните место системы социального партнерства в регулировании трудовых отношений в различных странах.
22. Что такое «производственная демократия»? Расскажите о ее формах в различных странах.
23. Расскажите об основных составляющих системы трудовых отношений в Японии.
24. Раскройте идеологические различия в понимании социальной справедливости. Какое влияние они оказали на типы социальной политики в различных странах?
25. Что такое «государство благосостояния»? В каких странах его идея получила наибольшее развитие?
26. Расскажите о шведской (социал-демократической) модели.
27. С чем связан кризис государства благосостояния? Как можно оценить его дальнейшие перспективы?
28. Раскройте особенности формирования навыков (человеческого капитала) в различных моделях капитализма. Сравните роль в профессиональной подготовке индивидов, фирм, государства.
29. Какие факторы влияют на характер инновационной деятельности в различных моделях капитализма?
30. Опишите структуру бизнес-среды в США, Германии и Японии.
31. Расскажите о сетевой организации бизнеса в азиатских странах. С какими преимуществами и недостатками она связана?
32. Что такое промышленные районы? Приведите примеры локальной хозяйственной организации.

33. Какое влияние оказывает постиндустриализация экономик на национальных хозяйственные модели?
34. Что такое конвергенция и дивергенция? Опишите основные теории. Дайте оценку возможностям и ограничениям различных подходов.
35. Какое влияние оказывает глобализация на национальных хозяйственные модели?
36. Какие аргументы «за» и «против» вы можете привести относительно тезиса «Европейская интеграция означает переход к единой модели капитализма»?
37. Дайте характеристику рынку как регулируемому механизму и идеологии. Приведите примеры реализации либеральной экономической политики в различных странах, оцените ее результаты.
38. Опишите сущность, противоречия и перспективы процесса глобализации хозяйственной жизни.
39. Приведите примеры успешного использования национальных особенностей в качестве источника конкурентных преимуществ.
40. Опишите проблемы регулирования международных хозяйственных отношений и перспективы их решения.
41. Выделите общее и особенное в советской хозяйственной модели.
42. Проведите сравнительный анализ процессов трансформации хозяйственной модели в России, странах Центральной и Восточной Европы, Китае.
43. Какая модель капитализма формируется в России?
44. Какие национальные особенности могут стать основой конкурентных преимуществ нашей страны?

Конференции

Международный Симпозиум Московской высшей школы социальных и экономических наук и Интерцентра «Пути России-2006: Проблемы научного познания»

**Секция «Социология рынков как исследование неопределенных объектов»
(руководитель – В.В.Радаев)**

3 февраля (пятница), 15-00 – 19-00

Вопросы для обсуждения:

1. Как можно определить понятие «рынка», чем «рынок» отличается от нерыночных форм хозяйства?
2. Как установить границы рынка как эмпирического объекта, какими способами он отделяется от других рынков?
3. Какие подходы и методы используются при анализе рынков, как характеризуются их возможности и ограничения?
4. Каких данных не хватает для плодотворного изучения рынков, как можно повысить уровень анализа и интерпретации существующих данных?
5. Каковы наиболее перспективные направления исследования рынков в современной России на ближайшую перспективу?

Доклады:

Радаев В.В. (первый проректор ГУ–ВШЭ): Теоретическая и эмпирическая неопределенность рынков как объектов анализа

Гимпельсон В.Е. (директор Центра трудовых исследований ГУ–ВШЭ): Может ли официальная статистика помочь в изучении рынка

Кордонский С.Г. (зав. кафедрой ГУ–ВШЭ): Использование «рассеянной информации» для исследования финансовых и товарных потоков.

Демидов А.М. (генеральный директор ГфК-Русь): Маркетинговые исследования и социологический анализ рынков

Ибрагимова Д.Х. (Председатель правления Фонда «Содействие развитию и построению Индекса потребительских настроений»): Экономико-психологический подход к исследованию рынков: возможности Индекса потребительских настроений

Чирикова А.Е. (зав. сектором Института социологии РАН): Бизнес как субъект рынка: эвристический потенциал качественных методов исследования

Паченков О.В. (зам. директора Центра независимых социологических исследований, Санкт-Петербург): Этнографический метод исследования рынков: потенциал и сложности

Выступления:

Барсукова С.Ю. (профессор кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ): Теневая экономика и механизм политического инвестирования

Ивашиненко Н.Н. (профессор кафедры прикладной социологии Нижегородского государственного университета): Использование сетевого анализа для изучения рыночных процессов

Кузина О.Е. (доцент кафедры экономической социологии ГУ–ВШЭ): Рынок кредитных карт: рациональный расчет или доверие

Качкин А.В. (доцент кафедры связи с общественностью Ульяновского государственного университета): Региональные факторы централизации интеллектуальных рынков труда в современной России

XVI ISA World Congress of Sociology

Durban, South Africa

July 23–29, 2006

The Quality of Social Existence in a Globalising World

**Research Committee on
ECONOMY AND SOCIETY RC02**

http://www.ucm.es/info/isa/congress2006/rc/rc02_durban.htm

Programme Co-ordinator: Christopher Chase-Dunn (chriscd@ucr.edu)

Call for Papers

Contributions are invited to the following sessions:

Session 1. Trade, development and the environment: Insights via commodity chain analyses

Organiser: April Linton, University of California-San Diego, USA, aplinton@ucsd.edu, fax: 1-858-534-4753

Trade affects the distribution of economic wealth through affecting the production of goods. It also affects the distribution of environmental impacts by defining the rate and extent of natural resource extraction and production. Yet systematic scholarship evaluating the multifaceted relationships between trade, development and environment has been rare until now. This interdisciplinary panel will feature research that assesses and compares natural resource-based commodity chains as they affect economic development and environmental consequences in both producing and consuming nations. Commodities examined are those for which there are significant trade linkages between the global north and south, but production and consumption is located in both settings.

Session 2. Workers, peasants and development

Organiser: Giovanni Arrighi, Johns Hopkins University, USA, arrighi@jhu.edu, fax: 1-410-516-7590

The development paradigm is at a critical juncture. The persistence of the North-South income divide, in combination with Southern de-ruralization and industrialization, is creating a highly unstable political, social and ecological mix. The session will examine various forms of peasant and worker resistance to 'accumulation by dispossession' and the contribution of this resistance to the reframing of the development paradigm.

Session 3. Power and position in global value chains

Organiser: Dennis McNamara, Georgetown University, USA, mcnamard@georgetown.edu, fax: 1-202-687-7326

The hierarchy of manufacturing and distribution nodes in global value chains (GVCs) provides a new focus on development, isolation or integration in the globalization process. This session invites papers on the formation of GVCs, whether global, regional, bilateral, or between centers within a single country. We are interested also in control of cross-border networks within manufacturing or distribution nodes, whether of finance, technology, or markets. Finally, this session welcomes work on power within the social architecture of "industrial districts," "clusters" or "hubs". Social architecture here would include how ethnic, religious, racial, identities have been mobilized in support of geographical centralization and specialization into GVC nodes.

Session 4. Human security, global society. Special session on the Congress theme
Organiser: Dennis McNamara, Georgetown University, USA, mcnamard@georgetown.edu, fax: 1-202-687-7326

Economic participation in global flows of finance, information, and technology define a critical area of human security for the developing world. This session addresses three issues. We welcome theoretical papers addressing the contrast made by Manuel Castells between flows of space and flows of place, as well as the irony of the growing significance of the local in global markets and manufacturing strategies highlighted in the New Economic Geography. Secondly, we encourage empirical papers on national patterns of inclusion or exclusion within global flows, particularly those looking to the role of states, organized groups in civil society, or business and/or labor organizations. Finally, we welcome studies of tacit or explicit knowledge transfer, whether from a business organization perspective, or a broader theoretical perspective of the role of knowledge in global society.

Session 5. Economy and society across and beyond the nation-state: Processes of regional and global integration

Organisers: Patrick Ziltener, Zurich University, Switzerland, pziltener@hotmail.com, Mark Herkenrath and Volker Bornschie, Zurich University, Switzerland

The manifold relations between economy and society have always been the very focus of our research committee. Yet, recent debates on internationalization and global integration suggest that we more systematically reflect upon these relations "across and beyond the nation-state". This session thus includes analyses on the following three topics: i) supranational economic and political integration-the regional shaping of the political world economy and world society; ii) transnational capitalist elite interests and class formation-their influence on regional and global regulatory regimes; iii) transnational civil society-unity and diversity in movements opposing 'neoliberal' regionalism and globalization.

Session 6. Justice evaluations, other attitudes towards inequality, and their consequences

Organisers: Hanno Scholtz, scholtz@soziologie.unizh.ch, Thomas Volken, and Volker Bornschie, University of Zurich, Switzerland

Recent research on social inequalities and their consequences has increasingly revolved around norms: Peoples' subjective feelings of (in)justice, their perceptions and evaluations of social inequalities are as consequential for social behaviour as are objective factors. On both ends of the subjective-objective inequality discourse, a large body of theoretical and empirical material exists; but this material has yet to be connected. For example, it is yet unclear if and to what degree measures of subjective income inequality relate to "objective" measures such as the well-known Gini-coefficient. The same is true for many more phenomena of the social structure and the cultural context. How do social institutions and individual characteristics influence the perception of income inequality? How do perceptions shape those institutions? Furthermore, empirical findings on many prominent consequences of inequality, such as its potential to give rise to social conflict, are based on data ending in the early 1980s, e.g. the widely spread Taylor/Jodice dataset. Thus, a fresh look at the link between income inequality and social conflict becomes imperative. Does income inequality still spur social conflict through the 80s and 90s of the 20th century, or is conflict being privatised? What are the dominant forms of conflict articulation? Who are the protagonists of social conflict? And, what are their strategies?

Session 7. The role of port cities and labor in the global distribution of commodities

Organisers: Edna Bonacich, University of California-Riverside, USA, edna.bonacich@ucr.edu, fax: 1-951 827 3330 and Peter V Hall, University of Waterloo, Canada, pvhall@uwaterloo.ca, fax: 1-519-746-0658

Ports are critical nodes in the distribution of globally produced commodities. Tons of goods, worth billions of dollars, are shipped by sea between sites of production and consumption. One might argue that ocean freight transportation was the first and most thoroughly global of industries. This panel will allow for the comparison of particular port studies from around the world. Possible topics to cover include: the links and conflicts between cities and ports; the logistics systems (transportation and warehousing) surrounding ports; the power relations surrounding the movement of ocean freight; the labor relations of ports and their linked industries,

Session 8. Globalization and migration networks

Organiser: Ivan Light, University of California-Los Angeles, USA, ihlight@yahoo.com
Migration networks reduce the short-term social, emotional, and psychological costs of migration, but in the longer-term they also reduce the money rewards of migration by saturating labor and housing markets in reception cities. However, in the context of globalization, with the attendant changes in income distribution, the longer-term self-canceling economic incentive of migration networks may evaporate among highly skilled workers but not among low-skilled workers. The panel requests contributions from scholars who are tracking skilled and unskilled migrants to developed country destinations that are undergoing globalization.

Session 9. The rise of giant retail and producer multinationals in global commodity chains

Organiser: Richard Appelbaum, University of California-Santa Barbara, USA, rich@isber.ucsb.edu

The session will explore a significant trend in global production systems, tied in with Gereffi's notion of the growing strength of buyer-driven commodity chains, but going beyond it to include the giant, east-Asian factory consortia that now comprise an important middle layer in the chains (Nien Hsing, PouChen, etc). This session will build on the work that is now being done on Wal-Mart and retailing but will include papers from people looking at the production side.

Session 10. Regulating globalisations and diverse inequalities

Organiser: Sylvia Walby, Lancaster University, UK, s.walby@lancaster.ac.uk

While most research on globalisation has been on financial flows and the impact on manufacturing industry, the interest here is in the regulation of globalisation and its implications for diversity and complex inequalities in a broader economic frame. While globalisation studies have conventionally addressed the pressure to deregulate, this panel will examine the new modes of regulation of the economy and employment that come into focus when the social relations associated with diverse inequalities including gender, ethnicity, and disability are analysed. These regulations are changing the experience of employment, especially non-standard forms of employment. There is emerging global and regional governance in these domains, not least in response to global social movements and the discourse of universal human rights, in which, for example, the EU is both a taker and a maker of global policy initiatives. Also, new forms of social theory are needed to analyse the plurality of globalisation processes that shape these relations between economy and society.

Session 11. World cities and the global economy

Organisers: Michael Timberlake, University of Utah, USA, timber@csbs.utah.edu

The session will include papers on global city systems, urbanization and global processes, social relations in the global city, the local politics of world city aspirations, winners and losers in the world city game.

Session 12. Social theory and financial markets

Organiser: Aaron Pitluck, University of Wisconsin, USA, apitluck@ssc.wisc.edu

This panel gathers together papers with a common empirical focus on financial markets with the goal of advancing socio-economic theory. I am interested in empirical studies that take place in any national or international financial market (e.g. stock markets, bond markets, money markets, derivatives markets, or any other capital or lending market) as well as empirical work relevant to financial markets (e.g. the social construction of prices or values, studies of financial institutions, financial occupations, or national financial systems). Papers with research in the developing world are particularly welcome. Each proposal should clearly state how the empirical research converses with social theory.

Session 13. Transnational corporations and national development policies: a catch-up process for poorer world regions?

Organisers: Jochen Tholen, University of Bremen, Germany, jtholen@uni-bremen.de, fax: 49-421-182680 and Alexius A. Pereira, National University of Singapore, Singapore, socaap@nus.edu.sg, fax: 65-6777-9579

In a globalising world, the "traditional" competition within the Triad (North America, Europe, East Asia) will be more and more accompanied by the emergence of new countries and regions as attractive hosts of FDI - primarily China, but Vietnam, Latin America etc. too. Home regions of most of the FDIs are North America and Western Europe. Does this mean that these flows could bridge the gap between rich and poor world regions? Or does this mean that the traditional divisions of labour, income and wealth will be maintained or even becoming sharper by FDI?

Session 14. Global financial institutions: past, present and future

Organiser: Patrick Bond, University of KwaZulu-Natal, South Africa, bondp@ukzn.ac.za, fax: 27-31-2602502

The global financial institutions that emerged and developed since World War II have been criticized for mainly serving the interests of elites. This session focuses on the history of these institutions and prospects for their abolition, reform or replacement with more democratically controlled and fully humane successors.

Session 15. The domestic and transnational expansion of the private sector, corporate governance, mergers and development

Organisers: Alicia Giron, Universidad Nacional Autonoma de Mexico, Mexico, alicia@servidor.unam.mx, fax: 5255- 5623-0156 and Arnaud Sales, University of Montreal, Canada, arnaud.sales@sympatico.ca, fax: 1-514-343-5722

The domestic and transnational expansion of the private sector over the last decades is a phenomenon that deserves study. Deregulation and liberalized financial processes have induced a new concentration and centralization of economic power in many countries and globally. Merger movements have produced new organizational structures and challenges for developing countries. The objective of this panel is to discover how deregulation and liberalization processes have worked around the world in the different countries.

Session 16. Rethinking Asian business networks

Organizer: Professor Eun Mee Kim, Ewha Womans University, Seoul, emkim@ewha.ac.kr

Asian business enterprises did not arouse much interest in organizational studies until the extraordinary rates of growth of the so-called East Asian economies. Early efforts to make sense of this economic success have emphasized cultural factors, especially the neo-Confucian perspective, focusing on the role of ideas such as *guanxi*, *xingyong*, and *ganqing*. Critics have suggested that such an approach promotes an over-socialized conception of economic action. One of the outcomes of the Financial Crisis that struck in the late 1990's was the resurgence of the market perspective in explaining the economic woes of Southeast Asian economies.

This panel, with papers based on fieldwork in various Asian countries, including Korea, Japan, China, and Southeast Asia, explores the relevance of business networks in the post 1997 environment of Asia. It will reexamine the role of *guanxi*, and business networks in accounting for Asian economic success. Are there distinctive ways in which Asian business firms are organized? What are the similarities/differences among Asian firms in various Southeast and East Asian countries?

Session 17. Business Meeting

Session 18. Alternative visions of World Society: Global economic elites and civil society in contestation

Joint session with Research Committee on Economy and Society, RC02 and Research Committee on Futures Research, RC07

Co-chairs: Markus S. Schulz, New York University, USA, markus.schulz@nyu.edu and Mark Herkenrath, University of Zurich, Switzerland, herky@access.unizh.ch

The last decade has seen a rise of transnational networks of civil society actors speaking out against the current mode of globalization and launching radical critiques of the activities of transnational corporations, the G8, and intergovernmental organizations such as the World Bank and the IMF. Images of the protests in Prague, Washington, Seattle, and Genoa were televised by all major news channels, as had been images of the Zapatista uprising of Mayan peasants in Chiapas. What alternative visions do the protest actors in the Global South and the Global North articulate, and how can they overcome the obstacles inherent in communication across linguistic and cultural barriers? How do they manage to network across national borders and vastly different socio-economic contexts? What are the responses of the global economic elites, and how do they interact with their critics? The goal of this panel is to bring together scholars working on any of these aspects from a theoretical, empirical, and/or normative viewpoint.

Additional session if membership numbers are sufficient to allow its inclusion:

Changing patterns of inequality and development

Joint session of Research Committee on Economy and Society RC02, Research Committee on Social Transformations and Sociology of Development RC09, and Research Committee on Social Stratification RC28

Organizers:

Salvatore J. Babones, University of Pittsburgh, USA, salvatore_babones@yahoo.com

Nina Bandelj, University of California-Irvine, USA, nbandelj@uci.edu

Hanno Scholtz, University of Zurich, Switzerland, scholtz@soziologie.unizh.ch