

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 6. № 3. Май 2005

Главный редактор журнала – **Радаев Вадим Валерьевич**, д.э.н., проф., 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>	
Карин Кнорр-Цетина (<i>перевод М.С. Добряковой</i>)	6
<u>Новые тексты</u>	
Шевчук А.В. О будущем труда и будущем без труда (футурологические дискуссии)	11
<u>Новые переводы</u>	
Бурдые П. Различение: социальная критика суждения (<i>перевод О.И. Кирчик</i>).....	25
<u>Взгляд из регионов</u>	
Местникова А.Б. Этнокультурные аспекты предпринимательства и занятости населения в Республике Саха (Якутия)	49
<u>Дебютные работы</u>	
Смирнова Н.И. Организационная культура промышленных предприятий: исследование немецкого строительного концерна.....	70
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Котельникова З.В. Экономико-социологические центры России	89
<u>Новые книги</u>	
Радаев В.В. Экономическая социология: учебное пособие для вузов.....	107
Рецензия на книгу: Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ (<i>Оберемко О.А.</i>)	116
<u>Исследовательские проекты</u>	
Радаев В.В. Правила организации академического обсуждения.....	125
<u>Учебные программы</u>	
Калугина З.И., Фадеева О.П. Экономическая социология.....	136
<u>Конференции</u>	
Программа научного симпозиума «20-летие исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития» (ГУ ВШЭ, 13 мая 2005 г.).....	156

VR Вступительное слово главного редактора

Журнал «Экономическая социология» продолжает брать новые высоты. Растет его условный «тираж», определяемый через число «скачиваний» отдельных номеров. Накануне майских праздников тираж одного из наших номеров превысил 2 тыс. экземпляров (!), а все остальные номера преодолели как минимум тысячный рубеж. Мы считаем это неплохим достижением. Тем более, что «еще не вечер», и читатели продолжают обращаться практически ко всем номерам (новым и старым).

Несколько слов о новом номере.

Номер открывается коротким, но весьма интересным **интервью** с немецким социологом К. Кнорр-Цетиной, которое взято Р. Сведбергом для Европейского ньюслеттера «Экономическая социология». В нем она рассказывает, что привело ее в экономическую социологию из социологии науки. Напомним, что недавно мы публиковали наш перевод одной из лучших статей Кнорр-Цетины (в соавторстве с У. Брюггером) о глобальных финансовых рынках (2005. Т. 6. № 2). А полный текст этой статьи включен в состав недавно вышедшей в свет хрестоматии «Западная экономическая социология».

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем статью к.э.н. А.В. Шевчука (ГУ ВШЭ), посвященную дебатам о «будущем без труда» в становящемся постиндустриальном обществе.

В рубрике «**Новые переводы**» мы публикуем основную часть текста П. Бурдые, представляющего фрагменты его знаменитой книги «Различение: социальная критика суждения» (подбор страниц осуществлен Д. Граски). Данный перевод впервые опубликован в недавно вышедшей хрестоматии «Западная экономическая социология».

Мы продолжаем публиковать работы участников конкурса, проведенного нашим журналом весной 2005 г. При этом в рубрике «**Взгляд из регионов**» мы вынуждены произвести замену. Поскольку работа коллег из Нижнего Новгорода, занявших 2-е место в нашем конкурсе, уже после объявления его результатов была опубликована в журнале «Социологические исследования», а мы воздерживаемся от размещения уже опубликованных работ, журнал представляет работу, которая не была объявлена в числе победителей, но заняла 3-е место в рейтинге по оценкам жюри. Статья посвящена этнокультурному анализу предпринимательства и занятости народа Саха (Якутия). Ее автор – *А.Б. Местникова* (г. Якутск).

В рубрике «**Дебюты**» неожиданностей нет. Как мы и обещали, мы публикуем работу Н.И. Смирновой (г. Санкт-Петербург), занявшей 2-е место в нашем конкурсе. Текст посвящен организационной культуре промышленных предприятий и, в частности, поведенческим практикам новичков.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» мы размещаем работу *З.В. Котельниковой*, которая собрала и обобщила материал об исследовательских и образовательных центрах России, занимающихся экономической социологией. Данная работа выполнена в рамках проекта «Экономическая социология: образование, исследования, центры» при поддержке ОИЦ «Con-text» (при финансовой поддержке Фонда Форда в рамках проекта «Новая формула науки»).

В рубрике «**Новые книги**» мы оповещаем о выходе новой книги *В.В. Радаева*: Экономическая социология: учебное пособие для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Предыдущая книга «Экономическая социология: Курс лекций» впервые была опубликована еще в 1997 г. А ее перепечатки в 1998 и 2000 гг. производились без изменений. В данном случае речь идет не о переиздании с доработкой, а фактически о новой книге. В ней появилось семь

совершенно новых глав, а остальные главы реструктурированы и переписаны. В этом номере публикуются предисловие автора и оглавление данной книги.

Кроме этого, мы представляем рецензию *О.А. Оберемко* на новую книгу нашего постоянного автора *С.Ю. Барсуковой* «Неформальная экономика» (М.: ГУ ВШЭ, 2004) – своего рода энциклопедию по проблемам неформальной экономики. Мы также поздравляем Светлану Юрьевну с успешной защитой докторской диссертации по данной теме.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы публикуем материал *В.В. Радаева*, посвященный тому, как организовать исследовательский семинар. Это только что написанный текст, который войдет в подготавливаемое нами новое издание книги: Радаев В.В. Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ ВШЭ; Инфра-М, 2001. Книга будет выпущена в электронном формате (на CD-ROM) с большим количеством дополнительных материалов и обилием удобных функций.

В рубрике «**Учебные программы**» мы размещаем программу учебного курса «Экономическая социология» наших коллег из Новосибирского государственного университета З.И. Калугиной и О.П. Фадеевой.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» мы знакомим вас с программой только что состоявшегося в ГУ ВШЭ научного симпозиума, посвященного 20-летию выхода в свет в журнале «American Economic Review» знаменитой статьи Пола Дэвида (Стенфордский университет), в которой он предложил метафору эффекта QWERTY. Речь идет об институциональной инерции и зависимости от предшествующего развития, которые способны приводить к далеко не самым эффективным последствиям. С основным докладом на данной конференции выступил сам автор статьи.

* * *

Обращаем ваше внимание на викторину, проходящую в рамках Федерального образовательного портала по экономике, социологии и менеджменту (<http://www.ecsocman.edu.ru>). В ней разыгрывается несколько экземпляров нашей новой книги «Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики» / Науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004.

Еще можно успеть!

Интервью

VR Данное интервью взято Р. Сведбергом для Европейского ньюслеттера «Экономическая социология».

ДЕСЯТЬ ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ ВЫ ВСЕГДА ХОТЕЛИ ЗНАТЬ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ ОТВЕТЫ КАРИН КНОРР-ЦЕТИНЫ¹

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Карин Кнорр-Цетина получила ученую степень (Ph.D.) по культурной антропологии в 1971 г. в университете Вены. Она преподает социологию в университете Констанца, а также является профессором антропологии и социологии в Чикагском университете. Начиная с 1980-х годов Кнорр-Цетина является одним из ведущих исследователей в области социологии науки. А с конца 1990-х годов она также активно занялась изучением финансовых рынков.

1. Каким образом Вы пришли в экономическую социологию?

Меня давно интересовали финансовые рынки – по меньшей мере с 1992 г., когда я жила в Нью-Йорке и жадно читала «Нью-Йорк Таймс» (вот истинная причина, почему я люблю ездить в Штаты!). Я заметила, что на первой странице довольно часто появляется информация о финансовых событиях (торгах, поглощениях, слияниях) и что язык, который при этом используется, наводит на мысли об отчаянных завоеваниях и захватах, рассказывает об открытых эмоциях и представляет рынок как творца предметов и живых существ. Мне показалось, что там происходит нечто, выходящее за рамки идей Маркса о том, что хозяйство – это производственная инфраструктура общества, и что это нечто начинает определять нашу жизнь. Так что одна причина заключается в том, что меня заинтересовало, куда же движутся наши западные общества. А вторая причина – в том, что меня просто пленили хорошие рассказы в хорошей газете.

Когда я вернулась в Европу, у меня не было времени на исследования в этой области, так как я все еще работала над книгой «Эпистемические культуры»². Однако мой интерес к этой тематике подстегнул Алекс Преда [Alex Preda], который подключился к моей исследовательской группе в университете Билефельда и которого также чрезвычайно интересовали рынки, а немного позднее – и Урс Брюггер [Urs Bruegger], сам в прошлом – трейдер. Именно он и привел меня на торговую площадку, и с тех пор я «на крючке».

¹ *Источник:* Swedberg R. Ten Things You Always Wanted To Know About Economic Sociology. Karin Knorr Cetina Answers // Economic Sociology: European Electronic Newsletter. 2005. Vol. 6. No. 2. February. P. 20–23 (<http://econsoc.mpifg.de/current/6-2art2.html>).

² Knorr Cetina K. Epistemic Cultures: How the Sciences Make Knowledge. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1999.

2. Назовите, пожалуйста, книги или статьи, которые оказали наибольшее влияние на Ваши экономико-социологические позиции.

В первую очередь на меня повлияло погружение в реальные практики – когда я попала на торговую площадку ведущего глобального банка. Только после этого меня заинтересовала экономическая социология, и, естественно, я искала в ней объяснения того, что увидела на глобальных рынках. Полученная информация вывела меня на людей, общение с которыми оказало на меня огромное влияние, – это Вивиана Зелизер [Viviana Zelizer] из Принстона, Митчелл Аболафия [Mitchell Abolafia] (он приезжал в Билефельд и Берлин), Чарльз Смит [Charles Smith] (он сам трейдер настолько, что может говорить о рынках дни и ночи напролет). Важную роль сыграли работы Ричарда Сведберга [Richard Swedberg] – он так замечательно все синтезирует; а со стороны экономической теории – работы Кейнса о кредитных отношениях и Хайека о знании, рассеянном по рынкам. Но нередко большое влияние оказывало и общение с энтузиастами, в том числе вчерашними аспирантами – включая Герберта Кальтхофа [Herbert Kalthoff] (он входил в нашу первую группу в Билефельде), Олафа Вельтуиса [Olav Velthuis] (в то время, когда он был в университете Констанца) и, конечно, Урса Брюггера. Мы быстро начали организовывать небольшие конференции «для своих»: Алекс Преда и я провели такую конференцию в Билефельде в 2000 г. и в Констанце в 2003 г.; Дэвид Старк [David Stark] и Дэниел Бойнца [Daniel Beunza] – в Колумбийском университете; Тимоти Митчелл [Timothy Mitchell] – в Нью-Йоркском университете; в июне этого года такая конференция состоится в Лондонской школе экономики. Эти встречи оказали на меня огромное влияние.

3. А как Вы объясните то, что авторы, активно занимавшиеся социологией научного знания, – Вы сами, Мишель Каллон [Michel Callon], Дональд Макензи [Donald McKenzie], – почти одновременно обратились к изучению (финансовых) рынков?

Возможно, это было простым совпадением. Когда мы с Мишелем были в Принстоне в 1992 г., мне казалось, мы говорили преимущественно о теории акторов и сетей [actor-network theory] и еще не особенно активно обсуждали финансовые рынки. К тому же его, равно как и Дональда, интересуют совсем иные вопросы. Что касается меня, то моя работа в европейском центре исследований в области ядерной физики [CERN] ясно мне продемонстрировала, что глобализация проникла в научные лаборатории и что ее можно изучать этнографическими методами. Глобальность и обнаруживающееся сходство между лабораторией и торговой площадкой послужили первоначальным мостиком между моей работой по социологии науки и исследованиями финансовых рынков. Элементы социологии знания при анализе финансовых рынков оказываются не особенно значимыми: практики в области информационного знания, выявленные в моих исследованиях торговли иностранной валютой, имеют очень мало общего с эпистемическими практиками в области физики или молекулярной биологии.

4. Чем социология финансовых рынков отличается от новой экономической социологии, т.е. от традиции, идущей от М. Грановеттера [Mark Granovetter]?

Этот вопрос более простой, чем предыдущий. Новая экономическая социология рассматривает хозяйство скорее с точки зрения производственных рынков, которые зачастую отождествляются с межфирменными отношениями. Можно увидеть, что это направление анализа восходит к важному тезису Грановеттера об укорененности [embeddedness] в социальных отношениях, а также к идеям Хэррисона Уайта [Harrison White] и его последователей. Развивая свою неоклассическую модель, экономисты оставили в стороне производство и теорию трудовой стоимости [labor theory of value] и вместо этого в качестве отправной точки избрали фондовую биржу. Новые экономические социологи же, обратившись в 1980-е годы к изучению хозяйства, поступили наоборот: сфокусировались преимущественно на производственных рынках, избрав в качестве отправной точки фирму.

Производство всегда играло важную роль для социологического понимания индустриализации и капитализма, и акцент на производстве в экономической социологии логически связан с этим пониманием. Финансовые рынки – это не производственные рынки, финансовая деятельность порождает собственные, совершенно иные вопросы. Последние неизбежно связаны со вторичными статусами этих рынков, с их ключевой (центральной) деятельностью (т.е. торгами и спекуляцией), с ролью [денежного] обращения и информации – например, тем фактом, что предметом сделки на таких рынках зачастую оказывается информация. И экономисты, и социологи нередко определяли хозяйство как сферу производства, потребления и (социального) распределения. Производство выводит на вопросы организации, стабильных ролей производителей и потребителей, трудовых отношений, товаров, регулирования. Финансовая система контролирует кредитные отношения и управляет ими. Она выводит на вопросы постоянно меняющихся позиций покупателей и продавцов, роль посредников и обмена, конституирующую роль технологий для обеспечения глобальных рынков. Если в центр анализа поместить фирмы, действующие на финансовых рынках, вы рискуете свести социологию рынков к социологии организаций. Я же придерживаюсь предложенной В. Зелизер гипотезы множественных рынков [multiple markets] – иными словами, полагаю, что необходимо разграничивать разные типы рынков. Социология финансовых рынков только начинает делать это систематическим образом. К счастью, на данном этапе нет одного доминирующего подхода. Если что и объединяет исследователей этих рынков, так это, пожалуй, стремление увидеть и понять, в чем же заключается суть финансовой деятельности.

5. Каковы, на Ваш взгляд, основные различия между экономической социологией в Европе и в США?

Мне не особенно нравится рассуждать о различиях между Европой и США. Я регулярно пересекаю Атлантику, и мне кажется, что географические или еще менее национальные различия лишены смысла, когда вы имеете дело с глобальными корпорациями, глобальной торговлей и глобальными финансами. В сфере финансовых рынков я не вижу никаких различий в подходах, стилях мышления между моими коллегами в Европе и в США.

Правда, справедливости ради следует добавить, что новая экономическая социология появилась в США и до последнего времени интенсивно развивалась именно в США. Поэтому в США хорошо развиты парадигмальные подходы (как, например, упомянутый мной «структурный», сетевой подход) или подход, нацеленный на изучение культурных аспектов денег, лидером которого является Зелизер. Европейских же исследователей и прежде, и сейчас больше интересует меняющаяся экономическая политика, кризис государства благосостояния. Европа продемонстрировала более развитые модели социального государства, и эти изменения зачастую противоречат позиции обществоведов. Финансирующие же структуры поощряют исследования таких изменений, поэтому я думаю, что «европейская» экономическая социология еще какое-то время по-прежнему будет сфокусирована в значительной степени этих вопросах макроуровня. Пожалуй, единственные, кто как-то сопротивляются этой общей тенденции, – это исследователи, получившие подготовку в области естественных наук, поскольку они привыкли, так сказать, сразу докапываться до сути: они стремятся открыть черный ящик хозяйственных и финансовых практик. Но как можно заметить, некоторые из этих авторов выполняли важные исследования и в США, они работают по всему миру.

6. Важно ли для Вас обмениваться идеями с экономистами и, если да, каковы возможные стратегии установления такого диалога?

Да, на мой взгляд, такой диалог весьма важен. Все больше экономистов начинают интересоваться тем или иным видом обмена – вспомните, сколько появилось бихевиористски ориентированных течений экономической теории за последние несколько десятилетий. Подозреваю, эти экономисты тайком почитывают социологическую литературу! А если

диалог не будет развиваться, то нам просто тоже придется тайком читать экономическую литературу. Если мы хотим изучать финансовые и хозяйственные системы наших сложных обществ и при этом не обращаем никакого внимания на то, что на эту тему могут сказать экономисты, то мы придем к довольно плоским культуралистским объяснениям, которые порой предлагаются сейчас иными британскими факультетами... Конечно, на этих факультетах есть замечательные аналитики (и мои хорошие друзья). Но таково мое мнение об общей ситуации.

7. Какие страны / города / университеты Вы назвали бы основными центрами современной экономической социологии?

Думаю, это по-прежнему те же университеты, которые Р. Сведберг указал в своем обзоре³: в США это Принстонский, Колумбийский, Северо-Западный, Стэнфордский университеты. В Великобритании, в частности, Эдинбург, а теперь еще и Лондон. Добавим некоторые города Германии (Констанц, Кельн), во Франции – Париж (что еще?). Надеюсь, в этот список войдет и Чикагский университет – свои позиции в области экономической теории и финансов он уже занял.

8. Каковы, на Ваш взгляд, сейчас основные направления дискуссий в данной области?

Мне кажется, между исследователями сейчас нет особенных разногласий. Сторонники сетевого анализа, возможно, не всегда воспринимают смысл прежних и нынешних исследований рынков на микроуровне, но на поверхности это проявляется мало. Я использую все исследования, которые демонстрируют интересные для меня результаты. Возможно, нам требуется кто-то, способный спровоцировать дискуссию.

9. Как Вы считаете, перспективно ли для молодых европейских исследователей специализироваться в данной области?

Да. Здесь многое предстоит сделать. Новый мир, обещанный Грановеттером, во многом еще не открыт. Мы увидели лишь некоторые его фрагменты, но даже их потребуется переосмыслить.

10. А есть ли в экономической социологии темы, которым, на Ваш взгляд, до сих пор не уделялось достаточного внимания?

Тем, нуждающихся в изучении, более чем достаточно. Сравнительные исследования рынков практически отсутствуют вовсе. Почти не уделялось внимания ценообразованию. Большинство финансовых рынков активно не изучались. Огромные неизученные области – финансовое и хозяйственное знание. Едва ли мы понимаем политику центральных банков (правда, М. Аболафия работает в этом направлении). Список не закрыт, и нашим обществам не уйти от этих финансовых и хозяйственных аспектов своей жизни.

Основные публикации К. Кнорр-Цетины

Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: постсоциальные отношения на финансовых рынках // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 445–468. См. также: Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 2. С. 29–49 (<http://ecsoc.msses.ru>).

³ *Swedberg R.* On the Present State of Economic Sociology // Economic Sociology: European Electronic Newsletter. 2004. Vol. 5. No. 2. January. P. 2–17 (<http://econsoc.mpifg.de/archive/esjan04.pdf>).

Knorr-Cetina K. Объектная социальность: общественные отношения в постсоциальных обществах знания // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002. Т. 5. № 1. С. 101–124 (<http://ecsocman.edu.ru/jssa>)

Knorr Cetina K., Preda A. (eds.). *The Sociology of Financial Markets.* Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2005.

Schatzki T.R., Knorr Cetina K., von Savigny E. (eds.). *The Practice Turn in Contemporary Theory.* N.Y.: Routledge, 2000.

Knorr Cetina K. *Epistemic Cultures: How the Sciences Make Knowledge.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1999.

Holzner B., Knorr Cetina K., Strasser H. (eds.). *Realizing Social Science Knowledge: The Political Realization of Social Science Knowledge and Research, Toward New Scenarios: A symposium in Memoriam, Paul F. Lazarsfeld.* Wien: Physica-Verlag, 1983.

Knorr Cetina K., Cicourel A. (eds.). *Advances in Social Theory and Methodology: Toward an Integration of Micro- and Macro-Sociologies.* Boston: Routledge & Kegan Paul, 1981.

Knorr Cetina K. *The Manufacture of Knowledge: An Essay on the Constructivist and Contextual Nature of Science / Preface by R. Harré.* Oxford; N.Y.: Pergamon Press, 1981.

Knorr Cetina K., Krohn R., Whitley R. (eds.). *The Social Process of Scientific Investigation.* Dordrecht, Holland; Boston: D. Reidel Pub. Co., 1981.

Knorr K., Strasser H., Zilian H.G. (eds.). *Determinants and Controls of Scientific Development.* Dordrecht; Boston: D. Reidel Pub. Co., 1975.

Новые тексты**О БУДУЩЕМ ТРУДА И БУДУЩЕМ БЕЗ ТРУДА
(футурологические дискуссии)****Шевчук Андрей Вячеславович**к.э.н., доцент кафедры экономической социологии
Государственного университета – Высшей школы экономикиE-mail: andreyshevchuk@mail.ru

Настоящая статья посвящена одному из аспектов масштабной социально-экономической трансформации, связанной со становлением постиндустриального общества, – изменениям в системе занятости. Они настолько радикальны, что ряд футурологов ставит вопрос не просто о «будущем труда», но и о «будущем без труда». Еще в 1960-х годах об этом писала немецкий философ Х. Арендт. Сегодня наиболее заметными фигурами в развернувшихся дискуссиях являются Ч. Хэнди, У. Бек, Дж. Рифкин, А. Горц. В той или иной степени эту проблему в своем творчестве также затрагивают Р. Дарендорф, З. Бауман и др. Показательны уже сами названия опубликованных работ: «Будущее труда»¹, «Конец труда»², «Прощание с рабочим классом»³, «Безработный капитализм»⁴ и т.п.

Изменяющемуся характеру и содержанию труда в постиндустриальном обществе посвящено немало работ отечественных ученых. Однако фундаментальный вопрос о «будущем труда» поднимается гораздо реже. При этом он не является узкоэкономическим, а носит скорее социофилософский характер, так как связан с коренным преобразованием всего общественного устройства. Показательно также, что в рамках экономической науки этот вопрос практически не рассматривается.

Попытаемся восполнить существующий пробел и представить предметную область футурологических дискуссий об изменении роли труда в жизни человека и общества. При этом отметим, что речь идет не о конечных состояниях, а о некоторых проявляющихся тенденциях и их интерпретациях. О будущем невозможно делать абсолютно точных заключений, но также и нельзя запретить человеку попытки в него заглянуть. Множество «пророческих» идей не сбывались, но также достаточно примеров, когда они предвосхищали реальность.

Современное общество как «общество труда»

Необходимость труда как целенаправленного создания благ для удовлетворения человеческих потребностей существовала на всем протяжении истории, но отношение к этой деятельности было различным. Длительное время труд в силу неразвитости орудий требовал большого физического напряжения и для большинства населения был непосредственно

¹ *Handy C.* The Future of Work. A Guide to a Changing Society. Oxford: Basil Blackwell, 1984.

² *Rifkin J.* The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era. N.Y.: G.P. Putnam's Sons, 1996.

³ *Gorz A.* Farewell to the Working Class: An Essay on Post-Industrial Socialism. L.: Sydney, 1982.

⁴ *Beck U.* Kapitalismus ohne Arbeit // Der Spiegel. 1996. No. 20. Русский перевод: Бек У. Безработный капитализм (<http://www.academy-go.ru/Site/GrObsh/Publications/Beck2.shtml>)

связан с выживанием. Поэтому люди считали его «наказанием» или воспринимали как данность, с которой приходится мириться, стремились по возможности избегать или же переложить на плечи других⁵.

Античные общества противопоставляли себя труду: тот, кто был вынужден работать, не обладал гражданскими правами. Это касалось не только рабов, которых Аристотель и его современники рассматривали как «говорящее орудие»⁶, но также ремесленников и торговцев, представленных в основном чужеземцами либо отпущенными на волю рабами. Таким образом, подлинная человеческая жизнь понималась прежде всего как свобода от необходимости работать, т.е. ежедневно заботиться об обеспечении своего существования. Граждане античного полиса посвящали себя военному делу, общественно-политической активности, спортивным состязаниям, культурному творчеству, досугу⁷. Характерно также, что для мыслителей и философов древности труд как таковой не был привлекательным объектом анализа.

Отношение к труду в христианстве определяется тем, что он принадлежит сфере материального, которая изначально второстепенна по отношению к духовной жизни. Трудом человек может обеспечить себе только биологическое существование, но не может достигнуть конечной цели – спасения души. Духовное совершенствование человека дается через отвлеченное созерцание. Идеалом жизни выступает монашеская аскеза, а труд воспринимается скорее как данность мироустройства и сводится к обеспечению минимума жизненных потребностей.

Эти постулаты радикально меняет протестантизм. В ставшем классическим произведении М. Вебера показано, как труд, прежде не входивший в число приоритетных ценностей, наполняется нравственным содержанием, рассматривается как призвание и религиозный долг⁸. Аскеза теперь касается только потребления продуктов труда, сам же труд должен быть неустанным и методичным.

На смену традиционному обществу постепенно приходит индустриальное общество, которое с полным правом можно назвать «обществом труда»⁹. Х. Арендт отмечает: «Совершенно очевидно, что ни в какой другой области наше Новое время не пошло так далеко, как в революционном преобразовании труда, а именно до той точки, когда само значение слова – исконно включавшее “беду и муку”, усердие и боль, даже телесное увечье, все, на что человек мог решиться только под гнетом нищеты и несчастья, – для нас утратило свой

⁵ Практически во всех европейских языках слово «труд» (labor, travail, Arbeit) изначально подразумевало муку в смысле телесных усилий, причиняющих боль и страдания (в том числе родовые муки).

⁶ Аристотель все же уловил взаимосвязь между низкой степенью развития производительных сил и рабством. Это, в частности, видно из следующих его строк: «...если бы ткацкие челноки сами ткали, а плектры сами играли на кифаре, тогда и зодчие не нуждались бы в рабочих, а господам не нужны были бы рабы» // *Аристотель*. Политика. Кн. 1. П. 5. (<http://www.philosophy.ru/library/aristotle/polit/polit1-2.htm>)

⁷ М. Вебер характеризовал античного горожанина как «человека политического» (homo politicus). См.: *Вебер М.* История хозяйства. Город. М.: Канон-Пресс-Ц, Кучково поле, 2001. С. 470.

⁸ *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

⁹ Интересно, что само латинское слово «industria», давшее название типу общества, означает «деятельность», «трудолюбие», «усердие». Таким образом, индустриальное общество – «трудолюбивое общество».

смысл»¹⁰. Из средства выживания и поддержания привычного уровня потребления, который сводился к минимальному набору благ, труд превращается в основной тип человеческой деятельности и едва ли не главную цель существования. В это время формируются важнейшие составляющие современной хозяйственной жизни: наемный труд, профессия, предприятие, рабочее время, заработная плата и т.п.

Характеристика индустриального общества как «общества труда» связана со многими аспектами.

1. *Основная часть населения вовлекается в «армию наемного труда»*, сформировавшуюся из бывших крестьян, лишенных возможности получать средства к существованию от собственного участка земли и вынужденных предлагать за вознаграждение (заработную плату) свою способность к труду. В результате понятия труда и наемного труда в сознании людей на долгое время становятся практически тождественными.

2. *Труд и профессия становятся осью человеческого существования*, определяя положение в обществе, доход, образ жизни, круг общения и т.п. В этом качестве профессиональный статус отодвигает на второй план вещи некогда первостепенной значимости: религиозную и этническую принадлежность, знатность рода и т.п. Труд превращается в главный фактор самоидентификации, формируется особый менталитет человека индустриального общества, который мыслил и определял себя только посредством работы. С этой точки зрения детство и старость воспринимаются как периоды жизни за пределами трудовой биографии, свободное время – как антипод рабочего, безработица – как временное и крайне нежелательное состояние, хобби – как активная деятельность вне привычной профессии и т.п.

3. *Формируется особая трудовая демократия*. Общественно-политическое устройство современных обществ основывается на участии большинства населения в экономической деятельности. Это касается как возможностей реального осуществления человеком своих гражданских прав, так и финансовой базы институтов социального (трансфертного) государства с развитой системой пенсионного и социального страхования. В отличие от античности, именно фактор трудовой деятельности делает человека гражданином. В конституциях многих стран закреплено право на труд, а в некоторых – обязанность трудиться. Р. Дарендорф отмечает: «Род занятий был как бы игольным ушком, ведущим в мир прав. Избирательное право, например, не раз предусматривало, что человек должен быть налогоплательщиком, а позднее – представителем определенных профессиональных сословий. Социальные гражданские права, как правило, были связаны (и связаны до сих пор) с профессиональной деятельностью, прежде всего через принцип страхования социальных прав»¹¹.

4. *Труд становится объектом специального научного анализа*. В интеллектуальном плане труд рассматривается как источник собственности и благосостояния, а трудовая теория стоимости ставит его в центр экономического процесса. Х. Арендт отмечает: «Труд и собственность были взаимнопротиворечивыми представлениями; взаимопринадлежащими были наоборот труд и нищета, а именно таким образом, что труд представлялся деятельностью, соответствующей ситуации нищеты... Что трудясь можно разбогатеть, есть исключительно представление Нового времени. В античности держались мнения, что собственность возникает по давности владения, при победе, по закону»¹². К. Маркс объявил

¹⁰ Арендт Х. *Vita Activa* или о деятельной жизни. СПб.: Алетейя, 2000. С. 63–64.

¹¹ Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерки политики свободы. М.: РОССПЭН, 2002. С. 195.

¹² Арендт Х. Цит. соч. С. 142.

труд «родовой» деятельностью человека¹³, а Ф. Энгельс – фактором не только его социальной, но и биологической эволюции¹⁴. Явно выделилась и прикладная функция науки. Если в традиционном обществе, ориентированном на воспроизводство устоявшихся образцов, способы выполнения работ и организации совместного труда людей передавались из поколения в поколение, а возникающие инновации носили случайный характер, то в индустриальном обществе совершенствование производственного процесса ставится на систематическую основу и является одной из важных задач науки.

В итоге можно сделать следующий вывод: *в современном обществе труд становится основным видом деятельности, определяет статус человека, его доход, образ жизни, объем и возможности реализации гражданских прав, являясь при этом объектом постоянной рационализации.*

Труд уничтожает труд: следствия научно-технического прогресса

Сегодня общество переживает новую глобальную трансформацию – становление постиндустриального (информационного) общества. Многие его теоретики рисуют радужную картину обновления трудового мира: нас ждет более квалифицированная интересная и творческая работа, преодоление отчуждения и т.п. Однако критично настроенные футурологи предупреждают, что сам труд постепенно ускользает из привычного нам социально-экономического ландшафта. Дж. Рифкин пишет: «В грядущие годы новые, более совершенные технологии будут все в большей мере приближать цивилизацию к такому состоянию, когда почти исчезнут работающие»¹⁵.

В настоящий момент общество труда в полной мере начинает испытывать на себе парадоксальные результаты своего функционирования: неустанный труд в конечном счете ведет к исчезновению труда как такового. Научно-технический прогресс ведет к стремительному повышению производительности труда, и как результат – снижению потребности в рабочей силе. Все меньшее количество людей может производить все большее количество товаров и услуг. За последние 150 лет валовой продукт в развитых странах вырос более чем в 10 раз, а количество отработанных часов в расчете на человека сократилось наполовину.

Сельское хозяйство, в котором уже сейчас занято около 2–3% населения развитых стран, стоит на пороге новой технологической революции, вызванной развитием биотехнологий. Осуществленные человеком генетические изменения позволяют повысить продуктивность и получить другие желаемые качества возделываемых сельскохозяйственных культур и даже домашних животных. Возможно, в будущем значительная часть продуктов питания будет производиться не привычным нам способом (на полях и фермах), а в некоем сочетании лабораторий и промышленных цехов.

Благодаря автоматизации производства, развитию робототехники своеобразные безлюдное производства уже не выглядят утопией. Неуклонное сокращение промышленных рабочих дало основание А. Горцу еще в 1980-х годах «попрощаться» с рабочим классом. По прогнозам Дж. Рифкина, в текущем десятилетии в США занятость в промышленности сократится до 12%, а к 2020 г. приблизится к отметке в 2%.

¹³ Маркс К. Экономико-философские рукописи 1844 г. // Карл Маркс. Социология: Сборник. М.: Канон-Пресс-Ц, Кучково поле, 2000.

¹⁴ Энгельс Ф. Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 20.

¹⁵ Rifkin J. Op. cit. P. xv.

Жертвами трудосберегающих технологий являются не только сельскохозяйственные и промышленные рабочие. Они сокращают количество клерков (секретарей, кассиров и т.п.) в банковском деле, страховании, бухгалтерско-аудиторском учете, средствах связи, авиатранспорте, розничной торговле, гостиничном бизнесе и т.п. Например, такая новая технология, как «телебанкинг», не требующая физического присутствия клиента для совершения операций, позволяет существенно сократить сеть банковских филиалов, а значит, и их служащих. Для интернет-магазинов не нужно обширных помещений и большого обслуживающего персонала. Телекоммуникационные и компьютерные технологии позволяют эффективно координировать производственный процесс в реальном времени, высвобождая значительное количество менеджеров среднего звена. Примечательно также, что технологический прогресс начинает сказываться и на таких областях, как образование и искусство: электронные системы сокращают потребность в библиотекарях, музыкальные синтезаторы вытесняют живых исполнителей, виртуальные персонажи наводняют киноэкраны.

Теоретики постиндустриального общества возлагают надежды на создание дополнительных рабочих мест в новых производствах. Судя по всему, они не оправдываются: технологический прогресс создает рабочих мест гораздо меньше, чем уничтожает. Важно отметить, что речь идет не просто об устранении определенных профессий и видов работ, а об общей тенденции к сокращению потребности в непосредственном человеческом труде. При этом именно появление каждого нового более эффективного рабочего места уничтожает десятки и сотни старых. Поэтому современный экономический рост, основанный на научно-техническом прогрессе, – это «рост без рабочих мест» [jobless growth]. Кроме того, высвобождаемые работники с их устаревшими знаниями и навыками в большинстве случаев не могут воспользоваться рабочими местами, создаваемыми в высокотехнологичных производствах, оставаясь за бортом постиндустриальной экономики. Программы профессиональной переподготовки не стоит переоценивать, так как бывший рабочий вряд ли станет специалистом по информационным технологиям или молекулярным биологом.

Результат – сокращение занятости и рост безработицы. После Второй мировой войны в условиях быстрого и стабильного экономического роста сложилась концепция полной занятости: в общественное производство стремились вовлечь практически все трудоспособное население, а безработица в промышленно развитых странах составляла лишь 1–3%. Она носила в основном циклический характер, а кейнсианская политика государственных интервенций решала проблему, стимулируя спрос. В 1990-е годы количество безработных в развитых странах (членах ОЭСР) составляло уже 6–8%, а в странах Европейского Союза – 8–11% экономически активного населения. В Испании уровень безработицы достигал в отдельные годы 20–24%, в Ирландии и Финляндии превышал 15%¹⁶. Современная безработица в значительной степени имеет характер структурной. Даже в периоды экономического роста занятость не увеличивается такими же темпами.

Футурологи довольно резко высказываются о проблеме занятости в современном мире. В интервью немецким газетам У. Бек открыто заявляет: «Мы должны наконец сказать начистоту: к полной занятости возврата нет», «кто бы ни утверждал, что у него есть рецепт от безработицы, он говорит неправду»¹⁷. Американский ученый Уильям Бриджес

¹⁶ Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000) / Под ред. Т.М. Малевой. М.: ТЕИС, 2002. С. 283.

¹⁷ Цит. по: Бехтель М. Будущее труда. Размышления, взгляды, перспективы. М.: Институт им. Гете, 2000. С. 3, 8 (<http://embassy.debis.ru/ru/library/inter-nationes/arbeitszukunft>).

высказывается еще более резко: «Борьба за сохранение постоянных рабочих мест так же бессмысленна, как борьба за кресла на палубе “Титаника”»¹⁸.

Последствиями научно-технического прогресса являются не только прямая ликвидация рабочих мест, но также перегруппировка и перераспределение имеющейся работы в условиях глобализации социально-экономических процессов. Политика экспорта производства в страны с более дешевой рабочей силой, которой руководствуются крупные корпорации, обостряет проблему безработицы в развитых экономиках. А если учитывать, что население земного шара продолжает расти высокими темпами, то можно заключить, что безработица постепенно становится одной из глобальных проблем современности. По мнению Дж. Рифкина, «расхождение между ростом населения и сокращением возможности получить работу будет долго определять геополитику в условиях возникающей высокотехнологичной глобальной экономики»¹⁹.

Все это можно выразить в виде формулы: *в результате научно-технического прогресса для производства все большего количества товаров и услуг требуется все меньшее количество непосредственного человеческого труда.*

Сокращение рабочего времени: цифры и факты

О постепенном свертывании общества труда особенно ярко свидетельствуют тенденции сокращения рабочего времени.

1. *Трудовая биография сокращается.* Под трудовой биографией понимается отрезок жизни, в течение которого человек является экономически активным, т.е. присутствует на рынке труда. На заре индустриального общества продолжительность этого присутствия фактически определялась трудоспособностью человека: он приступал к трудовой деятельности как только это позволяли его физические возможности, а прекращал ее, когда в результате старения его покидали силы. Позже закрепились различные социальные стандарты экономической активности. Сроки вступления на рынок труда отодвигались с распространением среднего и высшего образования, а также увеличением длительности обучения. Создание пенсионной системы зафиксировало верхние границы экономической активности, которые сегодня составляют 60–65 лет. В последние годы в связи с усложнением демографической ситуации (старением населения) слышатся призывы к увеличению пенсионного возраста. Однако такой поворот событий маловероятен, так как не отвечает потребностям постиндустриального производства: предприниматели нуждаются в молодых, динамичных, мобильных, современно подготовленных работниках, а не людях предпенсионного возраста. Английский теоретик менеджмента Ч. Хэнди предупреждает: «Мы должны привыкать к мысли о том, что в большинстве сфер деятельности занятые полный рабочий день руководители или высококвалифицированные работники полностью реализуют свой потенциал в районе 45 лет»²⁰. После этого их трудовая жизнь дрейфует к периферийным должностям, неполному рабочему времени, программам досрочного выхода на пенсию.

2. *Непосредственное трудовое время сокращается* и в границах трудовой биографии. Это происходит за счет законодательного и регламентированного коллективными договорами уменьшения рабочего времени, удлинения отпусков и перерывов, работы неполный рабочий

¹⁸ Bridges W. Jobshift: How to Prosper in a Workplace Without Jobs. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1994.

¹⁹ Rifkin J. Op. cit. P. 207.

²⁰ Хэнди Ч. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001. С. 199.

день, постоянно увеличивающихся затрат времени на повышение квалификации и профессиональную подготовку и т.п.

На заре индустриального общества рабочая неделя составляла около 72 часов. Важным достижением второй половины XX в. является пятидневная 40-часовая рабочая неделя. Сегодня во многих развитых странах продолжительность рабочей недели уже менее 40 часов, а ежегодный отпуск достигает 4–6 недель. Во Франции поэтапный переход к 35-часовой рабочей неделе осуществляется с 1998 г. в соответствии со специально созданной законодательной базой. В большинстве других европейских стран такие преобразования проходят главным образом на основе коллективных соглашений между работодателями и профсоюзами (Дания, Нидерланды, Бельгия, Германия и др.). Эта практика свидетельствует об относительном консенсусе между социальными партнерами по вопросам рабочего времени. Возможно, уже нынешнее поколение работников станет свидетелем четырехдневной рабочей недели.

Тенденцию к сокращению рабочего времени можно проследить и по показателям фактически отработанного за год числа часов в расчете на одного работника. Во второй половине XIX в. работали около 3 тыс. часов в год. Сегодня в ряде европейских стран трудятся в два раза меньше. В Германии этот показатель сократился с 2300 часов в 1950 г. до 1397 часов в 2000 г.²¹

В последние годы темпы сокращения рабочего времени замедлились, что вполне естественно, так как на первых этапах индустриализации его продолжительность находилась практически на грани человеческих возможностей. Наблюдающийся в США в последние 10–15 лет некоторый рост фактически отработанных часов объясняется спецификой либеральной социально-экономической политики: распространение рабочих мест, не приносящих достаточного дохода, заставляет американцев работать больше.

Учитывая вышесказанное, налицо драматическое снижение относительной доли труда в человеческой жизни. Оно вызвано не только абсолютным сокращением реально отработанных в течение жизни часов. Следует учитывать и увеличение средней продолжительности жизни в развитых странах: на протяжении последних 150–200 лет она удвоилась и сегодня составляет около 75 лет. Так, М. Бехтель утверждает: «Постоянно увеличивается продолжительность той части человеческой жизни, которая проходит вне сферы наемного труда. 100 лет назад 35 процентов человеческой жизни занимал наемный труд, сегодня этот показатель равен 12–13 процентам и продолжает снижаться»²².

3. *Сокращается доля людей, вовлеченных в трудовую деятельность.* Уже более десяти лет назад Р. Дарендорф приводил следующие расчеты: «В типичном обществе ОЭСР сегодня 20% населения моложе того возраста, когда перед ними откроется рынок труда, еще 20% – на пенсии. 10% проводят время в учебных заведениях. Из оставшихся 50% некоторые не стремятся ни к какой работе в смысле профессиональной деятельности, другие по тем или иным причинам неспособны к ней; пожалуй, мне не ошибемся, если сочтем, что обе эти группы вместе составляют около 15%. Предположим теперь, что еще 10% – безработные. Остаются 25% населения»²³. Таким образом, только четверть населения развитых стран мира занята трудом.

В итоге можно сделать следующий вывод: *все меньшая доля людей в обществе занята трудом в течение все меньшего отрезка своей жизни, в рамках которого непосредственно на труд тратится все меньшее время.*

²¹ Обзор занятости в России. Вып. 1. (1991–2000). С. 289.

²² Бехтель М. Цит. соч. С. 3.

²³ Дарендорф Р. Цит. соч. С. 191.

Дестандартизация и флексибилизация занятости

Система занятости в индустриальном обществе основана на стандартизации ее основных аспектов: трудовой биографии, трудового договора, места работы, рабочего времени, заработной платы и т.п. Трудовая биография протекала в рамках определенной профессии и представляла собой последовательную смену мест работы и должностей вплоть до пенсии. Работники заключали типовые договоры, многие положения которых первоначально согласовывались профсоюзами и организациями предпринимателей применительно к целым отраслям, профессиональным группам и даже целым нациям. Трудовой процесс осуществлялся в четко обозначенное рабочее время в специально отведенных для этого помещениях, которые предоставлялись фирмой. Заработная плата в основном покрывала все материальные потребности работника, а социальные и пенсионные отчисления формировали финансовую базу существования в периоды временной нетрудоспособности (болезнь, уход за ребенком и т.п.) и после выхода на пенсию. Таким образом, в индустриальном обществе профессиональная деятельность придавала стабильность всей жизни человека, а между занятостью и безработицей существовала жесткая грань. Ч. Хэнди замечает: «одна до скончания века работа должна была одновременно обеспечивать все наши потребности: интерес к труду или удовлетворение от него, встречи с интересными людьми и пребывание в хорошей компании, гарантии обеспечения будущего и средств для жизни, возможность развития в соответствии с реальностью»²⁴.

Сегодня происходит флексибилизация и дестандартизация занятости, т.е. широкое распространение гибких и изменчивых форм занятости, которые по сравнению с прежними временами могут быть названы нестандартными.

Существенные изменения переживает само предприятие (фирма) как экономический институт. Традиционные производственные структуры заменяются небольшими профессиональными коллективами, работающими с новейшими компьютерными и телекоммуникационными технологиями. Все больший объем работ выносится за пределы предприятия, размывая его границы. На место зримой формы предприятия, сосредоточенной в высотных офисах и фабричных цехах, приходит виртуальное предприятие, представляющее совокупность пространственно рассредоточенных электронных рабочих мест, связанных между собой компьютерной сетью.

В поисках гибкости работодатели исповедуют стратегии дистанцирования, заключающиеся в замене трудовых отношений коммерческими. Таким образом, фигура наемного работника, включенного в системы трудового законодательства и коллективных договоров, вытесняется фигурой поставщика услуг, который действует на свой страх и риск, сам договаривается с работодателем об условиях работы. В будущем фирма может стать не только виртуальной, но и временной – связанной с реализацией определенного проекта. По его окончании образованная независимыми профессионалами сеть расплетается, а ее участники вновь становятся свободными игроками и отправляются на поиск новых заказов.

Мир труда становится все более пестрым за счет широкого распространения нестандартных форм занятости, среди которых:

- неполное рабочее время (неполный рабочий день или же неделя);
- разделение рабочего места [job sharing], при котором на одно рабочее место нанимаются два (или несколько) работника, которые работают поочередно;

²⁴ Хэнди Ч. Цит. соч. С. 198.

- временная работа, ограничивающая трудовые отношения определенным сроком или объемом работ;
- работа «без рабочего места», предполагающая выполнение трудовых обязанностей вне стен предприятия (на дому или же в постоянных разъездах и т.п.);
- работа по совместительству (одновременно у нескольких работодателей), при которой общее рабочее время может как не достигать средней продолжительности рабочей недели, так и значительно превосходить ее;
- самозанятость, подразумевающая, что люди не состоят в каких-либо формальных организациях, а самостоятельно производят товары и услуги;
- неформальная занятость, которая не отражается в официальных документах (или отражается лишь частично), распространяющаяся благодаря тому, что контроль государства над нестандартными формами занятости затруднен.

Подобный «трудовой плюрализм» ранее считался на Западе прежде всего уделом работающих женщин или же неким остаточным историческим реликтом. Современный процесс У. Бек называет «бразилизацией Запада», подчеркивая распространение форм занятости, характерных для полуиндустриальных стран.

В официальной статистике нестандартные формы занятости зачастую выдаются за обычную занятость, что, конечно, искажает реальную ситуацию. Все более стремительно расширяется круг людей, которых нельзя считать безработными, но которые одновременно не имеют гарантий стабильного дохода. У. Бек именует их комбинированными формами занятости, так как они совмещают в себе элементы занятости и безработицы. Черно-белая схема «занятость – безработица» сегодня все менее применима. Общая нехватка работы распределяется не только или даже не столько в виде традиционной безработицы, сколько в виде гибкой неполной, избыточной рисками занятости (см. табл. 1).

Так, в Германии к данной группе неустойчивой занятости в 1960-е годы принадлежал лишь каждый десятый наемный работник, в 1970-е годы подобные работники составляли уже одну пятую, в 1980-е их количество возросло до четверти, а в 1990-е к их числу относился уже каждый третий. Если такой темп сохранится, а оснований для подобного предположения вполне достаточно, то в ближайшее десятилетие лишь каждый второй наемный работник будет иметь постоянное и полноценное рабочее место²⁵. В Великобритании уже сегодня классические рабочие места есть лишь у трети трудоспособного населения, тогда как еще два-три десятка лет тому назад их имели более 80%²⁶.

Но дальше всего по этому пути продвинулись США. Более низкий по сравнению с континентальной Европой уровень открытой безработицы и чрезвычайно гибкие рынки труда здесь получены в обмен на более низкую зарплату, социальную защищенность, производительность труда, а также углубляющееся социальное неравенство. Сегодня в США заговорили о феномене «работающих бедных», который вызван нехваткой рабочих мест, обеспечивающих нормальный доход. Поэтому в среднем американцы работают значительно больше, чем европейцы.

²⁵ Beck U. The Brave New World of Work. Oxford: Polity Press, 2000. P. 5.

²⁶ Beck U. Kapitalismus ohne Arbeit // Der Spiegel. 1996. No. 20. S.140–146.

Таблица 1. Эволюция занятости

	Стандартизированная занятость в «обществе труда»	Дестандартизированная занятость постиндустриальной эпохи
Профессия	Осуществление трудовой деятельности в рамках единственной профессии, являющейся источником доходов и самоидентификации	Частая смена рода деятельности, отсутствие единственной профессии
Работа	Единственная (в данный момент времени)	Несколько мест работы, организованные в «портфель работ»
Трудовая биография (карьера)	Стандартизированная, непрерывная, поступательная, восходящая, конечная трудовая биография (карьера), представляющая собой последовательную смену мест работы и должностей вплоть до выхода на пенсию	Индивидуализированная, дискретная (прерывистая), ненаправленная, без четких границ окончания
Трудовой договор	Типовой трудовой договор, закрепляющий стандартизированные условия занятости для целых отраслей и профессий	Индивидуализация трудового договора, неформальный найм, самозанятость
Рабочее время	Полное рабочее время (рабочий день, рабочая неделя)	Неполное рабочее время (рабочий день, неделя)
Рабочее место	Предоставляется фирмой	Часто не предоставляется фирмой, работа на дому
Заработная плата	Обеспечивает жизнь работника и его семьи	Каждое отдельное место работы не способно обеспечить жизнь работника, множественность источников заработка
Риски	Несут фирма и государство, гарантируя стабильность условий занятости в долгосрочной перспективе	Несет работник в условиях гибкого рынка труда

Стандартизированное и стабильное «общество труда» сменяется «индивидуализированным обществом» (З. Бауман) и «обществом риска» (У. Бек). С одной стороны, в попытках людей на закате трудового общества вновь обрести потерянный рай полной занятости находит свое выражение страх перед свободой. Ведь вместе с увеличением жизненных рисков возрастает и личная ответственность каждого за свою судьбу. Риск активизирует жизнь, стимулирует поиски. На место стандартного жизненного пути приходит самостоятельная «DIY-биография» [do it yourself biography].

С другой стороны, очевидно, что мы не живем в обществе равных возможностей и риски одних оборачиваются доходами других. Гибкие и нестандартные формы занятости фактически перекалывают на плечи индивидуумов риски, которые раньше брали на себя фирмы и государство. Если понимать социальную защищенность как определенные гарантии условий занятости, то ее уровень для работников в целом снизился. И в этом отношении риск оказывает разрушительное воздействие на человеческую жизнь, нарушая устоявшийся ритм и финансовую стабильность. По некоторым данным, молодого американца со средним

уровнем образования в течение его трудовой жизни ожидает по крайней мере одиннадцать перемен рабочих мест²⁷.

Что делать? Жизнь в новой реальности

Если быть точным, в развернувшихся дискуссиях речь идет не о полном исчезновении оплачиваемой работы, а о принципиальной невозможности полной занятости. На повестку дня выдвигаются новые вопросы. В индустриальном обществе люди в основном использовали свободное время для восстановления сил после утомительного рабочего дня. Что люди станут делать в будущем, когда в их распоряжении окажется еще больше свободного времени, а количество часов работы заметно сократится? Где будут сконцентрированы центральные жизненные интересы человека, если его профессиональная занятость (вынужденно или по доброй воле) составит 20–30 часов в неделю? В этой ситуации вопрос «что делать?» уже не звучит риторически. Х. Арендт замечает: «...вот оно, работающее общество, готовое освободиться от оков труда, но этому обществу едва уже только понаслышке известны те высшие и осмысленные деятельности, ради которых стоило бы освободиться»²⁸.

На пути в новое общество человека подстерегают опасности. Что будет организующим и дисциплинирующим началом его жизни вместо труда? Не ослабит ли сопротивление сомнительным соблазнам жизни: алкоголю, наркотикам, преступности? Не произойдет ли подмена созидательной деятельности потребительством? Х. Арендт предупреждает: «...animal laborans никогда не тратит свое избыточное время ни на что, кроме потребления, и чем больше ему будет оставлено времени, тем ненасытнее и опаснее станут его желания и его аппетит»²⁹.

Что будет мерилom человеческих достижений вместо профессиональных успехов? Возможна ли карьера вне работы? Как мы узнаем другого человека, если не сможем отождествлять его со стандартизированным образом представителя определенной профессии и должности?

Футурологи считают, что помимо сферы профессионального труда существуют огромные пространства для самореализации личности. Благодаря их освоению в обществе, которое до сих пор было целиком ориентировано на экономическую активность, шаг за шагом возникнет возможность личного суверенитета в распоряжении собственным временем, гармоничного сочетания профессионального труда, личной жизни и общественной активности.

- *Активный досуг.* Помимо обычного досуга (развлечения, вечеринки, телевидение и т.п.) существуют занятия, которые требуют вдумчивого отношения, преодоления трудностей, систематичности, обучения и т.п. От привычной профессиональной работы их отличает лишь то, что они, как правило, не оплачиваются, а приносят в качестве вознаграждения удовлетворение от самого процесса и достигнутых результатов. В качестве сфер развития подобной деятельности можно упомянуть спорт, музыку, художественное творчество и т.п.
- *Гражданские инициативы.* У. Бек и Дж. Рифкин связывают свои надежды с развитием «третьего сектора», отличного как от рыночного, так и от административного (государственного). Речь идет об усилении интереса граждан к социальным проблемам и развертыванием гражданских инициатив (экологические и правозащитные движения, благотворительные организации, местное самоуправление, культурные инициативы и

²⁷ Бауман З. Индивидуализированное общество. М.: Логос, 2002. С. 29.

²⁸ Арендт Х. Цит. соч. С. 12.

²⁹ Там же. С. 171.

т.п.). В конце 1990-х годов в США около половины населения было задействовано в роли волонтеров в среднем 4–5 часов в неделю³⁰. В Германии каждый третий взрослый гражданин занимается общественной работой³¹.

- *Домашний труд.* Производство благ в домашних условиях для потребления членами семьи и создание таким образом народного богатства до сих пор не учитывается официальной статистикой. Воспитание детей – важнейшая социальная функция – ценится явно меньше, чем профессиональный труд. У. Бек считает, что «работа по воспитанию детей должна получить такое же общественное признание, как художественное творчество, политическая или общественная деятельность, т.е. должна давать, например, право на пенсию и медицинское страхование»³².
- *Образование.* В современном мире образование не ограничено определенным периодом жизни, а становится практически непрерывным [lifelong learning]. Уже сегодня раздаются призывы официально признать учебу в качестве особого образовательного труда. При этом образование вряд ли стоит трактовать исключительно в духе теории «человеческого капитала», отождествляющей его с получением профессиональных навыков и знаний, способных приносить доход. Важная сторона образования связана с возможностями самопознания и духовного совершенствования.

Вышеперечисленные виды деятельности, подрывая прежнюю монополию профессионального труда, способны дать человеку чувства идентификации с избранным занятием и принадлежности к определенным социальным группам, возможности самореализации и духовного развития. Необходимо повысить их общественный престиж и в моральном аспекте уравнивать их в правах с профессиональным трудом.

Футурологи считают, что вместо того, чтобы занимать сотни тысяч людей в рамках бессмысленных государственных программ по созданию временных рабочих мест, можно было бы привлечь их к развитию современных форм общественного транспорта, улучшению состояния ландшафтов и городов, умножить количество учителей и воспитателей, улучшить работу сферы общественного обслуживания за счет продления времени работы бассейнов, библиотек и спортивных комплексов.

Р. Дарендорф видит в упадке общества труда важный шаг на пути становления подлинно демократического общества. Он убежден, что в интересах свободы важнее провозгласить право не работать: «...гражданскими правами не торгуют. По данной причине отделение гражданского статуса от профессии означает прогресс, и, как бы сильно хозяевам мира труда того ни хотелось, они не смогли бы повернуть этот процесс вспять»³³. Социальная оценка и социальная защищенность, по его мнению, не должна зависеть от профессионального статуса.

В целом, конечно, речь идет не о полном и окончательном отказе от экономической активности, а о том, чтобы сделать границы двух сфер более прозрачными. Тем самым каждому человеку представится возможность на протяжении года, нескольких лет или всей жизни совершать переходы между семейными делами, профессиональным трудом, образованием, досуговыми занятиями, политической активностью, руководствуясь собственными устремлениями и согласовывая свои шаги со сложившейся ситуацией.

³⁰ *Щекова Е.Л.* Труд добровольцев в сфере культуры США и России // Социологические исследования. 2002. № 3 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

³¹ *Бехтель М.* Цит. соч. С. 12.

³² *Beck U.* The Brave New World of Work. P. 5.

³³ *Дарендорф Р.* Цит. соч. С. 196.

В концепции «портфеля работ», предложенной Ч. Хэнди, ярко проявляется отношение ко времени как личному ресурсу, а также попытка найти компромисс между свободой и средствами для жизни. «Портфель работ» – это набор видов деятельности (как оплачиваемых, так и нет), которые осуществляются человеком в жизни. Основная мысль Ч. Хэнди заключается в том, что, отказавшись от стереотипа восприятия нестандартных форм занятости как неполноценных и собрав их в единый портфель, можно умело контролировать финансовые потоки в разные периоды жизни с учетом различных жизненных обстоятельств. В этом смысле самозанятость, занятость неполный рабочий день, временные подработки, производство благ в домашних условиях (вместо покупки товаров и услуг) могут создать более устойчивый и одновременно гибкий фундамент материального существования, не говоря уже о свободе в распоряжении собственной жизнью.

Контурь нового общества

Пожалуй, главная проблема проектов нового общества заключается в том, как материально обеспечить жизнь людей в обществе, где большинство не работает. Эта проблема очень сложна, и пути ее решения еще в полной мере не ясны.

Наиболее очевидный путь – дальнейшее сокращение рабочего времени при сохранении заработной платы, которое позволит если и не создать новые рабочие места, то по крайней мере сохранить старые. Подобные меры предпринимаются в странах континентальной Европы.

Предлагаются и различные формы финансовой поддержки активного неработающего населения. По мнению У. Бека, тот, кто занимается общественно-полезным делом, мог бы платить существенно меньшие налоги. Однако реализация этой модели предполагает, что у человека уже есть доход от экономической занятости. У. Бек также предлагает ввести «общественные (гражданские) стипендии» для членов добровольческих организаций. Однако это предполагает финансирование из налоговых поступлений, база которых ввиду сокращения занятости уменьшается.

В целом любые предлагаемые решения проблемы благосостояния сводятся к тому, что бизнесу придется поделиться с обществом доходами от научно-технического прогресса. В моральном плане это представляется вполне оправданным. Ведь в конечном счете научно-технический прогресс – результат деятельности не отдельных «светлых голов» и руководителей бизнеса, а всего общества.

Контраргументы бизнеса о дестимулировании экономической деятельности в случае больших налоговых изъятий и сокращении в результате этого рабочих мест не вполне состоятельны. Ведь в условиях научно-технического прогресса рабочие места сокращаются не только и даже не столько вследствие сокращения масштабов экономической деятельности, сколько, напротив, как результат инвестиций в новые трудосберегающие технологии.

Но также очевидно, что в современном мире ни одно государство не способно решить назревшие проблемы в одиночку. В условиях глобализации капитал становится все более мобильным. Крупные корпорации размещают свои производства в странах и регионах мира с благоприятной бизнес-средой, подразумевающей как можно более низкие налоги, а также трудовые и экологические стандарты.

И все же стоит отделить объективные тенденции, связанные с трудосберегающим характером научно-технического прогресса, от конкретных политических и институциональных решений. Используя терминологию К. Поланьи, можно сказать, что разворачивающийся процесс может быть по-разному институционально оформлен [instituted]. В силах человечества подготовиться к новому миру, сохранив принципы демократии и социальной

справедливости. Сегодня нужны новаторские идеи и решения, способные открыть перспективы для экономики, общества и государства на XXI век. Дискуссии о будущем труда, несомненно, вносят свой вклад в это дело.

Избранная библиография

1. *Арендт Х.* Vita Activa, или о деятельной жизни. СПб.: Алетейя, 2000.
2. *Бауман З.* Индивидуализированное общество. М.: Логос, 2002. Гл. 1. С. 21–38. (http://www.postindustrial.net/content2/show_content.php?books_id=38&table=books&lang=russian)
3. *Бек У.* Безработный капитализм // Перевод статьи: *Beck U.* Kapitalismus ohne Arbeit // Der Spiegel. 1996. No. 20. (<http://www.academy-go.ru/Site/GrObsh/Publications/Beck2.shtml>)
4. *Бек У.* Общество риска. На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000. Гл. VI.
5. *Бехтель М.* Будущее труда. Размышления, взгляды, перспективы. М.: Институт им. Гете, 2000. (<http://embassy.debis.ru/ru/library/inter-nationes/arbeitszukunft>)
6. *Дарендорф Р.* Современный социальный конфликт. Очерки политики свободы. М.: РОССПЭН, 2002. С.186–196.
7. *Хэнди Ч.* Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001. С. 196–207.
8. *Хэнди Ч.* По ту сторону уверенности. О новом мире внутри и вокруг организаций. СПб.: Питер, 2001. С. 179–183.
9. *Beck U.* The Brave New World of Work. Oxford: Polity Press, 2000. Избранные отрывки из книги на русском языке: <http://www.academy-go.ru/Site/GrObsh/Publications/Beck1.shtml>.
10. *Bridges W.* Jobshift: How to Prosper in a Workplace Without Jobs. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1994.
11. *Gorz A.* Farewell to the Working Class: An Essey on Post-Industrial socialism. L.: Syndey, 1982.
12. *Handy C.* The Future of Work. A Guide to a Changing Society. Oxford: Basil Blackwell, 1984.
13. *Rifkin J.* The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era. N.Y.: G. P. Putnam's Sons, 1996. Русскоязычные реферативные обзоры книги: Обозреватель-Observer. 1997. № 3–4. (http://www.nasledie.ru/oboz/N3-4_97/016.htm); Отечественные записки. 2003. № 3 (12). (<http://www.strana-oz.ru/?numid=12&article=553>)

Новые переводы

РАЗЛИЧИЕ: СОЦИАЛЬНАЯ КРИТИКА СУЖДЕНИЯ¹

Пьер Бурдьё

Перевод О.И. Кирчик

Научное редактирование – Н.А. Шматко, В.В. Радаев

Трехмерное пространство

Первичные различия, позволяющие выделять большие классы условий существования, обоснованы *общим объемом капитала* [volume global du capital], понимаемым как совокупность ресурсов и власти, которыми можно реально воспользоваться: экономический капитал, культурный капитал, социальный капитал. Так, различные классы (и группы внутри класса) выстраиваются от тех, кто лучше всего обеспечен одновременно экономическим и культурным капиталом, к тем, кто более всего обделен в этих двух отношениях. Представители либеральных профессий, имеющие высокие заработки и престижные дипломы, в большинстве случаев (52,9%) происходящие из господствующего класса (либеральные профессии или высшие управленческие кадры), много получающие и много потребляющие как материальных, так и культурных благ, противопоставляются почти по всем параметрам мелким служащим, имеющим невысокую квалификацию, происходящим часто из средних и низших классов, мало получающим и мало тратящим, посвящающим большую часть времени ремонту своей машины и работе по дому. С еще большей очевидностью они противопоставляются рабочим, квалифицированным или низкоквалифицированным, и в особенности – чернорабочим и сельскохозяйственным рабочим, имеющим наименьшие заработки, не обладающим дипломом об образовании и вышедшим – почти все без исключения (90,5% сельскохозяйственных рабочих и 84,5% чернорабочих) – из рабочих классов.

Различия, основанные на общем объеме капитала, почти всегда скрывают, как для обыденного, так и для «научного» познания, вторичные различия. Так, внутри каждого класса, определяемого по общему объему его капитала, выделяются подклассы, различия между которыми основаны на *структуре активов* [structures patrimoniales], т.е. различных формах распределения совокупного капитала между отдельными его видами. Принять в расчет структуру всех активов – а не только, как это всегда имплицитно делалось, *основного* для данной структуры *типа капитала*, к примеру: «происхождение», «богатство» или «талант», как говорили в XIX в., – значит провести более точные границы и одновременно с этим увидеть специфические черты самой структуры распределения между различными видами капитала. Эта структура может быть симметричной (как в случае либеральных профессий, где высокий уровень доходов сочетается с большим культурным капиталом) или асимметричной (как у преподавателей вузов или владельцев частных предприятий, характеризующихся доминирующим типом капитала: культурным – в первом случае,

¹ *Источник:* Bourdieu P. La Distinction: Critique sociale du jugement. Paris: Ed. de Minuit, 1979. P. 128–129, 189–199, 200, 201–204, 204–208, 209–211, 214–219, 221–224, 227–228, 229–230 (с небольшими купюрами за счет текста, набранного в оригинале петитом). Подбор страниц осуществлен Д. Граски, см.: Bourdieu P. Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / D. Grusky (ed.). Boulder: Westview Press, 1994. P. 404–429.

экономическим – во втором). Можно видеть, таким образом, два множества гомологичных позиций. Подклассы, воспроизводство которых зависит от экономического капитала, чаще всего наследуемого: промышленники и крупные коммерсанты на высшем уровне, ремесленники и мелкие коммерсанты – на среднем, противопоставляются группам, имеющим наименьший (относительно, конечно) экономический капитал, их воспроизводство зависит в основном от культурного капитала: профессура на высшем уровне, учителя – на среднем.

Габитус и пространство стилей

Вероятно, стоит напомнить, что описываемое здесь социальное пространство, которое мы представляем в виде схемы, – это *абстрактное изображение*, являющееся продуктом особого конструирования и дающее, подобно топографической карте, общий обзор, взгляд на совокупность точек, с которых обычные агенты (в том числе социолог или сам читатель в их обыденной жизни) видят социальный мир. Делая доступными взгляду одновременно – и в этом заключается его эвристическая ценность – все позиции, которые иначе никогда не могут быть постигнуты агентами в их совокупности и многообразии их отношений, социальное пространство предстает по отношению к практическому пространству повседневного существования с его дистанциями, которые сохраняются или подчеркиваются, и с его близкими соседями, которые могут быть более далеки, чем незнакомцы – тем же, чем геометрическое пространство является для *годологического*² пространства обыденного опыта, с его пробелами и разрывами. Но важнее всего, без сомнения, то, что вопрос об этом пространстве поставлен в самом этом пространстве, что на это пространство, чью объективность невозможно отрицать, у агентов есть свои точки зрения, которые зависят от занимаемых ими позиций и в которых часто выражается их желание его преобразовать либо сохранить в неизменном виде. Таким образом, многие слова, используемые наукой для обозначения конструируемых ею классов, заимствованы из обыденного языка, где они служат для выражения представлений, зачастую полемических, которые различные группы имеют друг о друге. Стремясь ко все большей объективности, социологи почти всегда забывают, что классифицируемые ими «объекты» сами способны производить практики, объективно поддающиеся классификации, а кроме того, не менее объективные операции классифицирования, в свою очередь поддающиеся классификации. Разделение на классы, осуществляемое социологией, возводит к общему корню производимые агентами классифицируемые практики и классифицирующие суждения, которые они выносят относительно своих или чужих практик: в действительности, габитус [habitus] является *порождающим принципом* [principe générateur] объективно классифицируемых практик и одновременно *системой классификации* [principium divisionis] этих практик. Именно в соотношении между этими двумя способностями, определяющими габитус, – способности производить классифицируемые практики и их продукты и способности различать и оценивать эти практики и эти продукты (вкус) – формируется *представление о социальном мире* или *пространство стилей жизни*.

Отношение, которое устанавливается между соответствующими характеристиками социального и экономического положения (объем и структура капитала в их синхронном и диахронном срезам) и отличительными чертами, ассоциируемыми с той или иной позицией в

² *Hodologique* (hodos (греч.) – путь, движение) – изначально этот термин появился в физиологии для обозначения соединения между нейронами. Курт Левин использовал его для описания пространства. Различая физическое и годологическое пространство, он соотносил последнее с субъективным измерением близости и дальности целей для субъекта [о годологическом пространстве Левина см.: Сартр Ж.-П. Воображаемое. Феноменологическая психология воображения. СПб.: Наука, 2001]. – *Прим. перев.*

пространстве стилей жизни, становится внятным лишь посредством конструирования габитуса как порождающей формулы, позволяющей объяснить классифицируемые практики и их результаты и вместе с тем суждения, относимые к тому или иному классу, которые преобразуют эти практики и результаты в систему *отличительных знаков*. Говоря об аристократическом аскетизме преподавателей или о притязательности мелкой буржуазии, мы не только описываем указанные группы с помощью того или иного их свойства, пусть даже наиболее важного из них, – тем самым мы пытаемся обозначить порождающий принцип всех их свойств и суждений относительно их собственных свойств или свойств других индивидов. Инкорпорированная необходимость [*nécessité incorporée*], преобразованная в диспозицию [*disposition*], лежащую в основе осмысленных практик и оценок, способных придавать смысл таким образом порожденным практикам, – габитус как основная и переносимая диспозиция находит всеобщее и систематическое применение, распространяющееся за пределы приобретенного опыта, за пределы необходимости, неотделимой от условий обучения. Таким образом, габитус ответствен за то, что совокупность практик агента (или группы агентов, являющихся продуктом сходных условий) имеет систематический характер, являясь результатом применения идентичных (или взаимно конвертируемых) схем, и одновременно с этим систематически отличается от практик, образующих другой стиль жизни.

Вследствие того, что различные условия существования производят различные габитусы, или системы порождающих схем [*système de schèmes générateurs*], применимые путем простого переноса к самым разным сферам практик, – практики, порожденные различными габитусами, предстают как организованные конфигурации свойств, выражающих различия, которые объективно вписаны в условия существования в виде систем дифференциальных расхождений. *Воспринимаясь* агентами, наделенными схемами восприятия и оценки, необходимыми для того, чтобы улавливать, интерпретировать и оценивать свойственные им черты, эти конфигурации действуют как стили жизни³.

Структурирующая структура, организующая практики и их восприятие, габитус является также структурированной структурой: принцип деления на логические классы, организующий восприятие социального мира, сам является результатом воплощения деления на социальные классы. Положение [*condition*] каждого класса определяется одновременно через внутренне присущие ему свойства [*propriétés intrinsèques*] и через реляционные свойства [*propriétés relationnelles*], которыми оно обязано своему месту в системе условий существования, являющейся также *системой различий*, различающихся позиций [*positions différentielles*]. Иными словами, каждая позиция определяется через все то, что отличает ее от всего того, чем она не является, и, в особенности, от всего того, чему она противопоставляется: социальная идентичность определяется и утверждается в различии. Это означает, что вся структура системы условий существования, как она реализуется в опыте той или иной позиции, занимающей определенное место в этой структуре, с неизбежностью оказывается вписанной в диспозиции габитуса: основные оппозиции структуры условий существования (высокий/низкий, богатый/бедный и т.д.) предстают как фундаментальные принципы структурирования и восприятия практик. Являясь системой схем, порождающих практики, габитус систематически выражает свойственные классовому положению необходимость и свободы, а также различие, конституирующее позицию. Габитус улавливает различия в положении класса в форме различий между классифицируемыми и классифицирующими практиками (как продуктами габитуса), действуя в соответствии с принципами дифференциации, результирующими эти различия, а потому с ними объективно согласованными и готовыми воспринимать их как нечто естественное. Если мы считаем нужным подчеркнуть, отрицая любую форму

³ Отношение между условиями существования и практиками или смыслом практик не должны объясняться ни в логике механизма, ни в логике сознания.

механистического подхода, что повседневный опыт социального мира есть познание, то не менее важен для нас отказ от иллюзии стихийного порождения сознания, к которой сводятся многие теории «осознавания» [prise de conscience], поскольку первичное знание есть неузнавание, а значит, – признание порядка, установленного также и в головах. Стили жизни являются систематической производной от габитусов: взятые в их взаимосвязи согласно схемам габитуса, они становятся системами социально маркированных знаков («благородный», «вульгарный» и т.д.). Диалектика условий и габитусов лежит в основе алхимии, трансформирующей распределение капитала – или баланса соотношения сил – в систему распознаваемых различий, отличительных свойств, иначе говоря, в распределение символического (легитимного) капитала, чья объективная истина остается не узнаваемой.

В качестве структурированных продуктов (*opus operatum*), произведенных одной и той же структурирующей структурой (*modus operandi*)⁴ ценой обратных переводов, продиктованных логикой, присущей различным полям, все практики и продукты практик данного агента объективно согласованы между собой, без какого бы то ни было намеренного стремления к связности, и объективно синхронизированы, вне всякой сознательной координации, с практиками всех членов того же класса. Габитус непрерывно порождает практические метафоры или, говоря другим языком, переносы (среди которых перенос двигательных навыков представляет собой лишь частный пример), а лучше – *систематическое транспонирование*, требуемое особыми условиями воплощения габитуса на практике. Так, аскетический этос [ethos ascétique], который, согласно нашим ожиданиям, будет всегда выражаться в бережливости, в определенном контексте может проявиться как особая манера использования кредита. Практики одного и того же агента и, более широко, практики всех агентов одного и того же класса обязаны *сродством стиля* [l'affinité de style], благодаря которому каждая из них становится метафорой любой другой из их числа, тому обстоятельству, что они [практики] являются продуктом переноса одинаковых схем действия из одного поля в другое. Подобно такому аналоговому оператору, каким является габитус, диспозиция, называемая «почерк», иначе говоря, индивидуальная манера писать буквы, всегда производит одинаковое письмо: несмотря на разницу размера, материала или цвета, зависящих от носителя – листка бумаги или классной доски, или от инструмента – ручки или куска мела, т.е. несмотря на разницу используемых средств, графические начертания немедленно обнаруживают свое сходство, так же как совокупность черт стиля или манеры, по которым узнают художника или писателя так же безошибочно, как человека по походке.

Систематичность наблюдается в *opus operatum* вследствие того, что она заложена в *modus operandi*. Так, если она характеризует совокупность «собственных свойств» [propriétés⁵] – и собственности, – которыми окружают себя индивиды или группы: дома, мебель, картины, книги, автомобили, алкоголь, сигареты, духи, одежда; и практик, посредством которых они демонстрируют свое отличие: спорт, игры, культурные развлечения, – то лишь потому, что систематичность имеется в изначально синтетической целостности габитуса, унифицирующем и порождающем принципе любых практик. Вкус, склонность и способность данного класса к присвоению (материальному и (или) символическому) классифицированных и классифицирующих объектов или практик, является порождающей формулой, лежащей в основе стиля жизни – целостного множества отличительных предпочтений, выражающих, следуя специфической логике каждого из символических подпространств (мебель, одежда, речь или телесный экзис [hexis corporelle]) одну и ту же

⁴ *Opus operatum* (лат.) – «произведения», «результаты действия»; *modus operandi* (лат.) – «способы действия». – Прим. перев.

⁵ Бурдьё играет здесь на двух значениях слова «propriété», обозначающего во французском языке, с одной стороны, «свойство, особенность» и с другой – «собственность, владение». – Прим. перев.

выразительную интенцию. Каждый аспект стиля жизни «символизирует вместе» с остальными, – как говорил Лейбниц, – и символизирует все остальные: мировоззрение старого ремесленника-краснодеревщика, его способ распоряжаться своими деньгами, временем или своим телом, его речь и предпочтения в одежде целиком содержатся в его этике скрупулезной и безупречной работы, аккуратности, тщательной отделки, законченности, а также в его эстетике работы ради самой работы, для которой мерой красоты его произведений служат вложенные в них тщательность и терпение.

В основе системы хорошо *сочетающихся свойств*, что верно также и для индивидов (говорят: «они так подходят друг другу», а друзья любят подчеркивать, что у них одинаковые вкусы), лежит вкус, система классифицирующих схем, которые могут быть осознаваемы лишь частично, хотя по мере восхождения по иерархической лестнице стиль жизни начинает занимать все более важное место в том, что Вебер называет «стилизацией жизни». Именно вкус лежит в основе этой взаимной выверенности черт, ассоциируемых с определенным человеком, которая рекомендовалась древней эстетикой для их *взаимного усиления*: бесчисленные сведения о себе, которые осознанно или неосознанно выдает человек, бесконечно удваивают и подтверждают друг друга, предлагая опытному взгляду наблюдателя удовольствие сродни тому, какое доставляют любителю искусства симметрии и соответствия, вытекающие из гармоничного распределения избыточных элементов. Эффект сверхдетерминации, возникающий как следствие этой избыточности, ощущается с тем большей силой, что различные черты, которые необходимо отделить друг от друга при наблюдении или измерении, для обыденного восприятия сливаются между собой: каждый предоставляемый практикой элемент информации (как, например, суждение о живописи) искажается – и в случае отклонения от правдоподобия исправляется – под влиянием совокупности черт, замеченных ранее или в то же время. Поэтому исследование, стремящееся разобщить различные черты (отделяющее, например, высказывания от манеры их произнесения), вырвать их из системы соотносительных признаков, имеет тенденцию преуменьшать по всем параметрам разницу между классами и особенно расстояние между мелкой буржуазией и буржуазией: в обычной обстановке, свойственной буржуазному образу жизни, банальности об искусстве, литературе или кино произносятся важным и хорошо поставленным голосом, с медленной и непринужденной дикцией, сочетаясь со сдержанной или уверенной улыбкой, выверенными жестами, костюмом хорошего покроя и буржуазным салоном того, кто их произносит.

Итак, вкус является практическим оператором преобразования вещей в отличные и отличительные знаки, непрерывных распределений по дискретным оппозициям; он переносит различия, вписанные в *физический строй тел* [ordre physique], в *символический строй* [ordre symbolique] значимых различий. Вкус преобразует объективно классифицированные практики, через которые (с его помощью) обозначается социальное положение, в классифицирующие практики, иными словами, – в символическое выражение классовой позиции одним лишь фактом их одновременного и взаимосвязанного восприятия в соответствии с социальными схемами классификации. Таким образом, он лежит в основе системы отличительных признаков, которая предназначена восприниматься как систематическое выражение того или иного класса условий существования, т.е. как особый стиль жизни, всяким, кто обладает практическим знанием связей между отличительными знаками и позициями в их распределении – между пространством объективных свойств, являющимся результатом научного конструирования, и не менее объективным пространством стилей жизни, которое существует как таковое в обыденном опыте и для него. Такая система классификации есть лишь результат инкорпорирования структуры социального пространства в том виде, в каком она предстает исходя из опыта какой-то определенной позиции в этом пространстве. Она служит принципом приспособления практик к закономерностям, присущим определенному положению (в границах экономически возможного и невозможного, которые логика этой системы стремится

воспроизвести). Этот принцип непрерывно трансформирует потребности в стратегии, а ограничения – в предпочтения и порождает, вне какой бы то ни было механической детерминированности, совокупность «выборов», формирующих *стили жизни*, классифицированные и классифицирующие, чей смысл, т.е. ценность, зависит от положения в системе оппозиций и корреляций.⁶ Нужда, ставшая добродетелью, – вкус постоянно склоняет к тому, чтобы делать из нужды добродетель, побуждая осуществить «выбор», который соответствовал бы условиям, продуктом которых он является: как мы видим во всех случаях, когда вследствие изменения социального положения условия, в которых габитус был сформирован, не совпадают с условиями, в которых он функционирует, и когда можно оценить силу его действия, именно вкус к необходимому [*goût de nécessité*] или вкус к роскоши [*goût de luxe*], а не уровень достатка, обуславливает практики, объективно приспособленные к имеющимся ресурсам. Вкус – это то, благодаря чему мы имеем то, что любим, потому что любим то, что имеем, иными словами, это те свойства, которые приданы нам *de facto* в распределениях и приписаны нам *de jure* в классификациях.

Гомология между пространствами

Учитывая вышесказанное и особенно тот факт, что порождающие схемы габитуса применимы, путем простого переноса, к самым разным областям практики, становится ясно, что практики или блага, ассоциируемые с различными классами в различных областях практики, организованы в соответствии со структурами оппозиций, совершенно гомологичными между собой, вследствие того, что все они гомологичны пространству объективных оппозиций между условиями существования классов. Не претендуя показать здесь, на нескольких страницах, то, что будет установлено всем последующим изложением, но чтобы дать общий обзор всей совокупности связей, которая рискует быть сокрытой при детальном анализе, мы ограничимся тем, что обрисуем, весьма схематично, каким образом два основных принципа организации социального пространства определяют структуру и изменение пространства видов культурного потребления и, беря шире, всего пространства стилей жизни, одним из аспектов которого эти виды являются. В области культурного потребления основная оппозиция устанавливается, исходя из общего объема капитала, между видами потребления, считающимися *благородными* уже в силу своей редкости и характерными для групп, обладающих одновременно наибольшим экономическим и культурным капиталом, и видами потребления, социально обозначенными как *вульгарные* в силу их *доступности* и *распространенности* и характерными для наиболее обделенных в этих двух отношениях групп. При этом промежуточное положение занимают практики, которые воспринимаются как *претенциозные* в силу явного несоответствия между амбициями и реальными возможностями. Положению доминируемых, для которого характерно, с точки зрения доминирующих, сочетание вынужденной аскезы и необоснованной вседозволенности, доминирующая эстетика, наиболее полным выражением которой являются произведения искусства и склонность к прекрасному, противопоставляет сочетание обеспеченности и аскезы, т.е. избирательный аскетизм как намеренное ограничение, экономия средств, скромность, сдержанность, которые утверждаются в этом абсолютном проявлении превосходства, каким является непринужденность в напряженной ситуации.

⁶ Экономическая теория, рассматривающая экономических агентов как взаимозаменяемых акторов, парадоксальным образом упускает из виду экономические условия формирования экономических диспозиций, тем самым отказывая себе в том, чтобы по-настоящему объяснить системы предпочтений, определяющие субъективные выгоды, не сравнимые и отличные друг от друга.

Эта фундаментальная оппозиция уточняется в зависимости от структуры капитала. Так, в зависимости от имеющихся в их распоряжении средств присвоения, исключительно или главным образом культурных, с одной стороны, и скорее экономических – с другой, и в зависимости от различных форм отношения к производству искусства, которые от них проистекают, различные фракции господствующего класса оказываются ориентированными на культурные практики, столь различные как по своему стилю, так и по предмету, и подчас столь откровенно антагонистические (как если сравнить практики «интеллектуалов» и «буржуа»⁷), что мы, в конце концов, забываем, что они являются вариантами одного и того же основополагающего отношения к необходимости и к тем, кто ей подчиняется, и что они движимы общим стремлением к эксклюзивному присвоению легитимных культурных благ и получаемых ими выгод от отличия. В противоположность представителям доминирующих групп, ищущим в искусстве отрицание социального мира и склонным к гедонистической эстетике непринужденности и легкости, которую символизируют бульварный театр и импрессионистская живопись, представителям доминируемых групп («интеллектуалам») в эстетике близко то, что в ней есть сугубо аскетичного, в силу чего они склонны поддерживать все художественные революции, совершаемые во имя чистоты и очищения, отрицания буржуазного вкуса к приукрашиванию и выставлению напоказ, будучи при этом склонными к пессимистическому представлению о социальном мире вследствие диспозиций, связанных с их статусом *бедных родственников*.

Очевидно, что искусство является наилучшей почвой для такого очищения, но в действительности нет такой области практики, где интенция подвергнуть очищению, утончению, сублимации примитивные импульсы и первичные нужды не могла бы осуществиться, нет такой области, где «стилизация жизни», т.е. примат *формы* над *функцией*, ведущий к отрицанию функции, не приводила бы к тем же результатам. Что касается языка, это оппозиция между простонародным прямодушием («правда в глаза») и высоко цензурированным языком буржуазии, между стремлением к красочной выразительности или желанием произвести впечатление и сдержанностью и наигранной простотой (*litotes*, по-гречески). Та же экономия средств в использовании языка тела: жесты и спешка, мины и мимика противопоставлены неспешности – как у Ницше⁸, «неспешные жесты, неспешный взгляд» знати – сдержанности и невозмутимости, посредством которых подчеркивается превосходство. И нет такой области вкусов, вплоть до самых примитивных, которая не была бы организована в соответствии с этой фундаментальной оппозицией, антитезой между количеством и качеством, обжорством и изысканными блюдами, существом и манерами, содержанием и формой.

Форма и содержание

Тот факт, что в области потребления продуктов питания основная оппозиция в общих чертах соответствует разделению по уровню достатка, заслоняет собой вторичную оппозицию, которая, как внутри среднего, так и внутри господствующего класса, противопоставляет группы, имеющие наибольший культурный и наименьший экономический капитал, и группы, имеющие обратную структуру активов. Так, наблюдатели усматривают простое следствие различий в уровне дохода в том, что по мере восхождения по лестнице социальной иерархии доля расходов на продукты питания уменьшается или что доля потребления

⁷ Слово «буржуа» употребляется здесь для краткости вместо выражения «доминирующие группы господствующего класса», и «интеллектуал» – вместо «доминируемые группы господствующего класса».

⁸ Ницше Ф. Воля к власти: Опыт переоценки всех ценностей (1884–1888). М.: ТОО «Транспорт», 1995.

тяжелой пищи, жирной и способствующей прибавлению веса, но при этом дешевой, такой, как макароны, картофель, фасоль, сало, свинина, а также вина уменьшается, в то время как увеличивается доля нежирной, легкой (быстро усваиваемой) пищи, от которой не толстеют (говядина, телятина, баранина, мясо ягненка и особенно свежие овощи и фрукты и т.д.)⁹. Учитывая, что истинным принципом формирования предпочтений является вкус – нужда, ставшая добродетелью, – теория, согласно которой потребление представляет собой прямую функцию от уровня доходов, выглядит вполне правдоподобной, так как доход в большой степени предопределяет дистанцию по отношению к минимальным потребностям. И в то же время она не может объяснить случаи, когда одинаковый доход сочетается с типами потребления, имеющими совершенно разную структуру: так, цеховые мастера остаются верными «простонародному» вкусу, хотя зарабатывают больше, чем служащие, чей вкус тем не менее кардинально отличается от вкуса рабочих и приближается к вкусу преподавателей.

Для того чтобы действительно объяснить вариации, которые фиксирует закон Энгеля, необходимо учитывать совокупность характеристик социального положения, ассоциируемых (статистически) с самого раннего детства с обладанием более или менее высокими доходами, способными формировать вкусы, соответствующие условиям существования. Подлинный принцип, лежащий в основе различий, наблюдаемых в области потребления, как и за ее пределами, заключается в оппозиции между *вкусом к роскоши* (или *к свободе*) и *вкусом от нужды*. Первый свойствен индивидам, выступающим продуктом материальных условий существования, характеризующихся *дистанцией от сферы необходимости*, свободами, или как иногда говорят, *удобствами*, которые дает обладание капиталом. Второй – уже одним фактом приспособления – выражает нужды, плодом которых он является. Таким образом, народный вкус к пище, наиболее *сытной* и одновременно наиболее *дешевой* (двойной плеоназм, демонстрирующий редукцию к чистой первичной функции), можно вывести из *необходимости воспроизводить с наименьшими затратами рабочую силу*, которая по определению требуется от пролетариата. Идея вкуса – типично буржуазная, так как предполагает абсолютную свободу выбора – настолько тесно связана с идеей свободы, что кажется парадоксальной сама идея существования вкуса к необходимому. Либо его просто-напросто устраняют, делая из практики прямое следствие экономической необходимости (например, рабочие едят фасоль, поскольку не могут позволить себе что-либо другое) и забывая о том, что в большинстве случаев необходимость воплощается в действительности лишь постольку, поскольку агенты *склонны* к тому, чтобы следовать ей, поскольку у *них есть вкус* к тому, на что они так или иначе обречены. Либо приравнивают его к вкусу свободы, забыв об условиях, продуктом которых он является, и, таким образом, сводят его к патологической и нездоровой тяге к вещам (первой) необходимости, некой разновидности врожденной убогости – предлог к классовому расизму, ассоциирующему народ со всем грубым и грязным [gros et gras]: грубыми башмаками, грубым смехом, грязной работой, грубым здравомыслием и грязными шутками. Вкус есть *amor fati*, выбор судьбы, но выбор вынужденный, навязанный условиями существования, которые, исключая как пустые мечты любую другую возможность, не оставляют иного выбора, чем вкус к необходимому.

Вкус к необходимому может породить лишь стиль-жизни-в-себе, определяемый отрицательно, через недостаток, через *лишение* [rapport de privation], отличающее его от других стилей жизни. Одним достаются знаки избранности, другим – стигматы, вплоть до телесных. «Подобно тому, как надпись на лбу избранного народа гласила о его

⁹ Банан – единственный фрукт, ежегодное потребление которого в расчете на одного человека у рабочих и сельскохозяйственных работников выше, чем у всех остальных классов и в особенности чем у высших кадров, занимающих первое место по потреблению яблок. В то время как дорогие и сытные фрукты – виноград, персики, орехи, лесные орехи или миндаль – потребляют в основном представители либеральных профессий, промышленники и крупные коммерсанты.

принадлежности Иегове, разделение труда запечатлевает на рабочем мануфактуры клеймо, утверждающее его собственностью капитала». Это клеймо, о котором говорит Маркс, есть не что иное, как сам стиль жизни, которым самые обездоленные немедленно выдают себя, что выражается даже в их способе проводить свободное время, служащем контрастом для благородных мероприятий и вносящем свой вклад, по принципу отрицания, в диалектику притязания и различия, лежащих в основе постоянных изменений вкуса. Почти не обладая знаниями или манерами, имеющими ценность на рынке академических экзаменов или светских бесед, и имея в своем распоряжении лишь умения, не представляющие интереса для этих рынков, они становятся теми, кто «не умеет жить», кому больше других приходится тратить на материальную пищу, притом на самую тяжелую, грубую и полнящую, как хлеб, картофель и жиры, а также на самую простую, как вино; кто меньше других тратит на одежду и на уход за здоровьем, на косметические товары и заботу о внешности, кто «не умеет отдыхать», «кто всегда должен что-то делать»; они ставят палатки в переполненных кемпингах, устраиваются для пикника на обочинах шоссе, стоят в пробках в своих «Renault 5» или «Simca 1000», отправляясь в отпуск, предаются развлечениям, специально для них придуманным инженерами массового культурного производства. Посредством этих внушенных «предпочтений» они подтверждают классовый расизм (если он нуждается в подтверждении), будучи уверенными, что они лишь имеют то, что заслуживают.

Искусство пить и есть остается, без сомнения, одной из немногих областей, в которых рабочие классы явно противопоставляют себя легитимному искусству жить. Новой этике умеренности во имя стройности, которой тем больше придерживаются, чем выше положение в социальной иерархии, крестьяне и особенно рабочие противопоставляют *этику доброй жизни*. Бонвиван – это не только тот, кто любит вкусно поесть и хорошо выпить. Это тот, кто умеет установить щедрые и непринужденные взаимоотношения, т.е. одновременно простые и свободные, которые символизирует и которым благоприятствует общее застолье, где исчезают сдержанность, настороженность и недомолвки, демонстрирующие дистанцию – отказ присоединиться и расслабиться.

Линия разрыва с народным отношением к еде проходит, без сомнения, между рабочими и служащими: тратя на продукты питания меньше, чем квалифицированные рабочие, как в абсолютных, так и в относительных величинах, служащие потребляют меньше хлеба, свинины, колбасных изделий, молока и сыра, крольчатины и птицы, сушеных овощей и жиров, и, имея более сжатый бюджет на питание, тратят столько же на мясо – говядину, телятину, баранину, ягненка, и немного больше на рыбу, свежие фрукты и на аперитивы. Эти трансформации структуры потребления продуктов питания сопровождаются возрастанием расходов в области личной гигиены (т.е. одновременно на здоровье и уход за внешностью) и на одежду, а также небольшим повышением расходов в области культуры и досуга. Достаточно отметить, что ограничение расходов на продукты питания и в особенности на самые *земные*, самые *приземленные* и самые *материальные* среди них сопровождается ограничением деторождения, чтобы законно предположить, что такое ограничение является одним из аспектов глобальной трансформации отношения к миру. «Скромный» вкус, умеющий пожертвовать сиюминутными потребностями и развлечениями ради будущих желаний и удовольствий, противопоставляется спонтанному материализму рабочих классов, отказывающихся принять бентамовскую систему учета радостей и страданий, прибыли и затрат (например, на здоровье и красоту). Это означает, что в основе этих двух типов отношения к материальной пище лежат две диспозиции в отношении будущего, которые сами находятся в круговой зависимости с двумя типами объективно возможного будущего. Возражая воображаемой антропологии экономической науки, без колебаний формулирующей универсальные законы «временной преференции», необходимо напомнить, что склонность подчинять желания сегодняшнего дня желаниям завтрашним зависит от степени, в которой эта жертва является «разумной», т.е. от имеющихся шансов в любом случае

получить в будущем удовольствия, превосходящие те, что были принесены в жертву¹⁰. В числе экономических условий склонности жертвовать сиюминутными удовольствиями во имя предполагаемых в будущем необходимо учитывать вероятность этих будущих удовольствий, вписанную в настоящее положение. Еще одна разновидность экономического расчета, подавляющая желание подвергать все существование экономическому расчету: гедонизм, побуждающий к тому, чтобы ловить изюминку в день редкие удовольствия («приятные моменты») настоящего, – единственно возможная философия для тех, у кого, как говорят, нет будущего, и кто, во всяком случае, не может ожидать от будущего многого. Исходя из этого становится понятно, что практический материализм, проявляющийся главным образом в отношении к еде, является одной из основных составляющих этоса, или даже этики, народа: существование в настоящем, которое проявляет себя в стремлении воспользоваться приятными моментами и принимать вещи как они есть, является само по себе утверждением солидарности с другими (которые часто представляют единственную настоящую гарантию против угроз будущего), в той степени, в какой данный временной имманентизм¹¹ есть признание пределов, очерчивающих положение. Поэтому умеренность мелких буржуа ощущается как разрыв: отказывая себе в том, чтобы хорошо провести время и чтобы хорошо провести его с другими, мелкий буржуа обнаруживает свое стремление вырваться из общего настоящего, когда он не строит свой собственный образ вокруг оппозиции между домом и кафе, умеренностью и невоздержанностью, иначе говоря, также между личным благом и коллективной солидарностью.

Кафе – это место, куда идут не просто пить, но пить в компании, и где можно установить непринужденные отношения, основанные на отказе от цензуры, условностей и приличий, которые соблюдаются в общении между незнакомцами. В противоположность кафе и ресторанам буржуа и мелких буржуа, где каждый столик представляет собой отдельную и присвоенную территорию (например, спрашивают разрешения, чтобы взять стул или солонку), кафе для рабочих – это компания, к которой можно присоединиться (знаком чего является приветствие: «Здорово, мужики!» или «Всем привет!» вновь вошедшего). Его центром является стойка, на которую облакачиваются, пожав руку «патрону», поставленному таким образом в положение хозяина (часто именно он ведет разговор), и нередко даже всем присутствующим. Столы – если они есть – оставлены «чужакам» и женщинам, которые приходят сюда, чтобы купить попить детям или позвонить). Именно в кафе находит свое применение типично народное искусство шуток, искусство все обращать в шутку (откуда идут выражения «кроме шуток» или «шутки в сторону», с помощью которых возвращаются к серьезным вещам и которые могут также усиливать иронию), но также искусство

¹⁰ Ограничимся тем, что приведем один из примеров такого ложного эссенциалистского анализа, заимствованный нами у Бем-Баверка: «Рассмотрим теперь *второй* феномен человеческого опыта, нагруженный важнейшими последствиями. Мы меньше заботимся о будущих радостях и печалях просто потому, что они лежат в будущем; и тем меньше наше беспокойство, чем более удалено от нас это будущее. Вследствие чего вещам, предназначенным для того, чтобы послужить нам в будущем, мы придаем значение, которое не соответствует их истинной будущей ценности. *Мы систематически недооцениваем наши будущие желания, а также средства, необходимые для их удовлетворения*» [Böhm-Bawerk E. Capital and Interest. Vol. 2. South Holland, Ill., 1959. P. 268].

¹¹ От «имманентный» в противоположность «трансцендентному». В данном отрывке П. Бурдьё проводит мысль об имманентном времени, т.е. времени, ограниченном пределами социального опыта и присущего социальному миру как универсальной форме всех происходящих в нем изменений. Противопоставляется трансцендентальному времени И. Канта и неокантианцев, т.е. времени как априорной форме внутреннего чувства, принадлежащей не эмпирическим агентам, а трансцендентальному субъекту. – *Прим. перев.*

высмеивания и подшучивания, становится жертвой которых предназначен толстяк, так как в большей степени, чем другие, обладает чертой, которая, согласно народным представлениям, является скорее живописной особенностью, чем пороком, и так как добродушие, приписываемое ему, предрасполагает его принимать их правильно. Одним словом, это искусство смеяться над другими, не раздражая их, при помощи ритуальных шуток и ругательств, нейтрализуемых уже самой их чрезмерностью. Оно предполагает близкое знакомство, как по используемой информации, так и по своей вольной манере, являющихся свидетельством внимания и привязанности, способом похвалить под видом поношения, примириться под видом осуждения, хотя шутки могут служить также тому, чтобы подвергнуть испытанию того, кто хотел бы держаться на расстоянии¹².

Три способа утвердить свое отличие

Основная оппозиция между вкусом к роскоши и вкусом к необходимому приобретает свою специфику при помощи стольких оппозиций, сколько существует различных способов утвердить свое отличие по отношению к рабочему классу и к его примитивным потребностям или, другими словами, возможностей, позволяющих держать необходимость на расстоянии. Так, у господствующего класса можно, для упрощения, выделить три структуры потребления, распределенные по трем основным статьям: питание, культура и внешность или представительские расходы (одежда, уход за кожей, косметические товары, обслуживающий персонал). Эти структуры, подобно структурам их капитала, приобретают полностью противоположные формы у преподавателей и у промышленников или крупных коммерсантов (см. табл. 1). Так, для последних характерны высокие расходы на питание (более 37% бюджета), очень небольшие культурные расходы и средние расходы на уход за внешностью и представительские нужды. Первые же, чьи совокупные расходы в среднем ниже, тратят меньше на питание (относительно меньше, чем рабочие), имеют ограниченный бюджет на уход за внешностью и представительство (с весьма высокими расходами на здоровье) и относительно много тратят на культуру (книги, газеты, спектакли, спорт, игрушки, музыку, радио и проигрыватель).

Таблица 1. Структура расходов преподавателей, представителей либеральных профессий, промышленников и крупных коммерсантов

	Преподаватели		Либеральные профессии		Промышленники и крупные коммерсанты	
	Франки	%	Франки	%	Франки	%
Питание*	9969	24,4	13956	24,4	16578	37,4
Внешность**	4912	12,0	12680	22,2	5616	12,7
Культура***	1753	4,3	1298	2,3	574	1,3

* В том числе питание в ресторане или в столовой.

** Одежда, обувь, ремонт и чистка, косметические товары, парикмахер, домашняя прислуга.

*** Книги, газеты, канцтовары, пластинки, спорт, игрушки, музыка, спектакли.

И тем и другим противопоставлены представители либеральных профессий, расходующие на питание такую же часть бюджета, что и преподаватели (24,4%), при гораздо более высоких

¹² Отметим, что это искусство, имеющее своих виртуозов – общепризнанных шутников, может порой доходить до карикатуры – шуток и высказываний, кажущихся банальными, глупыми или грубыми *исходя из самих критериев простонародного вкуса.*

совокупных расходах (57 122 франка вместо 40 884 франков), и чьи расходы на внешность и представительские нужды намного выше, чем у остальных групп, особенно если сюда добавить расходы на прислугу, в то время как их расходы на культуру ниже, чем у преподавателей (и даже ниже, чем у инженеров и высших управленческих кадров, располагающихся где-то между преподавателями и либеральными профессиями, хотя все же ближе к последним почти по всем типам потребления).

Мы можем уточнить систему различий, внимательно рассмотрев распределение расходов на продукты питания. По этому пункту промышленники и коммерсанты коренным образом отличаются от представителей либеральных профессий и еще больше от преподавателей по причине того внимания, которое они уделяют мучным изделиям (особенно выпечке), винам, консервированному мясу, гусиной печени, дичи и, напротив, небольшого значения, придаваемого мясу и свежим фруктам и овощам. Преподаватели, чьи расходы на питание имеют почти ту же структуру, что и у офисных служащих, тратят больше, чем все другие группы, на хлеб, молочные продукты, сахар, варенье, безалкогольные напитки, меньше на вина и алкоголь и заметно меньше, чем члены либеральных профессий, на дорогие продукты – мясо (и особенно на самое дорогое, такое, как баранина и ягнятина), свежие фрукты и овощи, рыба и морепродукты. Что касается либеральных профессий, они отличаются в основном тем, что расходуют значительную часть бюджета на дорогие продукты, в частности на мясо (18,3% расходов на питание) и особенно на самые дорогие его виды (телятина, баранина, ягнятина), а также на свежие фрукты и овощи, рыбу и морепродукты, сыры и аперитивы¹³.

Итак, по мере движения от рабочих к руководителям промышленных и торговых предприятий – через цеховых мастеров, ремесленников и мелких коммерсантов – экономические ограничения все более ослабляются, в то время как остается неизменным фундаментальный принцип потребительских предпочтений: оппозиция, противопоставляющая две крайности, устанавливается, таким образом, между бедным и богатым (нуворишем), между «жратвой» и «обжорством»; при этом потребляемая пища становится все более богатой (одновременно по цене и калорийности) и все более тяжелой (дичь, гусятинная печень). Напротив, вкус представителей либеральных профессий или высших управленческих кадров определяет вкус рабочих через его отрицание, как вкус к тяжелому, жирному, грубому, ориентируясь на легкое, изысканное, утонченное (см. табл. 2 [здесь не приводится – *ред. журнала*]): отсутствие стесненности в средствах сочетается здесь с усилением социальной цензуры, запрещающей грубость и полноту в пользу изысканности и стройности. Вкус к редкой и аристократичной пище соответствует традиционной кухне, часто использующей дорогие или редкие продукты (свежие овощи, мясо и т.д.). Наконец, преподаватели, обладая большим культурным, нежели экономическим, капиталом, отличаются аскетическим типом потребления во всех областях и стремлением к оригинальности с наименьшими экономическими издержками, что приводит их к экзотике (итальянская, китайская кухня и т.д.) и кулинарному популизму (крестьянские блюда), почти сознательно противопоставляют себя богатым (нуворишам) с их обильной пищей, продавцам и потребителям «обильной еды» («grosse bouffe»), тем, кого иногда называют «шишками» («gros»*), толстыми физически и грубыми духовно, владеющими экономическими средствами, достаточными для того, чтобы утверждать с высокомерием, воспринимаемым

¹³ Внутри среднего класса нельзя найти таких четких оппозиций, хотя можно встретить подобные различия между учителями и конторскими служащими, с одной стороны, и мелкими коммерсантами – с другой.

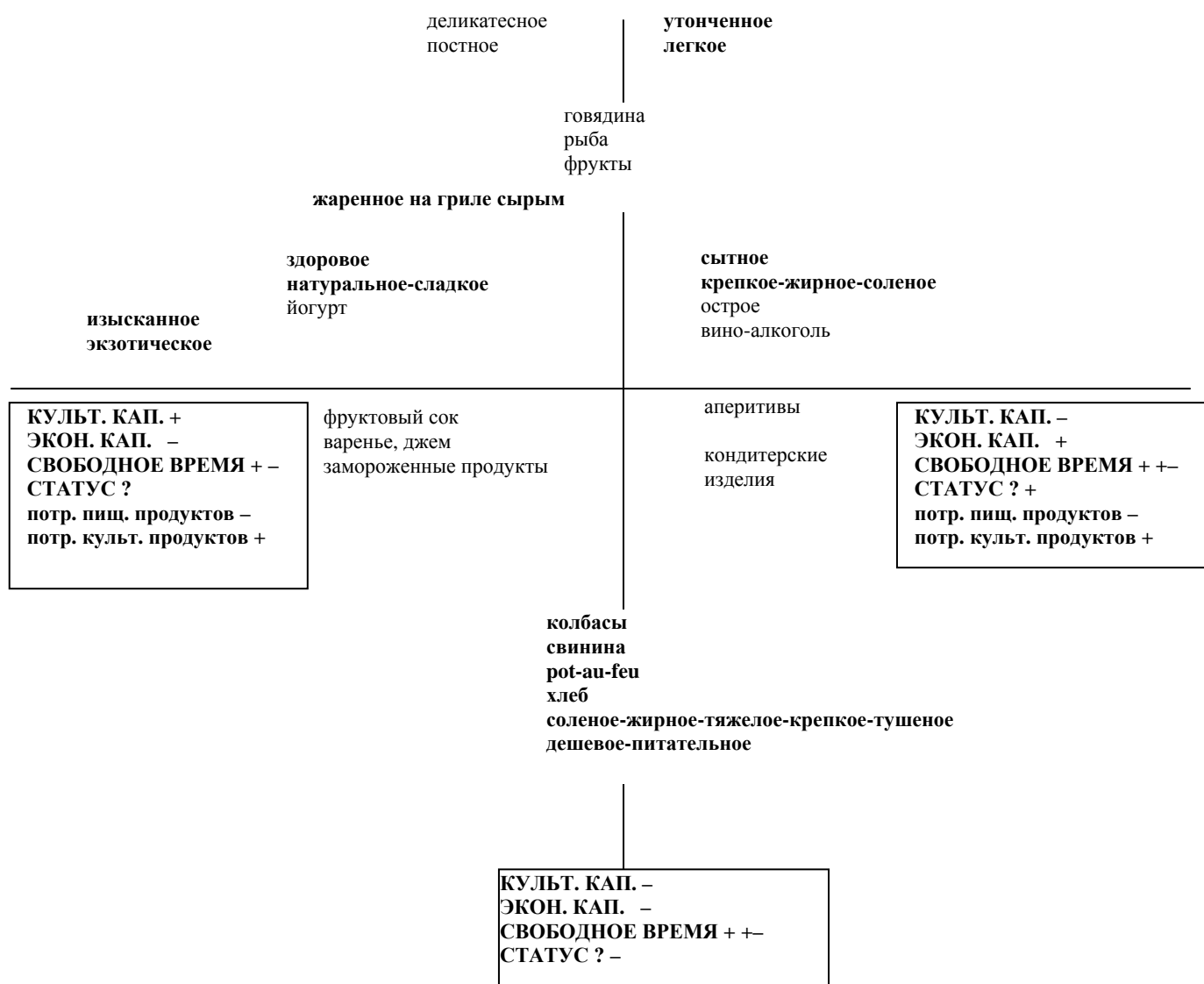
* Бурдьё здесь и далее играет с многочисленными значениями слова «gros», означающему во французском языке одновременно и «большой», и «толстый», и «грубый», и «чрезмерный», а также «богач, шишка». – *Прим. перев.*

как «вульгарность», свой стиль жизни, который остается все же очень близким стилю жизни низших классов в том, что касается культурного потребления и экономической структуры потребления.

Само собой разумеется, что невозможно изолировать потребление *продуктов* питания от стиля жизни в целом. Предпочтения в области *блюд* (о которых статистическая потребительская корзина дает очень приблизительное представление, особенно на том уровне неопределенности, на котором они предоставляются статистикой) ассоциируются, посредством способа их приготовления, со всеми представлениями об устройстве домашнего хозяйства и разделением труда между полами. Например, склонность к тушеным блюдам (горшочек с тушеной говядиной и овощами, рагу, тушеное мясо), приготовление которых требует много времени и внимания, связана с традиционным представлением о роли женщины. Таким образом, в этом вопросе особенно ярко проявляется контраст между низшим классом и доминируемыми группами господствующего класса, где женщины, чья работа имеет высокую ценность на рынке труда (что, безусловно, объясняет их более высокое мнение о своей роли), желают посвящать большую часть своего времени заботе о детях и передаче культурного капитала, а также склонны ставить под сомнение традиционное распределение ролей между полами. Стремление к экономии времени и сил на приготовление еды сочетается здесь со стремлением к легкости и малокалорийности продуктов, что выражается в предпочтении, отдаваемом мясу, жаренному на гриле, сырым овощам и фруктам (салатам), а также быстрозамороженным продуктам и готовым блюдам, йогуртам и другим молочным продуктам – всему тому, что является антиподом блюд народной кухни, наиболее типичное из которых представляет собой тушеное мясо с овощами [pot-au-feu], готовящееся из дешевого, пригодного лишь для варки мяса – в противоположность жаренному на гриле или запеченному. Это низший способ приготовления, требующий особенно много времени. Не случайно этот тип кухни – ведь говорят о женщине, посвящающей себя целиком домашнему очагу, что она «pot-au-feu» – является символом подчиненного положения женщины и разделения труда между полами, так же как тапочки, надеваемые перед ужином, символизируют незначительность роли мужчины.

Именно мелкие предприниматели в промышленности и торговле, являющиеся воплощением «обывателя», традиционно презираемого в среде «художников», чаще других (60%) признаются, что надевают перед ужином тапочки, в то время как представители либеральных профессий и высшие кадры более других склонны отвергать этот мелкобуржуазный символ (35% из них говорят, что никогда их не носят). С другой стороны, тот факт, что работницы и крестьянки особенно часто носят тапочки, свидетельствует, без сомнения, об их отношении к телу в целом, манере одеваться и преподносить себя, которые являются следствием замыкания на доме и на домашнем хозяйстве (например, известно, что жены ремесленников или коммерсантов и рабочих чаще, чем другие, говорят о том, что в своем выборе одежды преимущественно руководствуются тем, чтобы нравиться своему мужу).

Схема 2. Пространство потребления пищевых продуктов



Предпочтения в сфере питания зависят также от представлений того или иного класса о теле и о воздействии, оказываемом пищей на тело, т.е. на его силу, здоровье и красоту, а также от категорий, которые он использует для оценки этих воздействий; при этом некоторые из них могут иметь значение для одного класса и не приниматься в расчет другим. Так, различные классы могут устанавливать совершенно различные иерархии таких воздействий: рабочие, уделяющие больше внимания физической *силе* тела (мужского), чем его *форме*, имеют тенденцию потреблять продукты одновременно дешевые и сытные, в то время как члены либеральных профессий отдадут свое предпочтение продуктам вкусным, полезным для здоровья, легким и не полнящим. Как классовая культура, ставшая натурой (т.е. инкорпорированная), запечатленная в теле, – вкус участвует в формировании тела класса. Являясь инкорпорированным принципом классификации, который управляет всеми формами инкорпорирования, вкус выбирает и преобразует все, что тело поглощает, переваривает, усваивает, физиологически и психологически. Из этого следует, что тело есть наиболее неопровержимая объективация вкуса того или иного класса, который может обнаруживаться разными способами: прежде всего в самом естественном, что есть во внешности, т.е. в размерах (объем, рост, вес и т.д.) и в формах (круглых или угловатых, жестких или гибких, прямых или согнутых и т.д.), где тысячью разных способов выражается отношение к телу, иначе говоря, манера обращаться с телом, ухаживать за ним, насыщать, поддерживать –

манера, в которой проявляются наиболее глубинные диспозиции габитуса. Именно предпочтения в сфере питания, которые могут сохраняться даже вне социальных условий их производства (как в других областях – акцент, походка и т.п.), а также, безусловно, связанные с ними телесные навыки в работе и в отдыхе определяют распределение телесных свойств между классами.

Социальное определение надлежащего питания опосредовано не только полуосознанным представлением о приемлемом телосложении, и в особенности о его толщине или худобе. На более глубоком уровне это целая *телесная схема* [schéma corporel], и в частности манера держать себя во время еды, лежащая в основе отбора некоторых блюд. Так, например, если в среде рабочего класса рыба считается едой, не слишком подходящей для мужчин, то не только потому, что это легкая пища, которая не насыщает и которую готовят только из гигиенических соображений, т.е. для больных и для детей; но и потому, что она вместе с фруктами (исключая бананы) принадлежит к категории тех деликатных вещей, с которыми не могут управиться руки мужчины и перед которыми он оказывается беспомощным как ребенок (женщина, принимая роль матери, возьмется разделить рыбу на тарелке или почистить грушу). Главная же причина в том, что рыбу требуется есть таким образом, который во всем противоречит собственно мужской манере: сдержанно, небольшими кусочками, слегка пережевывая, используя *переднюю часть рта*, на кончиках зубов (из-за рыбьих костей). Вся мужская идентичность – то, что называют мужественностью – ставится под вопрос в этих двух манерах есть: первая – кончиками губ и небольшими кусочками, как женщины, только которым и подходит *ковыряться в тарелке*; вторая – полным ртом, всеми зубами и большими кусками, как подобает мужчинам. Точно так же, полностью гомологично манере есть, мужская идентичность оспаривается в манере говорить: одной лишь передней частью рта или всем ртом и особенно гортанью и горлом (в соответствии с противопоставлением *рта*: тонкий рот, сжатый рот или поджатые губы – и глотки: луженая глотка, горланить, «заткни глотку!» и т.п.). Эта оппозиция обнаруживается во всех телесных практиках и особенно в самых на вид незначительных, которые в этом качестве могут служить памяткой, хранящей самые глубинные ценности группы, ее наиболее фундаментальные «верования». Было бы несложно показать, что, к примеру, бумажные салфетки «Клинекс», требующие, чтобы к носу прикасались деликатно, не нажимая и прочищая словно бы один его кончик при помощи серии коротких выдохов, так относятся к большому хлопчатобумажному носовому платку, в который выдыхают резко и шумно, щуря от усилия глаза и крепко сжимая нос пальцами, как сдержанный в своих зрительных и звуковых проявлениях смех относится к смеху во все горло, когда смеются всем телом, наморщив нос, широко открыв рот и сделав глубокий вдох («я сложился пополам»), как бы для того, чтобы максимально преувеличить опыт, который невозможно удерживать в себе уже хотя бы потому, что им необходимо поделиться, а значит, ясно его продемонстрировать другим. Практическая философия мужского тела как *державы*, большой, сильной, имеющей огромные, настоятельные и грубые потребности и утверждающей себя во всей мужской манере держать себя и, в частности, в отношении еды, также лежит в основе разделения пищи между полами, разделения, признанного как в практиках, так и в дискурсе обоими полами. Мужчинам надлежит пить и есть больше, к тому же пищи более основательной, соответственно их образу. Так, аперитив будет предложен мужчинам дважды (а по праздникам даже больше) и в больших стаканах, наполненных до краев (своим успехом «Рикар» или «Перно», без сомнения, во многом обязаны тому факту, что речь идет о напитках одновременно крепких и обильных, которые пьются не «наперстками»), а легкую закуску (соленое печенье, арахис) они оставят детям и женщинам, выпивающим не больше одного бокала («чтобы не упасть») аперитива их собственного приготовления (рецептами которых они обмениваются). Так же и в том, что касается закусок, колбасы предназначены скорее для мужчин, как позднее и сыр (в особенности *сильный*), в то время как свежие овощи и фрукты (например, салат) оставляются для женщин: каждый положит себе добавки соответствующего блюда или разделит его остатки. Мясо, пища в высшей степени

насыщающая, укрепляющая и дающая силу, бодрость, здоровье, разгоняющая *кровь*, – это блюдо для мужчин, которое они съедают с добавкой, тогда как женщины кладут его себе немного, что, однако, не означает, что они в буквальном смысле чего-то *лишают себя* – им действительно не хочется того, чего может не хватать другим, и прежде всего мужчинам, которым полагается есть мясо по определению. За счет этого женщины приобретают некое моральное преимущество, хотя на деле и не ощущают себя лишенными чего-либо. Более того, им не кажется *вкусной* мужская еда, которая, как считается, может быть вредной для женщин, если ее употреблять в больших количествах (например, от неумеренного потребления мяса «закипает кровь», появляется ненормальная сила, высыпают прыщи и т.д.), и даже может вызывать некоторое отвращение.

Различия в строении тела усилены и символически акцентированы различием в осанке, в манере держать и вести себя, в которых наиболее полно выражается отношение к социальному миру. К этому добавляются намеренные изменения внешности, в частности при помощи различных косметических ухищрений (прическа, макияж, борода, усы, бакенбарды и т.п.) или при помощи предметов одежды, которые, благодаря инвестированным в них экономическим и культурным ресурсам, в такой же степени являются социальными знаками, приобретая свои значение и *ценность* в соответствии с положением в системе отличительных знаков, которую они образуют и которая гомологична системе социальных позиций. Будучи носителем знаков тело также производит знаки, сущность которых определяется общим отношением к телу. Так, повышенное значение, придаваемое мужественности, может детерминировать особенности произношения низших классов – через особую манеру открывать рот во время разговора или постановку голоса. Являясь продуктом социального, тело, это единственное осязаемое проявление «личности», обычно воспринимается как самое естественное выражение внутренней природы: не существует собственно «физических» признаков, и цвет, и слой губной помады или черты мимики, так же как форма лица или рта, немедленно прочитываются как показатели «нравственного» облика, который может быть социально охарактеризован как «вульгарный» или «благородный», естественно «дикий» или от природы «культурный». Знаки, составляющие воспринимаемое тело, эти плоды собственно культурного производства, влекущие за собой различие между группами по уровню культуры, т.е. по дистанции от «природного естества», сами представляются врожденными. То, что называют умением держать себя, иными словами, легитимная манера держать свое тело и представлять его, стихийно воспринимается как признак высоких моральных качеств, в противоположность «естественному» облику тела как признаку распущенности, преступного забвения *долга*.

Так обрисовывается пространство тел различных классов, которое, за исключением биологических случайностей, стремится воспроизвести в своей специфической логике структуру социального пространства. И следовательно, неслучайно, что телесные свойства оцениваются с помощью социальных систем классификации, которые не являются независимыми от распределения этих свойств между социальными классами: существующие таксономии стремятся противопоставить и проранжировать свойства, чаще встречающиеся у господствующих классов (т.е. самые редкие) и наиболее частые у подчиненных классов¹⁴. Социальное представление о собственном теле, с которым от рождения должен считаться каждый агент, чтобы выработать свое субъективное представление о своем теле и свой телесный экзис, приобретается, таким образом, путем применения системы социальной классификации, в основе которой лежит тот же самый принцип, что и в случае социальных

¹⁴ Иначе говоря, таксономии, приложимые к физическому телу (толстый / худой, сильный / слабый, большой / маленький), как и во всех других случаях, одновременно произвольны (в различных социальных и экономических контекстах идея женской красоты может ассоциироваться с пышностью или же со стройностью) и детерминированы, т.е. основаны на специфическом порядке определенного социального строя.

продуктов, к которым она применяется. Так, тело всегда получало бы оценку, строго соответствующую положению его владельца в структуре распределения других фундаментальных свойств, если бы логика биологической наследственности не была автономной по отношению к логике социальной наследственности и иногда не наделяла бы самых обездоленных в иных отношениях [индивидов] наиболее редкими телесными свойствами – например, красотой (о которой иногда говорят «фатальная», так как она угрожает иерархии) – и если бы, напротив, биологическая случайность иногда не лишала бы «великих» и всемогущих таких телесных атрибутов, соответствующих их положению, как высокий рост или красота.

Бесцеремонно или непринужденно?

Итак, понятно, что вкус в вопросах питания не может быть совершенно независим от прочих аспектов отношения к миру, другим людям, своему телу, в которых осуществляется практическая философия, характерная для того или иного класса. Чтобы это доказать, надо было бы провести систематическое сравнение простонародного и буржуазного отношения к еде – манеры ее подавать, сервировать, предлагать, которая бесконечно более показательна, чем состав используемых продуктов (особенно когда не учитывается, как в большинстве опросов по потреблению, разница в качестве продуктов). Этот анализ труден в силу того, что любой стиль жизни может быть по-настоящему осмыслен лишь в его соотношении с другим стилем жизни, который является его отрицанием, объективным и субъективным: так, что смысл поведения меняется на прямо противоположный в зависимости от того, с какой точки зрения на него смотреть, и от того, какие значения вкладывать в прочтение обиходных слов, употребляемых для его описания (например, «манеры»), – простонародные или буржуазные.

Что касается низших классов, мы могли бы говорить об их вольностях в отношении еды [franc-manger] подобно тому, как мы говорим о вольностях в их речи [franc-parler]. Прием пищи происходит здесь под знаком изобилия (которое не исключает наличия ограничений и пределов) и особенно свободы: готовятся такие «бесформенные» и подающиеся «в избытке» блюда, как супы или соусы, макароны или картофель (почти всегда в сочетании с овощами), которые накладываются половником или ложкой, тем самым избавляя от необходимости слишком точно считать или отмерять – в противоположность всему, что разрезается, подобно жареному мясу¹⁵. Это впечатление изобилия, обязательного по случаю праздника и всегда касающегося, в пределах возможного, мужчин, которым дважды наполняют тарелку (привилегия, отмечающая обретение мальчиком статуса мужчины), в повседневной жизни часто имеет своей оборотной стороной ограничения, которые чаще всего накладывают на себя женщины, беря один кусок на двоих или съедая остатки вчерашнего ужина, – при этом воздержание обозначает обретение девочкой статуса женщины. Есть и есть много (а также много пить) является частью статуса мужчины: именно их *уговаривают*, взывая к принципу «чистых тарелок», и отказ с их стороны воспринимается с подозрением; по воскресеньям, в то время как женщины, всегда на ногах, хлопочут о том, чтобы накрыть, убрать со стола и помыть посуду, мужчины все еще продолжают сидеть, пить и есть. При том, что эти яркие различия в социальном статусе (связанные с полом или возрастом) не сопровождаются никакой практической дифференциацией (подобной буржуазному различию между столовой и буфетной, предназначенной для прислуги и иногда для детей), здесь просматривается тенденция к пренебрежению строгим порядком еды: все блюда могут быть выложены на

¹⁵ Точно так же противопоставляются *плошка*, которую наливают сразу до краев, держат обеими руками и пьют, не соблюдая манер, и *чашка*, которую наполняют слегка, чтобы затем предложить еще – «не желаете еще немного кофе?» – и которую держат двумя пальцами, аккуратно поднося к губам. («Игры» в различия и «возвраты» привели к тому, что «деревянная плошка» [*bol-en-bois*]) стала одним из символов антикультуры.)

стол практически одновременно (что позволяет также экономить силы) для того, чтобы женщины могли закончить десерт вместе с детьми, усаживающимися с тарелкой перед телевизором, в то время как мужчины еще завершают основное блюдо или сын-подросток, появившийся с опозданием, наскоро проглатывает свой суп. Эта вольность, которую можно расценить как отсутствие порядка или неорганизованность, в действительности оправданна. Во-первых, она обеспечивает экономию усилий, к которой намеренно стремятся: поскольку участие мужчин в домашней работе исключается в первую очередь самими женщинами, которые считали бы для себя позором видеть их в неприемлемой по определению роли, то все средства хороши для того, чтобы минимизировать усилия. Так, когда разливают кофе, можно воспользоваться одной чайной ложкой на двоих, передавая ее соседу с тем, чтобы он в свою очередь «перемешал сахар». Но эта экономия сил позволяет себе лишь потому, что чувствуешь и хочешь чувствовать себя *среди своих*, дома, в кругу семьи, где церемонность кажется излишней. Например, чтобы сэкономить на тарелках во время десерта, можно разрезать – с шутками, чтобы подчеркнуть, что речь идет о нарушении, которое «можно себе позволить» со своими, – коробку с пирогом на импровизированные тарелки, и сосед, приглашенный на десерт, получит свой кусок картона вместе со всеми как свидетельство *близости* с ним (дать ему тарелку было бы равнозначно дискриминации). Так же при смене блюд не меняют тарелки. Тарелка для супа, вычищенная хлебом, может таким образом служить до конца еды. Хозяйка дома не преминет предложить «сменить тарелки», уже отталкивая свой стул одной рукой и протягивая другую к тарелке своего соседа, но все начнут возражать («все равно в желудке все перемешается!») и если она станет настаивать, то может показаться, что она хочет похвастаться своей посудой (что позволительно, если ей ее только что подарили) или обращается с гостями как с чужими, что иногда делается умышленно с посторонними или с нахлебниками, известными тем, что они никогда не принимают у себя, и которых хотят держать на расстоянии, меняя им тарелки, несмотря на их протесты, не смеясь их шуткам и одергивая детей за их поведение («Но нет, оставьте их, пускай...», – скажут гости; «Пора им научиться вести себя», – ответят родители). Общим корнем всех этих позволяемых себе «вольностей», несомненно, является чувство, что незачем намеренно добавлять себе правила, законы и ограничения – тем более в области питания, этой насущной потребности и в некотором роде социальном реванше – в самом сердце домашней жизни, единственном прибежище свободы, тогда как со всех других сторон и во все остальное время вынуждены подчиняться необходимости.

Вольности народа в еде буржуазия противопоставляет заботу о *соблюдении формальностей*. Эти формальности связаны прежде всего с ритмом, предполагающим ожидания, задержки, сдержанность; никогда нельзя выказывать торопливость, но дожидаться, пока последний положивший себе еду не начнет есть, и подкладывать себе кушанье незаметно. При приеме пищи следуют порядку, в соответствии с которым не допускается одновременное появление на столе таких блюд, как жаркое и рыба, сыр и десерт: например, перед тем, как подать десерт, со стола убирают все, что там оставалось, вплоть до солонки, и сметают крошки. Подобный обычай неукоснительного соблюдения установленного порядка вплоть до повседневных мелочей (так, принято бриться и одеваться каждое утро, а не только на «выход»), устранения разрыва между домом и тем, что снаружи, между повседневным и выходящим за его рамки (что для рабочих классов связано с тем, чтобы нарядиться по-праздничному) объясняется не только присутствием внутри семейного интимного мира чужих, какими являются домашняя прислуга и гости. Он является выражением габитуса порядка, выдержанности и скромности, от которого невозможно отречься. К тому же отношение к пище – первичной потребности и удовольствию *par excellence* – является лишь одним из измерений буржуазного отношения к социальному миру: оппозиция между сиюминутным и отсроченным, легким и трудным, сущностью или функцией и формой, находящая здесь особенно яркое выражение, лежит в основе всякой эстетизации практик и всякой эстетики. Посредством разного рода форм и формальностей, воздействующих на сиюминутную потребность удовлетворить голод, выражается и внушается установка на

дисциплину потребления пищи, являющаяся также мягкой, непрямой, невидимой цензурой (во всем противоположной *вынужденным лишениям*), а также неотъемлемой частью искусства жить. К примеру, вести себя за столом надлежащим образом является способом оказать почтение гостям и хозяйке дома, выразить уважение к ее стараниям и труду. В этом также заключено целое отношение к животному естеству, базовым потребностям и вульгарности, которым животные предаются без удержу; это способ отрицания потребления в его первичных значениях и функции, сугубо *заурядных*, во имя преобразования приема пищи в *социальную церемонию*, утверждения этического видения и эстетической утонченности. Манера подачи еды и ее потребления, порядок приема пищи и расположение столовых приборов, расставленных строго в соответствии с очередностью блюд и так, чтобы радовать глаз, само оформление блюд, их композиция, форма и цвет, наподобие произведения искусства, ценятся в той же степени, что и их съедобная часть; манера держаться, определяемая этикетом, осанка, манера подавать, угощаться и пользоваться различными столовыми приборами, расположение приглашенных, подчиненное правилам иерархии, предельно строгим, но всегда эвфемизированным, цензура, наложенная на все телесные проявления (всякий шум) или выказывание удовольствия от еды (торопливость), сама утонченность потребляемых блюд, чье качество главенствует над количеством (это верно в отношении вин в той же степени, что и в отношении еды) – все это усилие стилизации направлено на то, чтобы сместить акцент с существа и функции на форму и манеру, тем самым отрицая или, лучше, не признавая грубую материальную реальность акта потребления и потребляемых вещей или, что в общем-то одно и то же, грубый материализм тех, кто предается сиюминутным радостям потребления пищи, простейшей форме *aisthesis*^{16, 17}.

Все оппозиции между двумя антагонистическими типами отношения к еде и к приему пищи можно переформулировать исходя из оппозиции между формой и субстанцией: в одном случае отстаивается правда питательной сущности еды, которая насыщает тело и дает ему силу (что заставляет отдавать предпочтение пище тяжелой, жирной и острой, парадигма которой представлена свининой – жирной и соленой, – антитезой рыбы как легкой, нежирной и пресной пищи; во втором случае приоритет, отдаваемый форме (например, стройности тела) и формальностям, отодвигает на второй план стремление к силе и заботу о питательности и побуждает признать подлинную свободу в избирательной аскезе самому себе предписанных правил. Нетрудно показать, что в эту матрицу заключены также два антагонистических взгляда на жизнь, два мира, два представления о человеческом совершенстве: субстанция – или материя – это то, что насыщает в первом значении слова, т.е. питательно, но еще и реально, в противоположность внешнему виду, (красивым) жестам, короче говоря, всему тому, что относится, как принято говорить, к чисто символическому. Это реальность против подделки, имитации, пускания пыли в глаза; это небольшое бистро, неказистое на вид, с его мраморными столиками и бумажными салфетками, но где не останешься в накладе и где не обманут, как в этих ресторанах с церемониями; это «быть»

¹⁶ Aisthesis (*греч.*) – ощущение, чувство. – *Прим. перев.*

¹⁷ Внимание к форме является также способом отрицания правды социального мира и социальных отношений. Подобно тому как происходит отказ от народного «функционализма» в области еды, отрицается реалистическое видение, склоняющее народные классы воспринимать факты социального обмена в их истинном свете (и говорить, к примеру, в случае, если кто-то оказал услугу или сделал приятное: «она знает, что я обязательно отвечу ей тем же», что не является чем-то обидным или разочаровывающим). Отказываясь признавать, что социальными отношениями движет расчет, в получаемых и совершаемых подарках предпочитают не видеть ничего иного, кроме «чистых» знаков дружбы, уважения, чувства и не менее «чистых» проявлений щедрости и душевной широты.

против «казаться», естественность и непосредственность, простота (запросто, без церемоний) против позерства, притворства, жеманства, манерности и церемонности, которые всегда подозреваются в том, что подменяют собой содержание, т.е. искренность, чувство, то, что можно ощутить и что проявляется в поступках. Именно нестеснительность в высказываниях и чистосердечие отличают настоящего «рубаху-парня», прямого, бескомпромиссного, честного, правдивого, откровенного, с цельным характером, в противоположность всему тому, что является чистой формой, всему, что делается *pro forma* («уголками губ»), и вежливости на словах («слишком вежливый, чтобы быть честным») – это свобода и отказ от усложнений в противоположность уважению к форме, спонтанно воспринимаемой как инструмент превосходства и власти. Относительно этих двух моральных кредо, этих мировоззрений не может быть нейтральной точки зрения: там, где одни видят бесцеремонность, распущенность, другие видят непринужденность и невзыскательность; для одних непринужденность в обращении есть высшая форма признания, преодоление любой дистанции, доверительность, отношение равного с равным; для других же, не терпящих фамильярности, – это неуместная вольность.

Народный реализм, склонный редуцировать практики к одной лишь их функции: делать то, что делаешь, быть самим собой («я такой как есть»), «не выдумывая лишнего» («это так и не иначе»), и практический материализм, побуждающий подавлять выражение чувств и камуфлировать волнение грубостью и сильными выражениями, являются практически полной антитезой эстетического отрицания, которое, провозглашая примат формы, при помощи некой разновидности сущностного *лицемерия* (наглядного в случае противопоставления, например, порнографии и эротики), *маскирует* свой интерес к функции и побуждает делать то, что делаешь, таким образом, как если бы ты этого не делал.

Видимое и невидимое

Вместе с тем еда, которую низшие классы располагают со стороны субстанции и бытия, а буржуазия – отказываясь различать внутреннее и внешнее, «для дома» и «для других», повседневное и выходящее за его рамки, – уже привносит сюда категории формы, видимости, сама соотносится с одеждой как внутреннее с внешним, как интимное с наружным, как домашнее с публичным, как «быть» соотносится с «казаться». Резкое изменение значения, придаваемого еде и одежде в средних классах, где возникает потребность «казаться» по сравнению с низшими классами, отдающими приоритет тому, чтобы «быть», является показателем инверсии всего мировоззрения. Использование одежды рабочими классами носит реалистический или, если хотите, функциональный характер. Вынося субстанцию и функцию на первый план по отношению к форме, они стремятся приобрести за свои деньги «настоящую» одежду, останавливая свой выбор на том, что «долго носится». Не ведая свойственной буржуазии заботы быть хорошо одетым дома, в кругу семьи, являющимся для них местом свободы – носят фартуки и тапочки (для женщин), ходят с обнаженным торсом или в спортивном трикотажном костюме (для мужчин), они не проводят большого различия между верхним платьем, видимым, предназначенным для того, чтобы быть увиденным, и нижним, невидимым или спрятанным. В отличие от них средние классы начинают беспокоиться о своем внешнем виде, одежде и косметике, по меньшей мере, вне дома и на работе (которая для женщин среднего класса становится более доступной).

Таким образом, несмотря на ограниченность имеющихся в распоряжении данных, в распределении мужской одежды (гораздо более маркированной, чем женская, на уровне тех товаров, которые может охватить статистика) обнаруживается эквивалент основных оппозиций, установленных выше в области питания. В первую очередь линия разрыва вновь пролегает между служащими и рабочими и проявляется, в частности, в оппозиции между серым костюмом и синей спецовкой, между городскими ботинками и более свободными

мокасины, кроссовками или кедами (не говоря уже о домашнем халате, который служащие покупают в 3,5 раза чаще, чем рабочие). Весьма заметное увеличение как качества, так и количества покупаемой мужской одежды можно вкратце представить как оппозицию между костюмом, достоянием руководителей высшего звена, и спецовкой, отличительным признаком крестьян и рабочих (ее не носят в других группах, исключая ремесленников); а также между пальто, которое, встречаясь всегда более редко у мужчин, чем у женщин, гораздо больше распространено среди высших кадров, чем среди представителей других классов, и канадкой или курткой, которые носят в основном крестьяне и рабочие. Посредине находятся технические работники, которые уже почти не носят рабочую одежду, но достаточно часто покупают костюмы.

Среди женщин, которые во всех категориях (за исключением крестьян и наемных сельскохозяйственных работников) тратят [на одежду] больше, чем мужчины (эта разница наиболее ярка среди руководителей низшего и высшего звена, специалистов и представителей либеральных профессий с высокими доходами), количество покупок увеличивается по мере возрастания положения в социальной иерархии, при этом максимальная разница достигается в том, что касается *дамских костюмов* и *ансамблей* (дорогой одежды), и меньшая касается платьев и особенно юбок и жакетов. Между *пальто*, встречающимся тем более часто, чем выше положение в социальной иерархии, и *плащом*, который годится «на все случаи жизни», устанавливается оппозиция, аналогичная той, что наблюдается между мужскими пальто и курткой. Использование рабочего халата или передника, которые в рабочих классах представляют собой нечто вроде *функциональной одежды* домашней хозяйки, значительно увеличивается по мере снижения положения в социальной иерархии (в противоположность *домашнему халату*, почти неизвестному сельским жителям и рабочим).

Степень интереса, который различные классы проявляют по отношению к своему внешнему виду, внимание, которое они ему уделяют, осознание тех выгод, которые он может принести, а также усилия, лишения, заботы, время, реально отдаваемые внешнему виду, пропорциональны шансам на материальную и символическую прибыль, которой можно от него разумно ожидать. Точнее говоря, они зависят от существования рынка труда, где особенности внешности могут оказаться ценными (в различной степени, в зависимости от рода профессии) для самого осуществления профессии или для профессиональных отношений, и неравных шансов на доступ к этому рынку и его секторам, где красота и хорошая одежда в наибольшей степени влияют на ценность работника. Первое свидетельство этого соответствия между склонностью вкладывать силы в свою внешность и шансами на извлекаемую из нее прибыль можно увидеть в том расстоянии, которое разделяет, по всем типам ухода за телом, женщин в зависимости от того, работают они или нет (и которое варьирует также в зависимости от рода занятий и профессиональной среды). По этой логике понятно, что женщины из низших классов, имеющие гораздо меньше шансов приобрести профессию и в особенности такую, где требуется наиболее строгое соответствие нормам, господствующим в области ухода за собой, в меньшей степени, чем все остальные, сознают «рыночную» ценность красоты и гораздо меньше склонны вкладывать время, усилия, деньги и идти на жертвы ради коррекции своей внешности. Совершенно другая ситуация складывается для женщин из мелкой буржуазии, и особенно новой мелкой буржуазии, имеющих профессии, связанные с презентацией и представительством, часто предписывающие одежду, предназначенную, помимо прочего, уничтожить все следы неортодоксального вкуса, и всегда требующие *умения держаться*, в значении «вести себя с достоинством и иметь хорошие манеры», что подразумевает, согласно «Роберу»¹⁸, «отказ впасть в вульгарность и распушенность (школы, специализирующиеся на подготовке

¹⁸ «Робер» (Le Robert) – известный и авторитетный толковый словарь французского языка. – *Прим. перев.*

секретарей в приемных, подвергают девушек из низших классов, отобранных за «естественную» красоту, радикальной трансформации в их манере ходить, садиться, смеяться, улыбаться, говорить, одеваться, накладывать макияж и т.д.). Женщины из мелкой буржуазии проявляют достаточно интереса к рынку труда, где свойства внешности могут функционировать как капитал, чтобы безусловно признавать доминирующее представление о теле, при этом сами они не обладают, по меньшей мере в собственных глазах (и без сомнения, объективно), телесным капиталом, необходимым для получения наиболее высоких прибылей, что создает большое напряжение. В действительности уверенность в себе, которую дает убежденность в своих достоинствах и особенно в достоинствах своего тела и манеры говорить, в большой степени связана с позицией, занимаемой в социальном пространстве (и, конечно, с личной траекторией). Так, доля женщин, оценивающих свою внешность ниже среднего и думающих, что выглядят старше своих лет, уменьшается тем заметней, чем выше положение в социальной иерархии. Женщины склонны давать тем более высокую оценку различным аспектам своей внешности, чем более высокое положение они занимают в социальном пространстве, несмотря на то, что наряду с этим, несомненно, возрастают и требования к внешности. Понятно, что женщины из мелкой буржуазии почти так же мало удовлетворены своим телом, как и женщины из низших классов (именно среди них встречается наибольшее число женщин, желающих изменить свою внешность и недовольных различными частями своего тела). Однако, сознавая в гораздо большей степени, чем женщины из народа, ценность красоты и чаще признавая господствующий идеал телесного совершенства, они вкладывают много сил в улучшение своей внешности, посвящая этому немало *времени* и идя на осознанные *жертвы*, а также выказывают безусловное одобрение всех форм косметического волюнтаризма (например, применение пластической хирургии). Что касается женщин из господствующего класса, они извлекают из своего тела двойную уверенность: веря, как и женщины из мелкой буржуазии, в ценность красоты и в ценность усилий, затраченных на украшение себя, и, таким образом, ассоциируя эстетические качества с моральными, они чувствуют превосходство как в естественной, органически присущей красоте своего тела, так и в искусстве его совершенствования, и во всем том, что они называют манерой держаться, – добродетели нераздельно моральной и эстетической, определяющей «естественность» негативно как *распущенность*. Таким образом, красота может быть одновременно врожденным даром и собственной заслугой. Она оправдана уже одним тем, что она дана природой, и дважды оправдана, будучи достижением добродетели, которая противопоставляется в той же степени небрежности и вульгарной простоте, что и уродству.

Так, *неловкость* – опыт «отчужденного тела» *par excellence*, и противоположный ему опыт, *непринужденность*, распределяются с неравной долей вероятности между членами мелкой буржуазии и буржуазии, которые, выказывая одинаковое *признание* одному и тому же представлению о *легитимных телосложении и манере держать себя*, обладают неравными средствами для его воплощения. Шансы жить в гармонии со своим телом в действительности тем выше, чем больше телесные свойства соответствуют признанному образцу, и наоборот, вероятность испытывать неудобство, стеснение, робость от своего тела тем выше, чем больше диспропорция между идеальным и реальным телом, между воображаемым телом и так называемым *looking-glass self*¹⁹, в котором отражаются реакции других (те же законы действительны и в отношении языка).

¹⁹ В переводе с английского «зеркальное «Я»». Теория зеркального «Я» развита, в частности, Ч. Кули, который полагал, что личность человека представляет собой совокупность психических реакций человека на мнения о нем окружающих. Его собственное «Я» – воспринятое зеркальное отражение, сумма тех впечатлений, которые, как ему кажется, он производит на окружающих. – *Прим. перев.*

Не являясь монополией мелких буржуа, переживаемый ими опыт социального мира – это прежде всего *робость*, стеснение того, кто чувствует себя скованно в своем теле и в своей речи, кто вместо того, чтобы составлять с ними единое целое, наблюдает за ними как бы снаружи, глазами других, следя за собой, корректируя и исправляя себя, и кто, совершая эти самые отчаянные усилия вернуть себе отчужденное бытие-для-других, тем самым подставляет себя под удар, выдавая себя гиперкоррекцией, как и своей неловкостью: робость, поневоле воплощающая объективированное тело, позволяющая запереть себя в рамки судьбы, навязанной коллективным восприятием и высказыванием (имеются в виду, к примеру, клички и насмешливые прозвища), *выдается телом*, покорным представлению о нем других вплоть до пассивных и неосознанных реакций (когда чувствуют, что краснеют). Напротив, *непринужденность*, эта разновидность безразличия к объективирующему взгляду других, нейтрализующая его власть, предполагает *уверенность в себе*, которую дает убежденность в умении объективировать эту объективацию, присваивать себе это присвоение, быть в состоянии навязать нормы восприятия своего тела, короче говоря, располагать всеми возможностями, которые, даже будучи помещенными в тело и наделяя его внешность таким специфическим оружием, как представительность или шарм, сущностно к нему не сводимы. Именно так следует понимать результаты эксперимента Данненмайера и Тамина, участники которого, по памяти оценивая рост знакомых людей, имели тенденцию тем сильнее преувеличивать их рост, чем больше авторитета и престижа те имели в их глазах²⁰. Все склоняет к мысли о том, что логика, заставляющая воспринимать «великих» людей выше, чем они есть на самом деле, находит очень широкое распространение, и что власть любого рода заключает в себе *способность обольщать*, а не одно лишь следствие корыстного раболепства. Вот почему политический протест всегда прибегает к *карикатуре*: деформация телесного образа предназначена *рассеять очарование* и высмеять один из принципов, на которых основан эффект навязывания власти.

Обаяние и *харизма* в действительности обозначают власть, которой обладают лишь некоторые, – власть навязывать в качестве объективного и коллективного представления о теле и бытии свое собственное представление о себе, заставлять другого, как в любви или вере, *отречься от своей родовой способности к объективации*, передавая ее тому, кто должен бы быть ее объектом и кто, таким образом, становится абсолютным субъектом, не нуждающимся во внешнем мире (поскольку он есть другой-для-себя), чье существование в полной мере оправдано, легитимно. Харизматическому лидеру удастся стать для группы тем, что он есть для себя, вместо того, чтобы, подобно доминируемым в символической борьбе, быть для себя тем, что он есть для других. Он, как говорится, «делает» общественное мнение, которое делает его; он учреждает себя в качестве неустрашимого абсолюта без внешнего окружения при помощи символики власти, являющейся неотъемлемой частью его власти, поскольку позволяет ему осуществлять и навязывать другим его собственную объективацию.

Пространство стилистических возможностей

Итак, пространства предпочтений в питании, одежде, косметике организуются согласно той же фундаментальной структуре, что и социальное пространство, детерминированное объемом и структурой капитала. Чтобы полностью выстроить пространство стилей жизни, внутри которых находят определение типы культурного потребления, следовало бы вывести, для каждого класса и его групп, иначе говоря, для каждой отдельной конфигурации капитала, *порождающую формулу габитуса*, которая переводит в особый *стиль жизни*

²⁰ *Dannenmaier W.D., Thumin F.J. Authority Status as Factor in Perceptual Distortion of Size // Journal of Social Psychology. 1964. Vol. 63. P. 361–365.*

потребности и возможности, характерные для этого класса (относительно) однородных условий существования. Затем следовало бы установить, каким образом в каждой из основных сфер практики уточняются диспозиции габитуса, реализуя ту или иную *стилистическую возможность, предоставляемую каждым полем* – полем спорта или музыки, питания или украшения, политики или языка, и т.д. В результате наложения этих гомологичных пространств мы получили бы строгое отображение пространства стилей жизни, позволяющее охарактеризовать каждый отличительный признак (ношение фуражки или игру на пианино) в двух отношениях, в которых он находит свое объективное определение. С одной стороны, по отношению ко всей совокупности черт, составляющих рассматриваемую область (например, система причесок), т.е. к системе возможностей, внутри которой стиль жизни обретает свое отличительное значение; с другой стороны, по отношению к совокупности признаков, составляющих тот или иной стиль (например, рабочего класса), внутри которого определяется его социальное значение.

Взгляд из регионов



3-е место

Конкурс 2005 г.

журнала «Экономическая социология» и ОИЦ «Con-text»

Мы продолжаем публиковать работы участников конкурса, проведенного нашим журналом весной 2005 г. При этом в данной рубрике мы вынуждены произвести замену. Поскольку работа коллег из Нижнего Новгорода, занявших 2-е место в нашем конкурсе, уже после объявления его результатов была опубликована в журнале «Социологические исследования», а мы воздерживаемся от размещения уже опубликованных работ, журнал представляет работу, которая не была объявлена в числе победителей, но заняла 3-е место в рейтинге по оценкам жюри.

ЭТНОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Местникова Агата Борисовна

к.соц.н., научный сотрудник отдела изучения социально-политических процессов
Института гуманитарных исследований Академии наук Республики Саха (Якутия)

Основная идея данной статьи – показать влияние этнокультурных факторов на формирование особенностей экономики и экономического поведения населения исследуемого региона. При анализе этнокультурных аспектов экономики применен социокультурный подход как наиболее отвечающий требованиям исследований подобного рода. В данном случае мы рассматриваем особенности локальной социальной реальности на культурном и социальном уровне. Как отмечает А. Мартинелли, «современный социальный мир все чаще предстает перед нами и как единая система, и как расколотый мир. Становлению мира в качестве единой социальной системы способствуют экономическая, техническая взаимозависимость и социальная взаимосвязанность. Предпосылками возникновения расколотого мира являются культурная разнородность и политический раскол»¹. Как никогда прежде в последнее время становится особенно сильным влияние различия культурных традиций, религии и менталитета народов на экономику и политику.

Для наиболее полного раскрытия исследуемой проблематики мы рассмотрим следующие вопросы: 1) основополагающие положения системы верований народа саха и ее постулаты, оказывающие влияние на повседневное и хозяйственное поведение; 2) элементы традиционного экономического поведения народа саха через призму этнического фольклора (поговорки и пословицы); 3) особенности трудового поведения населения; 4) влияние этнокультурных факторов на развитие бизнеса в регионе.

¹ Мартинелли А. Рынки, правительства и глобальное управление // Социологические исследования. 2002. № 12. С. 5 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

1. Хозяйственная этика верований народа саха

Система верований якутов

У современного народа саха², со всем его изменением в ходе истории, сохранилось ценное достояние – самобытное религиозное мировосприятие. Данное качество, несомненно, имеет свое влияние на формирование характера экономической деятельности и жизни народа.

Система религиозного мировоззрения народа саха наиболее полно раскрыта в научных трудах выдающегося якутского ученого А.Е. Кулаковского, представителя якутской интеллигенции начала XX в. Кулаковский отмечает: «...я сам природный якут, рос и воспитывался среди косных якутов, верил во все то, чему верили окружающие, и все то, что предлагаю в “Материалах”, я впитал в себя вместе с молоком матери»³.

В общих чертах якутская религия стройная и законченная. Представления о сложной тройственности человеческой души («сур»), строении вселенной и законах действия сил жизни и природы несут в себе глубокое философское начало.

Вселенная⁴, по представлениям древних якутов, трехъярусна и включает *верхний, средний и нижний миры*. Соединяет три мира воедино священное дерево мира (*Аал Лук Мас*). Верхний мир (небеса) – многоярусен, средний и нижний – являются одноярусными. Землю покрывает только нижнее небо, которое создает купол над срединными мирами, населенными людьми. Куполообразные формы небес по окружности или краям среднего мира сходятся с землей, которая также по границам постепенно поднимается вверх. За границей соприкосновения земли и небес начинается другой срединный мир. В древних сказаниях летающие по небесам не встречают подобных препятствий в виде границ миров, следовательно, землю покрывает и над ней нависает только нижнее небо. Нижний мир (преисподняя) расположен под землей. В сказках о его форме говорится следующее: «верх его суживающийся, середина расширяющаяся книзу, низ более широкий» (имеет конусообразную форму).

Сотворение мира. Легенда, повествующая о сотворении суши и жизни на Земле, как отмечает Кулаковский, очевидно, была позаимствована якутами у других народов. Согласно этой легенде, вначале мир состоял из воды, затем суша была сотворена Богом из крупницы земли, добытой со дна моря. Бог создал ее величиной с постель. Дьявол вцепился в нее когтями и хотел потопить сушу, но она только растягивалась во все стороны – и так образовалась Земля. После этого Бог стал создавать животных, растения и человека. Созданное полезным для человека – от Бога, а все вредное и бесполезное – от дьявола.

Сверхъестественные существа в якутских верованиях подразделяются на *айыы* (общее название высших существ, олицетворяющих собою начала добра, живут в верхнем мире), *абааһы* (живут во всех трех мирах, несут в себе злое начало), *иччи* (духи, нечто среднее между «айыы» и «абааһы», могут делать как доброе, так и злое, в зависимости от того, как будет относиться к ним человек), *уор* (существо, появляющееся после смерти некоторых людей, причиняет людям зло).

1. Пантеон божеств *айыы*.

- *Урун Аар Тойон* или *Урун Айыы Тойон (Айыы Тойон)* – создатель вселенной и человека, глава небес и покровитель остальных богов, живущий на самом верхнем девятом небе.

² Саха – самоназвание якутов.

³ Кулаковский А.Е. Научные труды / Подг. к печати: Н.В. Емельянов, П.А. Слепцов. Якутск: Кн. издательство, 1979. С. 8.

⁴ Краткое описание системы верований народа саха основано на «Материалах для изучения верования якутов» А.Е. Кулаковского. См. подробнее: Кулаковский А.Е. Научные труды. С. 7–101.

- *Улуу Тойон* – божество-громовержец, которое больше карает, чем делает добро, дал людям душу («сур»), огонь и шаманов.
 - *Куруо Дьоһогой (Дьэсэгэй) Тойон* – бог-покровитель конного, рогатого скота, живущий на юго-восточном небе и дарующий людям конный скот, который может забрать обратно, если одаренный прогневит его. Одаривает отважных мужчин, ретивых коней и тяглых быков.
 - *Иһэгэй Иэйэхсит* – богиня, живущая на северо-восточном небе и дарующая людям рогатый скот.
 - *Сун-хаан, Сункэн-эрили, Хомпоруун Хотой-Айыы* – бог-покровитель птиц, считается отцом орла и жестоко карает человека, убившего орла.
 - *Сурдээх Кэптээх Сугэ Буурай Тойон* – бог грома.
 - *Хара Сылгылаах Хара Суорун Тойон* – бог с воронными лошадьми.
 - *Танха Хаан Тойон* – бог рока и судьбы, предугадывающий и предопределяющий судьбу человека при рождении.
 - *Дьылба Хаан Тойон* – бог, наделенный теми же функциями, что и предыдущий, но более компетентный в назначении срока, когда должно совершиться роковое событие в жизни человека.
 - *Чынгыыс Хаан и Одун Хаан* – являются выразителем неизбежности какого-либо события.
 - *Илбис Кыһа и Оһол Уола* – злые боги брани, раздоров.
 - *Айыысыт и Иэйэхсит* – богини, более других божеств принимающие участие в жизни человека, потому более почитаемые.
2. *Абааһы* – бессмертны, невидимы, но при желании показываются человеку в виде огня, человеческого силуэта, могут оборачиваться кем и чем угодно. В якутских верованиях выделяются 4 категории данного разряда сверхъестественных существ:
- Древние абааһы, существующие с начала сотворения мира (бессмертны, могущественны, имеют семейства и скот, но злы).
 - Эпидемии (оспа, корь и сибирская язва).
 - Мелкие злые абааһы, населяющие средний мир (злые духи, покровители черных шаманов и др.).
 - Былинные и сказочные абааһы из древнего предания «Олонхо».
3. Духи *иччи* специализируются относительно места своего постоянного пребывания и в другие области не вмешиваются. Существует свой особенный порядок общения с различными духами. Наиболее известными являются следующие духи.
- *Уот иччитэ* – дух-хозяин огня.
 - *Байанай (Тыа иччитэ)* – дух леса.
 - *Уу иччитэ* – хозяин воды.
 - *От-мас иччитэ (Эрэкэ-Дьэрэкэ)* – духи растительности, живущие в траве.
 - *Дьыл оһуһа* – бык – олицетворение зимы и др.

4. *Уор* – это, скорее всего, призрак, привидение, появляющееся после плохой смерти людей и причиняющее людям болезни и смерть.

Тотемические животные. Тотемами считаются орел и все хищные птицы, медведь, ворона, лебедь, аист и др. Характерно существование разных почитаемых животных в зависимости от места проживания (например: в Усть-Янском улусе – сова). Тотемических животных стараются не тревожить и не убивать. Наиболее почитаем медведь, так как ему приписываются наибольшие сверхъестественные качества.

Перечислим некоторые **священные понятия и вещи.**

- *Арчы* – освящение огнем для удачной охоты и промысла.
- *Ымы* – амулет, талисман, отпугивающий злых духов.
- *Сата* – волшебный камень для вызова сильного, холодного ветра.
- *Олбот Мону (Мугэ, Мунэ, Мэнэ) уута* – живая вода.
- *Урун Сологой* – благословенный молочный продукт для поддержания жизненной силы и энергии.
- *Куустээх от* – волшебная трава, дарующая силу.
- *Дьоллоох таас* – камень счастья – прозрачно-чистый кристаллический камень с шестью или восемью гранями и одним многогранным углом (горный хрусталь) из гнезда орла, приносящий своему владельцу счастье, богатство.

Понятия **Кут** и **Сюр** относятся к сфере тонких материй и энергий. *Кут* (душа человека) состоит из трех элементов:

- *Ийэ-кут* – мать-душа (ментальный мир);
- *Буор-кут* – глиняная (земляная) душа (физический мир);
- *Салгын-кут* – воздушная душа (мир объективного знания).

Сюр – олицетворение энергии и силы воли человека. Про сильного волей и духом человека говорят «*сюрдээх киһи*», т.е. человек с *сюр*. *Сюр* – такой же дар богов, как и *кут*, и дается при зачатии ребенка. Слова «*кут*» и «*сюр*» почти всегда употребляются вместе.

В религиозных воззрениях народа саха есть также большое количество поверий (в том числе запретительных), примет, обрядов, которые мы не будем подробно рассматривать в данной работе. Отметим только, что наиболее значимым культовым праздником является *Ыһыах*, проводимый в честь лета и солнца во второй половине июня. Во время *Ыһыаха* проводятся обряды кормления огня, встречи солнца и исполняется национальный круговой танец – *оһуохай*. Во всех улусах республики этот национальный праздник проводится ежегодно и по сей день.

Попытаемся обнаружить наличие интересующих нас связей между религией и экономикой, используя метод М. Вебера. В «Протестантской этике» он прослеживает, какое влияние оказывают религиозные постулаты протестантизма на экономическую и профессиональную деятельность последователей данной веры. Одной из составляющих частей хозяйственной этики, по определению М. Вебера, являются коренящиеся в психологических и

прагматических религиозных связях практические импульсы к действию⁵. О неписанных постулатах и законах, которыми человек руководствовался в жизнедеятельности, свидетельствуют также многочисленные меткие пословицы и поговорки, отражающие жизненный опыт народа. В условиях сурового климата и в ходе исторических процессов у народа саха сложилась богатая и своеобразная система верований и взаимоотношений человека с окружающим миром, которая проявляется в жизненных установках и деятельности. Как соотносятся языческие воззрения народа саха с его поведением в повседневной и трудовой жизни? Какие могли быть предпосылки для формирования особых качеств в религиозном мировоззрении?

Особенности восприятия социального мира в якутских верованиях

В религиозно-философском представлении древних якутов о строении вселенной есть четкое разделение на три мира: верхний, средний и нижний. Если верхний и нижний мир населены сверхъестественными добрыми и злыми существами, то средний мир – это мир людей, т.е. общественный (социальный) мир. Наиболее интересны суждения о существовании различных средних миров, имеющих свои границы. На границах миров людей небо и земля как бы соприкасаются друг с другом: небеса нависают к земле, а земля поднимается вверх. Если пройти такую границу, обнаруживается другой мир. В этом представлении о существовании разных срединных миров прослеживается четкое понимание древними якутами границ «своего» мира и существования «других» миров, в которых якуты и до сих пор чувствуют себя не очень уютно. В другом мире и солнце, и луна – другие, то есть действуют другие законы, обычаи и культура. Насколько такое восприятие наложило отпечаток на современные взгляды якутов об устройстве вселенной?

По мнению автора, одним из ярких примеров влияния данного тезиса якутской религии на современных якутов является следующий: якуты в большинстве своем оседлый народ, мигрирующий преимущественно в рамках республики. Выезд за ее пределы для смены постоянного места жительства происходит среди коренного населения достаточно редко и переносится очень болезненно. Хотя родители охотно отправляли на учебу своих детей в центральные города России в 1990-е гг., в последнее время данная тенденция идет на спад. Повлияло и то, что половина студентов возвращалась обратно, так и не доучившись (в силу разных причин), и то, что увеличилась угроза терактов в крупных городах России. На фоне неизведанных «других» социальных миров «свой» мир ближе и дружелюбнее.

Влияние рассматриваемого положения *на экономическое поведение* народа заключается в следующем: якуты практически не занимаются выездным бизнесом, не организуют частную торговлю за пределами «своего» мира. Народы Кавказа, например, с легкостью основывают свое дело в различных городах, вдали от места рождения. Торгуют по всему миру и китайцы, вьетнамцы, корейцы, образуя сеть торговых диаспор. Истоки следует искать в особенностях восприятия устройства мира и его законов, обычаях и традициях, соблюдавшихся издревле.

Подтверждает вывод автора о том, что якуты предпочитают жить и работать локально, якутские пословицы и поговорки⁶ о «своей» и «чужой» среде:

- Заяц, укрывающийся в роще, – затылком играет; человек, находящийся в своей среде, – голенью играет. (Ойуурдаах куобах кэтэбинэн оонньуур, дьоннох киһи сототунан оонньуур.) Смысл: *Человек в своей среде имеет защиту и не подвергается опасностям,*

⁵ См.: Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

⁶ Цит. по: Кулаковский А.Е. Научные труды. С. 106–213.

поэтому он беспечен и игрив. Варианты: 1) Заяц в роще не легко падет, человек в своей среде никогда не пропадет. (Ойуурдаах куобах охтон биэрбэт, дьонноох киһи олон биэрбэт.) 2) Лиса, укрывающаяся в роще – хвостом играет. (Ойуурдаах саһыл кутуругунан оонньуур.)

- Чужая сторона – опасна, а своя – обидчива. (Омук сирэ одурууннаах, оһук сирэ оһургэстээх.)
- Рыба в воде не вымирает, человек в своей среде не терпит нужду, и заяц, живущий в роще, не гибнет. (Уулаах балык быстыбат, дьонноох киһи тутайбат, ойуурдаах куобах охтубат.)

Якутам легче и безопаснее в «своем» социальном мире в силу того, что он буквально пронизан социальными связями. Без подобной поддерживающей социальной сети якут чувствует себя незащищенно. До сих пор в Саха-Якутии повсеместно сильно влияние социальных сетей и родственных уз. По мнению якутов, человек силен родственниками и друзьями, поэтому родственные, земляческие связи всячески поддерживаются. Это свойство наиболее характерно для сельских жителей, выходцев из улусов, которые, переезжая на постоянное место жительства в столицу республики, образуют улусные землячества, поддерживая и продвигая друг друга. Ведущая роль социальных сетей наблюдается и в современной экономике региона, более подробно данный вопрос мы рассмотрим в подпараграфе о влиянии этнокультурных факторов на развитие бизнеса в регионе.

Элементы материализма и рациональности в якутских верованиях

Характерной чертой якутской религии является материалистическая точка зрения. Довольно ярко выражена двойственность сил природы, борьба добра и зла. Как отмечает А.Е. Кулаковский, якутская религия развивалась по общему ходу развития естественных религий, и если бы ее развитие не было прервано христианством, то оно бы приняло еще более устойчивые и законченные формы⁷. Материалистическую основу можно обнаружить в сильной ориентированности основных положений на гармоничную жизнь человека в сотрудничестве с силами природы. Положения о загробной жизни в якутских верованиях не столь разработаны. Как уже отмечалось ранее, судьба человека предопределялась при рождении божествами *Танха Хаан Тойон* и *Дьылба Хаан Тойон*. В.Л. Серошевский, исследуя религию народа саха, отмечал, что «якуты любят жизнь и высоко ценят сегодняшний день, но завтра, особенно то, что наступит после смерти, не особенно их занимает. Никаких особенных ужасов, но вместе с тем никаких надежд и упований, связанных со смертью нет, все по ту сторону могилы гадко и скверно»⁸. В человеке прежде всего ценились такие качества, как трудолюбие, прилежность, смекалка, готовность к трудностям, уверенность, решительность – необходимые в мирской деятельности. Уважения заслуживал тот, кто благодаря своему уму, находчивости и настойчивости достигал успехов в делах; тот, кто не зазнаваясь и проявляя мастерство обретал доброе имя. В пословицах и поговорках говорилось о следующих *положительных качествах человека*⁹.

- Сделался эластично растяжимым, как ровдужная плетка. (Сарыы тимэх курдук тэнийэн биэрдэ.) *Говорят о тех, кто в трудные минуты жизни выказывают упорство и приспособляемость.*

⁷ Кулаковский А.Е. Научные труды. С. 9.

⁸ См.: Серошевский В.Л. Якуты: опыт этнографического исследования. М.: РОССПЭН, 1993. С. 594.

⁹ Цит. по: Кулаковский А.Е. Научные труды. С. 106–213.

- Трудолюбивый человек без дела не сидит. (Сурэхтээх киһи сугун буолбат.)
- Не отступающий перед мерзлым, не останавливающийся перед талым. (Тонтон толлубат, ириэнэхтэн иннибэт.) *Говорят про смелого и решительного человека. Здесь под словами «тон» и «ириэнэх» можно понимать «чужих» и «своих» людей, т.к. человек, говорящий по-якутски, называется «ириэнэх», а не говорящий – «тон».*
- Богатый – умен, портной – одет, запасливый – хлебосолен. (Уптээх – ойдоох, танастаах – уус, астаах – бэринньэх.)
- Бог сказал, что он будет миловать через посредство добрых людей. (Танара «утуо киһинэн сирэйдэнэн абырыам» диэбитэ).

Рациональное начало присутствует в системе взаимоотношений якутов с природной средой. По представлению якутов, душой обладают огонь, леса, горы, а также предметы носящие на себе следы человеческой деятельности. Духи природы («иччи») могли приносить зло или добро, в зависимости от того, как будет относиться к ним человек. Следовательно, человек, ожидая добра и блага, старался не причинять зла природе. Наделение всего окружающего душой, будь то живое или неживое, благоприятствовало очень бережному отношению к природе и к хозяйству в целом. Таким образом, человек поступал в соответствии с моральными установками и ориентирами, которые берут свое начало в религиозных представлениях народа. Сложившаяся система взаимоотношений с окружающей средой была способна обеспечить созвучию Природы и Человека. Существование народа саха в гармонии с окружающим миром выражалось в искусстве, культуре, изделиях умельцев. Красота природы подчеркивалась и воспевалась в поэзии, песнях, танцах, рукоделии.

Таким образом, моральные и этические ценности сформировались в глубокой древности в рамках религиозно-мифологического мировоззрения. Тип отношения к действительности и хозяйственная культура народа саха формировались на основе религиозных представлений, выполняющих роль моральных регуляторов поведения человека. Исторически сложившиеся ценности находят свое отражение в экономическом поведении народа саха. Национальный характер якутов сложился в вековой борьбе с суровой природой, и под ее влиянием в них сформировались такие черты, как сметливость, присутствие торгового духа, гостеприимство, честность и искренность в отношениях с соседями. В профессиональной деятельности якуты больше ориентированы на умственный труд, например, в сфере управления, науки, культуры. И в то же время, как уже отмечалось, для якутов характерна меньшая степень занятости в достаточно монотонном индустриальном труде.

Огромную роль в прорыве экономики азиатских стран (Корея, Япония, Сингапур и др.) сыграли культурные традиции народов региона, в том числе уникальная трудовая этика, а также приверженность общинно-корпоративным принципам, которая имела большое значение для социального партнерства труда и капитала¹⁰. Своеобразный менталитет народа саха, неутомимая тяга к красоте, к обогащению духовного мира человека способствуют «интеллектуализму» и особой форме хозяйственной этики. И на современном этапе развития Якутии становится особенно важным: во-первых, не утратить традиционные ценности народа (трудолюбие, предприимчивость), способствующие развитию предпринимательства и самозанятости в новых условиях рыночной экономики; во-вторых, способствовать их передаче следующим поколениям путем приобщения к богатой национальной культуре; в-третьих, расширять границы профессиональной деятельности якутского народа для повышения конкурентоспособности в новых реалиях и с учетом требований, выдвигаемых мировым хозяйством.

¹⁰ Постиндустриальный мир и Россия / Институт мировой экономики и международных отношений РАН; Отв. ред. В.Г. Хорос и др. М.: Эдиториал УРСС, 2001. С. 358.

2. Элементы традиционного экономического поведения народа саха через призму этнического фольклора (пословицы и поговорки)

Устное народное творчество является хранилищем народной мудрости, образцов поведения, законов и правил хозяйственной деятельности. В.И. Верховин и В.И. Зубков отмечают, что рассматривая фольклорное наследие, «...можно привести многочисленные примеры и доказательства наличия так называемых экономических стереотипов народного сознания и поведения, в которых заложены традиционные технологии “оптимизации” социальных действий»¹¹.

Жанр пословиц якутского народа возник как свод обычаев, правил поведения, как своего рода неписаный закон, отражающий жизненный опыт народа. *Про силу слова, пословицы, общественного мнения древние якуты говорили*¹²:

- Человеческое слово жжется сильней огня. (Киһи тыла уоттааҕар абытай.)
- Человеческое слово метко, как стрела. (Киһи тыла ох.)
- Речь (голос, говор) имеет звук (резонанс), а пословица – украшение (аллитерацию). (Сана дорҕоонноох, ос хоһооно киэргэллээх.)
- Глаза многих людей – божьи глаза, мнения многих людей – божье мнение. (Угус киһи хараба – танара хараба, угус киһи санаата – танара санаата.)

В якутском поэтическом языке принято использовать различные аллегорические повторения одной и той же мысли. Такая особенность отразилась и в пословицах: зачастую они состоят из нескольких частей и получаются длинными. Пословиц исторических, мифологических и религиозных – очень мало, преобладают житейско-бытовые¹³. Дословный перевод зачастую невозможен ввиду сильного филологического и морфологического различия между якутским и русским языками, принадлежащих к разным языковым семьям. Для анализа традиционных основ экономического мышления и поведения народа саха были отобраны те пословицы и поговорки, которые затрагивают социально-экономическую проблематику. Рассматривая пословицы и поговорки, описывающие элементы традиционного экономического поведения народа саха, автор подразделил их на отдельные смысловые группы: деньги, богатство и бедность, собственность, хозяйство, качества человека, сделки и др.

Деньги

- Звонкая монета – сильна, крепкий конь – надежен. (Комус харчы куустээх, эттээх ат эрэмнбилээх.)
- Вода задерживается там, где она и раньше задерживалась. (Уу хонор сиригэр уу хонор.) *Говорят в том смысле, что к деньгам идут к деньгам, прибыль приумножается у богатых.*
- Тысячу рублей у глупца разносит ветром. (Мэник тыһыынчатын тыал ыһар.)
- Из-за спора деньги летят. (Моккуор иннигэр моһоок барар.)

Примитивные представления о деньгах, зафиксированные в фольклоре, отражают наиболее значимые знания, необходимые при обращении с деньгами. Так, отмечается сила,

¹¹ Верховин В.И., Зубков В.И. Экономическая социология: Монография. М.: Изд-во РУДН, 2002. С. 429.

¹² Здесь и далее якутские пословицы и поговорки цит. по: Кулаковский А.Е. Научные труды. С. 106–213.

¹³ Там же. С. 103.

значимость денег, монета сравнивается с крепким конем – главным помощником сельской семьи. Понимание силы, заключенной в монетах, – это прежде всего понимание универсальности, многофункциональности денег, являющихся всеобщим эквивалентом. В пословице «*Вода (деньги) задерживается там, где она и раньше задерживалась*» – очень метко отмечена главная особенность наращивания капитала: деньги делают деньги. В каждом якутском селении были богачи-тойоны, на которых работал бедный люд. До прихода Советской власти в Якутской области конца XIX – начала XX в. богатые становились все богаче, а бедные, сколько бы ни работали – беднее. Это не смогло укрыться от меткого народного глаза: деньги идут к деньгам и приумножаются. Обращение с деньгами не терпит глупости, необдуманности, поэтому у глупца деньги часто «разносит ветром». Также деньги уходят из-за спора (в данном случае речь, скорее всего, идет о спорах на деньги). Таким образом, народная мудрость отмечала силу, присущую деньгам, их свойство приумножения и необходимость обдуманного распоряжения ими.

Богатство и бедность, бедные и богатые

- Не гордись, что ты богат, не унывай, что ты беден. (Баайбын диэн бабыдыйыма, дьаданыбын диэн сэнэнимэ.)
- Доброе имя лучше богатства. (Утуо аат – суол баайдаабар ордук.)
- Богатый не жалеет бедняка, бедняк не жалеет богача. (Баай дьаданыны аһыммат, дьаданы баайы аһыммат.)
- Черт этот тем и считается за человека, что имеет пищу и капитал. (Астаабынан эрэ абааһы, уптээбинэн эрэ уодэн.) *Про богатого, но плохого человека.*
- Богачу и баловню – небо по горло и море по колено. (Баай мэник иккигэ халлаан хабарбатынан, муора тобугунан.)
- Дети богатых родителей – своевольны, дети сытых родителей – строптивы. (Баай обото бардам, тот обото дохсун.)
- Птенец орла – орел, птенец вороны – ворона. (Тойон обото – тойон, тураах обото – тураах.) *Здесь приводится мысль о наследственной преимчивости в широком смысле.*
- Помыслы и стремления богача сильны, как текущая вода. (Баай санаата уу кууһун курдук.)
- Богатого не переспоришь, быстрого не догонишь. (Баайы кытта моккуһумэ, быһыйы кытта сыссыма.)
- Бедняк спит под тремя заячьими одеялами, а богач спит на остриях иголок. (Дьаданы киһи ус хос куобах суорбанна буруллэн утуйар, баай киһи иннэ-бургэс урдугэр утуйар.) *Смысл: бедняк, не имея забот на завтрашний день, спит спокойно, словно обернутый теплым покрывалом, а богач, имеющий массу дел с раннего утра, спит тревожно и чутко, словно на угольях, боясь проспать нужное время.*
- Что скупой богач, что жирная собака – одно и то же. (Кэччэгэй баай икки, ыт эмиһэ икки син биир.) *Ни от кого из них нет пользы другим.*
- Прочное не рвется, плотное не ломается. (Халын хайдыбат, суон тостубат.) *Говорят о непобедимости сильного и богатого.* Вариант: Богатство не иссякает. (Баай бараммат.)
- Нуждающийся находчив, бедствующий беззастенчив. (Муннаах булугас, эрэйдээх этигэс.)

Про богатство и бедность якутами сказано очень многое. Главной причиной этого явилось существование сильного расслоения на богатых и бедных в Якутской области в

дореволюционное время. К богатству было двойное отношение: отмечались как положительные (сила, энергия, ум), так и отрицательные качества богачей (жадность, скупость, безжалостность). Пословицы и поговорки о богачах и бедняках, скорее всего, были привнесены в жизнь бедняками, рассуждавшими о несправедливости в распределении доходов. Интересна часть пословиц, посвященная детям богачей. По наблюдениям народа, чаще таковые перенимали худшие качества родителей и становились своевольным и строптивыми баловнями судьбы. Наследование социального статуса отражено в поговорке «*Птенец орла – орел, птенец вороны – ворона*», т.е. дети богачей от рождения имели высокий статус и потому больше возможностей, а дети бедняков, как и родители, бедствовали на протяжении всей жизни. Отсюда следует вывод о сильной закрытости социальных групп того времени, вертикальная мобильность почти исключалась. В народе прежде всего ценилось доброе имя человека, а не его богатство: «*Доброе имя лучше богатства*». Нуждающиеся проявляли в сложных ситуациях такие качества, как находчивость, оптимизм.

Таким образом, якутские пословицы и поговорки несли информацию об отрицательных и положительных свойствах как бедности, так и богатства. Народная мудрость предлагала человеку не унывать из-за бедности и не терять голову из-за богатства.

Про настойчивость, оптимизм, предприимчивость

- Не истощай последних сил своих слезами – остатки средств к существованию всегда с тобой. (Былабын быһа ытаама.)
- Бывающий-ездящий питается жиром, лежащий-спящий питается водой. (Сылдыбыт сыа ыһылыктаах, утуйбут уу аһылыктаах.) *Аналогично пословице «Под лежащий камень и вода не течет».*
- Смекалка – богатырь. (Субэ бухатыыр.) Варианты: 1) Где не возьмет топор, там возьмет смекалка. (Сугэ кыайбатабын субэ кыайар.) 2) Смекалка даже ток воды останавливает. (Субэ сууругу тутар.)
- Добрый молодец силен своей смелостью (трудолюбием), собака – зубами. (Эр сурэбинэн, ыт тийһинэн.)
- Великие горы имеют проходы, мать-земля – дороги, синяя вода имеет брод, дремучий лес – проходимые места. (Улуу дойду оспуостаах, аан дайды аартыктаах, куох далай оломноох, хара тыа ылыктаах.) *Говорится в том смысле, что где-нибудь да можно пробиться через природные и жизненные препятствия.*
- У доброго молодца десять телес и десять шкур. (Уол оҕо уон эттээх-тириилээх.) *То есть он может многое вытерпеть и вынести.*
- Это такое дело, в котором узнается степень закаленности человека. (Уйан-хатан биллэр суола.)

В якутских пословицах особенно восхваляются такие качества человека, как настойчивость, оптимизм, предприимчивость. В суровых климатических условиях именно эти свойства человеческого характера дают возможность преодолевать трудности и тяготы жизни. Еще с древних времен в пример ставились те, кто в трудных ситуациях проявлял стойкость духа и смекалку. Не уважали тех, кто истощал свои последние силы слезами и лежал, ничего не предпринимая. Смелость, трудолюбие – важные черты национального характера саха.

О бережливости

- Что имеется – то еще пригодится (даже если оно казалось ни на что не годным). (Баар хаалбат, мал холлубат.)
- Остатки съестного и ветоши не кончаются. (Была быстыбат, холто бараммат.) *Оптимистический смысл этой поговорки в том, что пока человек жив, у него всегда найдется то, на что можно существовать.*
- В море и капля нужна. (Далайга таммах даа хаалбат.) *Намек на то, что богачи не пренебрегают и малым.*
- Собирая по ягодинке – наполнишь посудинку. (Отонноотоххо о5оойу туолар.)
- Поступившее извне, хоть каплю, а пригодится. (Таһыттан киирбит таммах даа саба холлубат.)
- Намереваясь переехать, не истощай запаса воды, думая уйти, не изводи запаса дров. (Уларыйыам диэн уугун бараама, барыам диэн маскын бараама.) *Смысл: никогда не полагайся на рассчитываемое и имей всегда запас про черный день.*

Наряду с вышеуказанными качествами ценилось бережливое отношение человека к окружающей природной и хозяйственной среде. Бережливость была присуща якутам, в первую очередь, из-за длительности зимнего периода и скоротечности летнего – благоприятного для сбора ягод, грибов, сенокоса. Именно при бережном расходовании запасов можно было продержаться до наступления летней поры. Бережное отношение к природе поддерживалось также и многочисленными ограничительными поверьями. Таким образом, сложилась хозяйственная культура, позволившая сохранить первозданную красоту природы. Традиции народа нацелены на сохранение экологии и соблюдение принципа разумной бережливости в хозяйственных делах.

Про собственность, хозяйственные дела

- Дочка – чужая собственность. (Кыыс о5о омук анала.)
- Не пожелай чужого – своего лишишься. (Киһи киэнигэр бабарыма – бэйэн киэниттэн матыан.)
- Заботы по хозяйству многочисленны, начиная с проруби. (Ыал кыһалбата ойбонтон ыла баар.) *Прорубь приводится в качестве примера, так как очень трудно ее прорубить из-за толщины льда.*
- Осенний человек – смеющийся, а весенний – облизывающийся. (Куһунну киһи кулбутунэн, сааскы киһи салбаммытынан.) *Осенью у якута много запасов после лета, потому он сыт и весел; но к весне эти запасы истощаются.*

Брак у якутов раньше был сильно связан с экономическими и социальными регуляторами. Так, более желанным ребенком был мальчик, нежели девочка, ввиду того, что дочь, выйдя замуж, уходила в другую семью, не являлась продолжателем отцовской фамилии. Отсюда возникла поговорка «Дочка – чужая собственность». В данном случае якуты считали, что дочь, которую вырастили родители, просто уходила из семьи, в то время как сын – продолжал род. Главными помощниками родителей считались сыновья, которые приводили в дом невест, выплачивая родителям невесты своеобразный выкуп в виде дара живностью, мехами и пр. Неравные браки между бедняками и богачами были почти невозможны. С приходом советской власти многие народные обычаи были утеряны и забыты, в том числе и свадебный обряд внесения выкупа за невесту.

Желать чужого (добра, имущества и др.) считалось грешно, так как это могло повлечь за собой лишения и утрату своего добра. Заботы по хозяйству, как уже было сказано выше, сильно зависели от времени года: после летних трудов по пополнению хозяйственных и продовольственных запасов осенью наступало изобилие, и ближе к весне приходилось потуже затягивать пояса, что отражено в пословице «*Осенний человек – смеющийся, а весенний – облизывающийся*». Вообще работы по хозяйству было очень много, к примеру, питьевая вода добывалась зимой следующим образом: вырубались большие кубы чистого льда на реках и доставлялись к местам проживания, что требовало больших физических усилий.

Про данное слово, о сделках

- Одно единственное слово крепко как закон, аттестат и присяга. (Соботох тыл сокуон, анардас тыл ачастаат, биир тыл бирисээгэ.) *Аналогична пословице «Давши слово держись, не давши крепись».*
- Его слова верны (правдивы) как огонь. (Уот этэрин курдук.) *Этой поговоркой якуты выражают доверие к словам того, о ком идет речь.*
- Доброму коню достаточно одного понукания кнутом (за весь день езды), а хороший человек держится только одного слова – данного. (Утуо ат биир кымныылаах, утуо киһи биир тыллаах.)
- Надрежь – только жир, черпни – одно масло. (Быс даа – сыа, бас даа – арыы.) *В холодных климатических условиях якуты признают жирную пищу в качестве хорошей и полезной. Шутливая поговорка о хорошей пище или о выгодном деле.*
- Подобно тому, как обменять жир на гнилую рыбу. (Сыаны сымыбы биэрбиккэ дылы.) *О невыгодной сделке.*
- Не будь уверен в разжеванном, а будь уверен в проглоченном. (Ыстаабыккын эрэнимэ – ыйырбыккын эрэн.)

При совершении сделок ценилась верность данному слову, так как только оно выступало гарантом устного договора (юридические документы в те времена еще не использовались). Договор заключался только на доверии сторон друг другу, поэтому честность и верность слову была главным критерием при совершении торговых и других сделок. Про выгодное дело говорили: «*Надрежь – только жир, черпни – одно масло*». Если сделка оказывалась невыгодной, говорилось: «*Подобно тому, как обменять жир на гнилую рыбу*». В делах предпочитали верить исходу дела, а не обещаниям («*Не будь уверен в разжеванном, а будь уверен в проглоченном*»).

3. Особенности трудового поведения населения

Этнокультурный фактор играет большую роль в формировании профессиональных ориентаций населения Якутии. Исследования, проведенные отечественными этносоциологами в Узбекистане, Таджикистане, Эстонии, Бурятии, Якутии, на Украине, выявили, что наряду с общими закономерностями существуют специфические особенности складывания профессиональных ориентаций, обусловленные экономическими и демографическими факторами развития регионов¹⁴. Эти исследования подтвердили

¹⁴ См.: Социальная и культурная дистанция. Опыт многонациональной России / Отв. ред. Л.М. Дробижева; Институт этнологии и антропологии РАН. М.: Изд-во Института социологии РАН, 1998.

необходимость учета национальных особенностей при анализе экономики конкретного региона, на которую оказывает влияние не только уровень развития производительных сил, но и исторически сложившиеся нормы и традиции проживающих народов.

В России существует общая закономерность в изменении социально-профессионального состава коренных национальностей республик, а именно то, что промышленные отрасли, особенно связанные с индустриальными и постиндустриальными технологиями, «осваивались» в основном представителями славянских народов: русскими, украинцами, белорусами. Активно участвовали в этом процессе в союзных республиках также евреи и татары. Титульные этносы республик составляли большинство в сельскохозяйственных отраслях. В городах же они концентрировались в управлении, культуре, науке, а также в сфере обслуживания. Степень диспропорции национального состава занятых в различных отраслях заметно варьировалась по республикам. Проблема подготовки кадров из коренного населения для работы в промышленности, на транспорте и в сфере связи существует не только в РС(Я), но и во многих других республиках Российской Федерации.

Проблема низкой степени вовлеченности коренного населения в промышленность не раз становилась объектом пристального изучения современных якутских социологов. Так, Р.А. Кузьмина выделяет три основных этапа в попытках вовлечь якутов и представителей малочисленных народностей Севера РС(Я) в индустриальные виды труда¹⁵. *Первый этап* связан со становлением золотодобывающей промышленности республики (1930-е годы). Основные черты этапа: низкий образовательный уровень коренного населения, отсутствие профессиональных навыков для труда на машинах и механизмах. Наиболее распространенными были методы морального призыва и принудительной мобилизации местного населения, которое более охотно осваивало профессии учителей, врачей, воспитателей, писателей, художников и др. Крайне тяжелая адаптация якутов к новым для них промышленным условиям труда, а также государственная политика того времени, выдвинувшая приоритетом использование труда рабочих из-за пределов республики, в основном заключенных, надолго отодвинула перспективы вовлечения местного населения в промышленность.

Второй этап (1970-е годы) характеризовался большей активностью и был связан с решением всесоюзной задачи по ускорению социального развития, стиранию социально-профессиональных различий между разными слоями населения, подъемом уровня образования и культуры коренных народов, формированием национального отряда индустриальных рабочих. В этот период в республике появились профессионально-технические училища, вечерние школы, что повлекло за собой изменения в социально-профессиональной структуре населения Якутии, в эти годы среди якутов наблюдаются самые высокие темпы роста занятых механизированным трудом. Но и на данном этапе, несмотря на высокий уровень образования и технической подготовки коренного населения, приток мигрантов все еще оставался ведущим фактором в формировании трудовых ресурсов республики. Потребность в рабочей силе на 60%, а в иные годы и на 70% обеспечивалась за счет привлечения кадров из-за пределов Якутии¹⁶. Анализируя социальное развитие населения Якутии за годы советской власти, Р.А. Кузьмина приходит к выводу, что у представителей коренных национальностей не было возможности реализовать себя в нетрадиционных видах труда.

¹⁵ См. подробнее: *Кузьмина Р.А.* Занятость якутов и русских в индустриальных видах труда в Саха (Якутии): опыт и перспективы взаимодействия // Социальная и культурная дистанция. Опыт многонациональной России.

¹⁶ *Игошин Н., Васильев Я.* Кто займет рабочее место // Социалистическая Якутия. 1988. 27 декабря.

Третий этап начался в 1990-е годы и характеризуется заинтересованностью республики в отходе от сырьевой направленности к развитию перерабатывающих отраслей хозяйства. Приоритетным направлением становится добыча и обработка алмазов. Надежду на успех алмазообрабатывающей промышленности в Саха (Якутии) специалистам вселяют традиционные навыки якутов, связанные с резьбой по меди, серебру, кости, с кузнечным делом¹⁷. Данный этап вовлечения коренного населения в промышленность впервые позволил сделать реальные шаги на пути к решению данной проблемы.

Современная картина занятости населения республики демонстрирует, что коренное население активно вливается в новые сферы приложения труда. И если ранее исследователи были склонны к мысли, что якуты могут реализовать себя только в сельском хозяйстве и традиционных промыслах, то сейчас эти границы раздвинулись. В историческом изменении профессиональных предпочтений якутского народа виден переход от занятий скотоводством, охотой, ювелирным делом к деятельности в сфере торговли, юриспруденции, медицины, педагогики и, наконец, современная статистика показывает, что якутов больше занято в сфере культуры, просвещения, науки, здравоохранения и управления. Социолог И.И. Подойницына, выдвинувшая гипотетическую теорию этнокультурного разделения труда, приходит к выводу, что прогрессивными являются как возрождение традиционных промыслов, так и дальнейшая индустриализация, проводимая с учетом этнических особенностей¹⁸.

Здесь необходимо упомянуть один из основных терминов этносоциологии и этнопсихологии – этностереотип. Этностереотипы дают общую характеристику норм поведения и ценностей народа. Они помогают в современном обществе человеку, который оказался в постоянном потоке информации, упорядочивать и систематизировать ее¹⁹. В нашем случае можно говорить о существовании профессионального этностереотипа, согласно которому якуты и другие представители коренного населения могут успешно трудиться лишь в сельском хозяйстве или сфере образования, культуры, управления, науки и т.д. и совершенно не приспособлены для работы в нетрадиционных для них индустриальных видах труда. Следствием действия данного стереотипа и стала существующая и по сей день проблема вовлечения в промышленное производство местных национальных кадров.

Современная ситуация показывает, что в промышленности до сих пор наблюдается преобладание русскоязычного населения и приезжих из-за пределов республики, что явилось итогом многолетнего развития данной отрасли с использованием труда некоренного населения. В ситуации, когда существует нехватка рабочих промышленных и строительных специальностей – рабочие места внутри республики заполняются приезжей рабочей силой, а среди коренного населения наблюдается рост безработицы. Целенаправленное вовлечение коренного населения в промышленность, строительство, транспорт, несомненно, поможет укрепить экономику республики. В то же время мы не можем отрицать существование особой национальной предрасположенности якутов к неиндустриальным видам труда, которая может сыграть позитивную роль в развитии новых сфер приложения труда и, особенно, предпринимательства и сферы услуг.

¹⁷ Яковлев Г. «Туймада Даймонд»: взгляд в будущее // Человек и труд. 1995. № 1. С. 81.

¹⁸ См.: Подойницына И.И. Этнокультурные стереотипы трудового поведения в сфере производства: на примере Республики Саха (Якутия). Новосибирск: Наука, 1995.

¹⁹ Сикевич З.В. О соотношении этнического и социального // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. № 1. С. 4 (<http://ecsocman.edu.ru/jssa>).

4. Влияние этнокультурных факторов на развитие бизнеса

Еще в начале XX в. исследователи В.Л. Серошевский, А.Ф. Миддендорф отмечали способности якутов к торговле, склонности к самым разнообразным ремеслам и рукодельным работам, а также инициативу и этническую коммуникабельность. «Этот народ, – писал А.Ф. Миддендорф, – обладает необыкновенной способностью приравниваться к естественным условиям и к обычаям других стран и других народов»²⁰. Исследователи указывали на присущую якутам предприимчивость. Современная наука все больше пытается понять сущность *врожденных качеств* [natural property], *возможности навыков* [skills] и то, как происходит торговля ими²¹. Наряду с существованием врожденных предрасположенностей разных народов к определенному виду труда и торговли, ученые отмечают наличие своеобразных «*миров производств*»²².

В становлении уникальной системы экономических, хозяйственных отношений важную роль играет социально-культурный контекст, фон экономики. Особый тип экономических отношений и возможностей формируется под сильным влиянием традиций и в ходе становления и развития хозяйственной культуры региона. «Почему французы производят духи и занимаются высокой модой, немцы – машиностроением, швейцарцы – международным банковским делом?»²³ В чем особенность якутской региональной экономики? Как отмечает Н. Биггарт, современный американский социолог, работающий в области сравнительных исследований хозяйственных организаций, «...важно посмотреть, как в действительности исторические факторы, институты и образцы отношений, складывающиеся в различных обществах, в конечном итоге превращаются в институционализованные наборы возможностей и институциональные структуры, обеспечивающие данному обществу преимущества на уровне мировой экономики»²⁴.

На основе наблюдений и сравнения с другими национальными экономиками автор приходит к выводу, что национальной социокультурной модели рынка Якутии свойственны следующие черты: ведущая роль социальных, родственных сетей; сильная приверженность сельской экономики традиционному укладу; идеализация государственной власти и строгая вертикальная иерархия; относительная доступность и открытость управленческого звена. Как данные культурно-исторические стереотипы влияют на развитие бизнеса в регионе?

Социальные и родственные сети. По мнению отечественных исследователей этнической экономики, в экономической жизни социальные сети открывают доступ финансам, рабочим местам, информации²⁵. Как уже было отмечено, в Якутии *важную роль играют социальные и родственные сети, социальный капитал* человека. В частности, добиться решения какого-либо вопроса легче через линии знакомых, родственников, и почти невозможно, не имея таковых. В сфере бизнеса дела предпочитают иметь с хорошо знакомыми людьми, либо с теми, у кого есть рекомендация, поручительство. В этом отношении экономика Якутии

²⁰ Аргунов И.А. Социальное развитие якутского народа. Новосибирск, 1985. С. 65.

²¹ Интервью с Уолтером Пауэллом // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 6–12 (<http://ecsoc.msses.ru>).

²² См.: Storper M., Salais R. Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997.

²³ Интервью с Николь Биггарт // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 6–11 (<http://ecsoc.msses.ru>).

²⁴ Там же.

²⁵ См.: Бредникова О., Паченков О. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 74–81 (<http://ecsoc.msses.ru>).

показывает некоторое сходство с характерными чертами японского рынка: в Японии трудно начать новое дело, если тебя никто не знает (даже при наличии хорошей идеи); японские фирмы предпочитают покупать у компаний, которые они знают и с которыми могут выстраивать долгосрочные отношения²⁶. Вместе с тем есть существенное различие между двумя рассматриваемыми рынками: если на японском рынке аутсайдеру трудно встроиться в сети экономических взаимоотношений, то на якутском рынке такое вполне возможно, но – с единственной оговоркой – при правильном построении стратегии и механизма внедрения на рынок. Дело в том, что Якутия не так мононациональна, как Япония, где более 90% населения – это японцы. Многонациональность населения накладывает свой отпечаток на экономику республики: она не так закрыта и достаточно гибка. В качестве примера хотелось бы привести историю успешного вхождения в систему якутского рынка аутайдера без социальных связей. В середине 1990-х гг. свое дело в Якутске открыл индиец, потомственный бизнесмен в сфере алмазогранительной промышленности. Сперва ему пришлось столкнуться с трудностями, связанными с тем, что с ним неохотно заключали договора поставщики, банковские, промышленные предприятия и прочие акторы местного рынка. Основная причина заключалась в том, что его никто не знал и у него не было того уровня социальных и родственных сетей, который необходим для ведения успешного бизнеса в Якутии. Индиец не собирался легко расставаться со своей идеей и предпринял следующие действия, нацеленные на завоевание местного рынка: во-первых, активное освещал свою деятельность в средствах массовой информации; во-вторых, налаживал деловые и личные контакты с политической и бизнес-элитой республики; в-третьих, произвел грамотный подбор высшего звена менеджеров из числа знатоков якутского алмазного рынка; в-четвертых, оказывал меценатскую и спонсорскую помощь. Мероприятия по созданию имиджа дали значительные результаты, сейчас данный предприниматель прочно закрепился на местном рынке и дела его идут достаточно успешно. Таким образом, родственник, унаследованный (либо приобретенный) социальный капитал – главные стартовые условия для успешного ведения бизнеса в регионе.

Сильная приверженность сельской экономики традиционному укладу. Законы городского и сельского рынка в Якутии существенно различаются. Если первый ориентирован на инновации, то второй – более консервативен. Основная причина – в различии городского и сельского типов мышления (менталитета), укладов жизни. Понятие «менталитет» (от лат. *mens, mentis* – ум, мышление, образ мысли) означает психический склад ума, характер мышления, свойственный отдельным индивидуумам и социальным группам²⁷. *Уклад жизни* – обобщающая характеристика условий, образа, стиля жизни.

Основные различия городского и сельского менталитетов – в различных парадигмах мировосприятия. Сельский менталитет базируется на традиционном мировосприятии и демонстрирует приверженность к якутским народным традициям. Как отмечает Э. Гидденс, «традиционным культурам свойственно почитание прошлого, и символы ценятся потому, что содержат и увековечивают опыт поколений»²⁸. Жизнь на селе ближе к *общинным* принципам и отличается неформализованностью общения и контактов. Городской менталитет далек от традиций, жизнь горожанина основывается на *общественных* принципах, общение между индивидами более формализовано и дистанцировано. Как уже отмечалось ранее, потребительское поведение городских жителей близко к стереотипу

²⁶ Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 49–58 (<http://ecsoc.msses.ru>).

²⁷ См.: Новиков А.Г. О менталитете народа саха. Якутск: Изд-во Аналитического центра при Президенте РС(Я), 1995. С. 3.

²⁸ Гидденс Э. Последствия модернити // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 101–122.

потребительского поведения члена «общества потребления», которое возникает вследствие всеобщей глобализации, универсализации символов потребления. Потребительские предпочтения сельских жителей ближе к традициям и более аскетичны.

Доказательством приверженности сельских жителей традиционному образу жизни является и то, что сельчане, как основные носители национальной культуры, в повседневном и деловом общении предпочитают использовать родной язык. Горожане в лучшем случае знают только основы разговорного якутского языка и в деловом общении чаще используют русский язык.

В улусной экономике ведущую роль играет аграрный сектор: в традиционных сельскохозяйственных улусах деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств, личных подсобных хозяйств является основой экономики. Экономика городов базируется в основном на промышленности. Городское и сельское предпринимательство также имеют ряд различий, более подробные характеристики особенностей предпринимательства в городе и на селе будут рассмотрены в следующей главе. Таким образом, сельской экономике Якутии свойственна низкая степень ориентированности на введение инноваций, что влечет за собой замедление темпов развития улусной экономики.

Идеализация государственной власти, сильная политизированность экономики и строгая вертикальная иерархия. Еще с начала XX в. в социальном составе якутского населения в особую когорту выделялись «тойоны» – богачи, начальники. В современной Якутии также весьма высок престиж политиков, управленцев, публичных людей. Принадлежность к органам государственной власти открывает доступ к реальным и скрытым рычагам влияния на политические и экономические процессы в регионе. Наиболее влиятельные люди – это политики высшего звена руководства республики, руководители крупных национальных промышленных предприятий. Влиятельность чиновника определяется прежде всего его положением в иерархии органов власти. В то время как в Германии, США и Сингапуре статус начальника базируется, в первую очередь, на высоком качестве его труда. Главенство власти характерно также и для японского социального порядка²⁹.

Принцип строгой вертикальной иерархии, свойственный якутской политике и экономике, является следствием идеализации государственной власти. Распоряжения спускаются от верхнего уровня к нижним, так как считается, что «начальству виднее». Как показывает практика, следование данному принципу не всегда дает продуктивные результаты (например: республиканские социальные программы «2000 добрых дел» и «Здоровый образ жизни»).

Социально-экономические и политические преобразования в постсоветском пространстве в конце XX в. повлекли за собой изменения в социальной структуре общества. За достаточно короткий период в российском обществе возникли совершенно новые социальные группы, увеличился разрыв между богатыми и бедными, изменилось представление о престижности профессий, появились новые возможности и пути повышения социального статуса, совершения вертикальной мобильности. Наибольший научно-исследовательский интерес в последнее время направлен на изучение новых групп в социальной структуре общества: элиты, предпринимателей, маргиналов. В данном параграфе особое внимание хотелось бы уделить вопросам *формирования региональной политической и экономической элиты*, так как основные экономические и политические рычаги влияния в республике принадлежат именно представителям этих групп. В результате реализации экспертного интервьюирования «Политическая и бизнес-элита Якутии» были получены интересные выводы об особенностях формирования и составе республиканской элиты. Исследование было проведено в г. Якутске в мае 2002 г. с целью выявления основных представителей республиканской политической и

²⁹ Макаренко В. Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур // Общество и экономика. 2002. № 6. С. 163.

бизнес-элиты и определения степени их влияния в сфере политики и бизнеса. Была использована методика экспертных оценок, которая позволила получить наиболее полную информацию от компетентных лиц. В экспертную группу было включено 23 человека. Среди опрошенных экспертов: руководящие сотрудники исполнительных органов власти (8,7%), руководители промышленных и финансовых организаций (21,7%), депутаты различного уровня, представители политических партий (8,7%), бизнесмены (30,4%), ученые, руководители средств массовой информации (30,5%).

В исследовании применялась методика экспертных оценок уровня влияния представителей политической и экономической элиты по 11 заданным критериям. При оценке уровня влияния применялась десятибалльная шкала (10 – максимальная оценка, 1 – минимальная). Выявление среднего балла позволило составить рейтинговый список как по уровню влияния политиков или бизнесменов в целом, так и по отдельным критериям.

Определение понятия «политическая элита». Экспертный опрос позволил создать обобщенный образ политика, принадлежащего к политической элите. По мнению экспертов, это прежде всего профессионал, имеющий специальную подготовку, опыт политической деятельности. Это тот политик, который, по словам главного редактора одной из газет, «...хотя бы раз прошел через горнила выборов». Профессионализм проявляется в том, чтобы четко представлять перспективы развития общества и уметь доводить эту информацию до населения. Политики, принадлежащие к элите, в своих взглядах, суждениях и действиях должны выходить за границы общественного устройства одного субъекта государства. Депутат Городского собрания отметил, что «...общество в настоящий момент живет в век глобализации, политическая элита должна в своих действиях исходить из международных отношений России и других государств, чтобы формировать внутреннюю политику региона».

В целом, политическая элита, по мнению экспертов, состоит из людей, обладающих реальной властью, влияющих не только на политический, но и на другие социальные институты общества. Это своего рода «клан», который складывается на демократической основе, имеет твердые принципы и способен взрастить следующее поколение публичных политиков.

Высказанные мнения подтверждают научное определение понятия «политическая элита»: «Политическая элита – это социальная группа с референтным легитимно привилегированным статусом, характеризующаяся высокой степенью доступа к актуальным ресурсам власти». Все респонденты высказали мнение, что в Республике Саха (Якутия) такой слой существует, и предположили, что в политическую элиту может входить президент и руководители правительства, депутаты, главы городских и улусных администраций, лидеры политических партий, руководители общественных организаций и крупных республиканских средств массовой информации.

Определение понятия «бизнес-элита». Республиканский бизнес, как и любое сообщество, имеет свою иерархию. Фундамент «пирамиды иерархии» республиканского бизнеса составляют скорее всего так называемые «челноки», занимающиеся перепродажей товаров, а на вершине находятся наиболее влиятельные, крупные предприниматели. Если на вопрос о существовании в республике политической элиты все эксперты дали положительный ответ, то вопрос о наличии бизнес-элиты некоторых опрошиваемых поставил в затруднительное положение. Был выявлен следующий спорный момент: можно ли считать, что бизнес-элита в республике существует, если основу ее составляют руководители крупных государственных предприятий, не являющиеся собственниками-владельцами?

Наиболее частотными определяющими категориями понятия «бизнес-элита», по мнению экспертов, являются:

- влияние на общее государственное устройство и экономические процессы;
- влияние на мнение политической элиты;
- профессионализм, исходящий из приблизительно десятилетнего опыта ведения бизнеса (это срок, который соответствует постперестроечному периоду и условиям трансформирующегося общества);
- доступ к материальным ресурсам государства;
- экономическая и политическая независимость.

К бизнес-элите эксперты относят лиц, прогрессивно мыслящих в области новых технологий, представляющих перспективы развития не только своего предприятия, но и всего экономического устройства региона и государства, ориентированных не только на личные интересы, а способных выступить в качестве меценатов и учредителей.

26,1% от общего числа экспертов отметили, что в Республике Саха (Якутия) нет бизнес-элиты, так как нет крупного частного бизнеса, отвечающего данным требованиям. Оставшиеся считают, что на настоящий момент такой слой начинает формироваться или уже сформировался. По мнению экспертов, основу республиканской бизнес-элиты составляют руководители основных бюджетобразующих отраслей, управляющие крупными компаниями регионального либо российского уровня. Эксперты отмечают, что бизнес-элита зачастую оказывает влияние на политику республики, и приводят в качестве примера такие организации, как «АЛРОСА», «Якутскэнерго», «Саханефтегаз», «Якутуголь», «Якутия» и др.

Эксперты упомянули небольшое количество частных предпринимателей-собственников, которых можно отнести к бизнес-элите. Частный предприниматель с 10-летним опытом работы в бизнесе отметил одно интересное личностное качество, которым, по его мнению, должен обладать бизнесмен, принадлежащий к элите, – «интеллигентное происхождение»: «...сын рабочего никогда не сможет войти в какой-либо слой элиты». Однако это утверждение можно считать спорным, так как постперестроечный период «дикого капитализма» позволил многим предпринимателям подняться на одну и несколько ступеней выше по социальной лестнице.

Итак, можно сделать вывод, что республиканская бизнес-элита на данный момент представлена в большей степени руководителями государственных и полугосударственных промышленных организаций, а также акционерных обществ.

Основной целью исследования было выявление круга лиц, относящихся к республиканской политической и бизнес-элите. Экспертам было предложено назвать политиков и бизнесменов, которых они относят к представителям политической и бизнес-элиты. По результатам экспертного опроса был составлен список политиков и бизнесменов, относящихся, по мнению экспертов, к региональной политической и бизнес-элите.

Региональная политическая элита. Полученный список республиканской политической элиты можно разбить на 3 условные группы.

1. «Ядро» (менее 8 человек). По количеству упоминаний лидируют нынешний и экс-президент РС(Я). На 3-й позиции находится вице-президент РС(Я). В ядро элиты также включены наиболее активные и значимые депутаты Ил Тумэн. На «верхушке» политической элиты – представители исполнительной и законодательной власти.
2. «Внутренняя группа» (10 человек). Глава администрации г. Якутска, депутаты Ил Тумэн.
3. «Внешняя группа» (более 10 человек). Политики всех ветвей власти.

Можно выделить следующие характеристики якутской политической элиты:

- малочисленность и закрытость «ядра» элиты;

- увеличение численности групп по направлению от «ядра» к внешнему кругу;
- разделение политической элиты на несколько конкурирующих элит;
- достаточно высокая степень корпоративной солидарности внутри конкурирующих элит.

Региональная бизнес-элита. По сравнению с политической элитой, границы принадлежности к республиканской бизнес-элите не столь жестко очерчены, эксперты привели много имен, наблюдалось большое разнообразие ответов. Следует отметить, что более половины бизнесменов были названы по одному разу. Среди наиболее часто прозвучавших имен – руководители следующих предприятий: ООО «Виктория», «Якутэнерго», «СахаИнвест», «АЛРОСА», ФАПК «Якутия», «Саханефтегаз», ТЗК «ЯКОЛ», «Якутгазпром», «Якутуголь», Банк «СИР», ТОО «Вести», «Алмазэргиэнбанк», «Сахабулт», «Якутцемент» и др.

Итоговый анализ позволил прийти к выводу, что в республике сложилась бизнес-элита, которая несколько отличается от первоначального, традиционного понятия. Основные характерные черты якутской бизнес-элиты следующие.

1. Основу республиканской бизнес-элиты составляют представители «государственного бизнеса», не являющиеся собственниками предприятий.
2. Руководитель крупного государственного акционерного предприятия чаще всего назначается на должность правящей политической элитой, поэтому на руководящей должности не всегда бывает «руководитель-предприниматель», достаточно часто встречается «руководитель-политик».
3. Если крупный государственный бизнес представлен достаточно широко, то частный бизнес ограничивается узким кругом предпринимателей, что выталкивает «предпринимателей-собственников» на *периферию* бизнес-элиты и делает затруднительным «уравнивание» и сравнение этих двух групп.
4. В силу перечисленных факторов республиканский бизнес весьма политизирован.

Таким образом, главенство и влияние государственной политической власти распространяется и на сферу экономики, предпринимательства. Соблюдается строгая вертикальная иерархия в решении экономических вопросов, наибольшая политизированность наблюдается в отраслях добывающей промышленности. На вершине промышленной иерархии находится алмазодобывающая отрасль во главе с главным бюджетообразующим предприятием республики – АК «АЛРОСА». Современный частный бизнес имеет интересы, которые могут быть реализованы только через механизм государственной власти. В сфере предпринимательства заметно увеличение числа бизнесменов, входящих в число политиков, депутатов республиканского и городского уровня, что говорит о стремлении к лоббированию интересов предпринимательских кругов при принятии ключевых экономических законопроектов.

Относительная доступность и открытость управленческого звена. Как уже отмечалось, восточному типу управления свойствен общинно-корпоративный принцип. В Японии, например, руководители и подчиненные связаны сильными эмоциональными обязанностями, подчиненные рассчитывают на доверие и любовь руководителей, система управления аналогична связи старшего и младшего брата³⁰. В Якутии придерживаются больше восточного общинного типа отношений, что делает управленческое звено более доступным и открытым для рядового работника. Одной из причин является малонаселенность городов республики. По данным Росстата, на 1 января 2002 г. в самом крупном городе Якутии –

³⁰ Макаренко В. Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур. С. 165.

г. Якутске проживает 232,73 тыс. человек³¹. Из-за небольшой численности и плотности населения большое внимание уделяется личному кругу знакомств, связям, происхождению человека, т.е. зачастую эти факторы оказывают решающее влияние при приеме на работу и продвижении. Вопрос о происхождении – это первый вопрос, который задают при знакомстве с незнакомым человеком и по ответу на который можно получить достаточно исчерпывающую информацию. Культурные различия и характерные черты, свойственные выходцам из различных улусов, за многие годы выработались в своеобразные стереотипы восприятия. Выходцы из вилюйской группы улусов, например, считаются более активными в достижении намеченных целей, также им приписывается большая степень приверженности к клановости и взаимоподдержке. Внутри вилюйской группы улусов есть подразделение на сунтарских, нюрбинских, верхневиллюйских и вилюйских якутов, причем каждой подгруппе приписываются отдельные стереотипы характера.

В организации сильна роль человеческого недистанцированного общения. Личная беседа с человеком может дать более плодотворные результаты, и главное – это добиться такой встречи с интересующим представителем управленческого звена. Нередки случаи, когда на работу устраивались, «зайдя с улицы» и поговорив в начальством. Таким образом, демографические, исторические и культурные факторы сформировали в Якутии близкий к восточному *общинный* тип управления.

Резюмируя, следует отметить, что устоявшаяся на данный момент в регионе система этнокультурного разделения труда, характеризующаяся склонностью коренного населения к неиндустриальным видам труда, и самобытная хозяйственная этика народа саха, берущая начало в религиозно-мировоззренческом комплексе ценностей, являются предпосылками развития в Якутии особенного вида малого предпринимательства, связанного прежде всего с непроизводственными видами труда, со сферой услуг и традиционным сельским хозяйством.

³¹ Социальное положение и уровень жизни населения РС(Я): Статистический сборник // Госкомстат РС(Я). Якутск, 2002. С. 41.

Дебютные работы



2-е место

Победитель конкурса 2005 г.

журнала «Экономическая социология» и ОИЦ «Con-text»

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ИССЛЕДОВАНИЕ НЕМЕЦКОГО СТРОИТЕЛЬНОГО КОНЦЕРНА

Смирнова Наталья Игоревна

аспирант факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета

E-mail: natalja.smirnova@inbox.ru

Введение

Хотя теоретические дебаты вокруг проблемы организационной культуры в социологической традиции разворачиваются особенно активно в 1980-е годы, по-прежнему ощущается нехватка эмпирических исследований в данной области. Особенно отчетливо это проявляется в работах российских социологов: происходит переработка западных источников и теорий, которые затем никак не соотносятся с организационной действительностью [Радугин, Радугин 1995; Романов 2000а, 2000б; Аверьянов 2001]. Книжные полки изобилуют одновременно так называемой менеджералистской литературой, содержащей советы по изменению организационной культуры в направлении, определяемом менеджментом. Однако рассмотрение культуры как инструмента¹ управления организацией не позволяет объяснить уникальность данного явления, а также лишает его динамичности. Рассмотреть процесс производства и воспроизводства культурных паттернов представляется возможным именно благодаря интерпретативной парадигме² и посредством анализа коммуникаций.

В данной статье *организационная культура* трактуется с позиции социального конструктивизма [Morgan 1997; Pondy et al. 1983; Berger 1993; Sackmann 1991]: как *определенная система смыслов*, возникающая в связи с интерпретацией организационных символов участниками организации (группы). В процессе приписывания символам (артефактам и декларируемым ценностям) неких общих для группы значений, конструируется организация как таковая – т.е. формируются рутины, которые впоследствии стабилизируются в организационных структурах.

В методологическом плане процесс формирования культуры рассматривается в рамках сетевого подхода и концепции М. Грановеттера о включенности экономического действия в социальные отношения [Granovetter 1985, 1992]. *Целью исследования* было показать процесс возникновения и воспроизводства культуры. Для реализации этой цели внимание при исследовании феномена культуры было сосредоточено на эмпирическом *примере социализации новичков* на предприятии.

¹ Разделение подходов к изучению культуры на инструментальную и интерпретативную парадигмы см.: [Щербина 1996; Berger 1993]. Об инструментальной парадигме см.: [Камерон, Куин 2001; Фей, Кушнарченко 2001; Deal, Kennedy 1986; Gaedeke 2001; Hofstede 1993; Pekruhl 1999].

² Об интерпретативной парадигме см.: [Köster 1991; Morgan 1997; Sackmann 1991].

Исследование было проведено с помощью методов включенного наблюдения, анализа текстовых документов, а также полуструктурированного интервью³. Рассмотрено как восприятие новичками фирмы, так и восприятие предприятием новых работников. Особое внимание уделялось стратегиям социализации новичков, демонстрируемых самими работниками, и стратегиям адаптации, демонстрируемым организацией.

1. Понимание организации как культуры

В научной литературе, посвященной проблеме организационной культуры⁴, принято различать «артефакты», «демонстрируемые ценности» и «базовые представления» как три уровня проявления культуры в организации⁵. Понимание же организации как культуры, т.е. предпосылка о том, что организация функционирует определенным образом благодаря интерпретации ее членами организационных структур и целей, заставляет внести некоторые уточнения в эту схему. С точки зрения подхода организационного символизма⁶ и понимания культуры в рамках социального конструктивизма артефакты и демонстрируемые ценности образуют *символическую плоскость* организации. Однако смысловую насыщенность этой плоскости формируют базовые представления, возникающие как *интерпретация конкретных внутриорганизационных символов*.

Каждому символу членами организации или группы в процессе коммуникации придается свое значение, которое впоследствии (при последующем опыте коммуникации) также может меняться. В данном случае уже речь идет об организационной культуре как о подвижном, непрерывно конструируемом явлении, при формировании которого особую роль играют межличностные коммуникации в социальных сетях⁷. Исходя из такого подхода к пониманию формирования и проявления культуры можно утверждать не только ее уникальность, но и соответственно уникальность каждой организации как явления, обладающего конкретной формой благодаря возникшей там культуре.

С методической точки зрения внимание исследователя при диагностике организационной культуры может быть сосредоточено на двух моментах:

- а) анализ интерпретаций символов внутри организации посредством *регистрации поведения*, демонстрируемого акторами, и
- б) анализ интерпретации символов внутри организации посредством *регистрации организационных процессов и рутин*.

В первом случае анализу подвергается автоматически демонстрируемое поведение членов организации, поскольку предполагается, что именно в «автоматическом» проявляются базисные представления⁸. Во втором случае речь идет о рутинизации

³ Выбор качественных методов сбора и анализа информации был обусловлен предпосылкой об уникальности культуры. Ср.: [Козина 1999; Glaser, Strauss 1998].

⁴ Ср.: [Schein 1985; Pekruhl 1999; Хадсон 2001].

⁵ Дифференциация на уровне производится на основе такого критерия, как легкость регистрации феномена культуры для внешнего наблюдателя.

⁶ См.: [Pondy et al. 1993; Morgan 1997; Sackmann 1991; Schuh 1989].

⁷ Анализ характеристик сетей позволяет судить об их роли в производстве и воспроизводстве культуры [см.: Granovetter 1973; ср.: Якубович 2002].

⁸ При анализе организационной культуры нужно иметь в виду, что *не все символы превращаются в базисные представления*. В силу этого необходимо различать между *истинной* и *демонстрируемой* культурой в организации. Демонстрируемая культура

поведенческих образцов, т.е. о закреплении базисных представлений в организационных структурах⁹.

В проведенном исследовании внимание было сосредоточено на такой группе акторов, как *новички в организации*. Новички при вступлении в организацию сталкиваются с ее культурой как с господствующей идеологией; ее восприятие строится соответственно на контрасте и сравнении с предыдущим опытом культурной социализации в других организациях.

Процесс социализации новичков демонстрирует, во-первых, *восприятие* (новыми сотрудниками) организационных символов, а во-вторых, *возможные реакции* (новичков) на эти символы – приятие, конформизм¹⁰ или же неприятие, отторжение¹¹. В процессе передачи значений различных организационных символов от «старых» сотрудников новым и их *интернализации* происходит *воспроизводство* культуры. При этом, однако, не исключена возможность того, что «старым» символам могут быть приписаны «новые» значения или же в принципе введены новые символы. Это означает *изменение* организационной культуры.

Воспроизводство и (или) изменение культуры можно также проследить, проанализировав другой аспект социализации новичков: *поведение* самой *организации*, направленное на введение в фирму новых сотрудников – т.е. *стратегии интеграции новичков*.

Основная гипотеза, направлявшая исследование, была следующей: новый сотрудник будет с большей вероятностью демонстрировать адаптивное поведение в организации, если он включен в сети межличностных взаимодействий, в рамках которых (благодаря феномену доверия¹²) контролируются любые отклонения от заданной нормы поведения.

2. Краткая характеристика предприятия и исходная ситуация исследования

Концерн является лидером в строительной отрасли Германии и представлен также по всему миру. Его структуру образуют пять специализированных подразделений или областей специализации, руководство которыми осуществляется из так называемого «стратегического менеджмент-холдинга» (функции стратегического планирования). Холдинг в свою очередь состоит из двух единиц: центрального офиса и так называемого «сервис-центра».

Центральный офис выполняет ключевые функции по управлению концерном и его особое значение в рамках концерна заключается в обслуживании своих оперативных единиц. Оперативная работа соответственно передается специализированным подразделениям. Центральный офис насчитывает примерно 200 сотрудников и состоит из 11 отделов.

Мною было проведено в общей сложности семь интервью с сотрудниками шести отделов: отдела контроллинга, снабжения; финансового, расчетного отдела; отдела по развитию предприятия и по работе с персоналом¹³. В качестве новичков в число опрошенных попали

предстает в таком случае как пропагандируемое или желаемое менеджментом измерение организационной жизни – в форме миссии, лозунгов, отчетов о деятельности предприятия или иных документов. Ср.: [Pekruhl 1996, 1999].

⁹ В свою очередь организационные структуры могут рассматриваться как проявление культуры – поскольку они как таковые конструируются акторами в процессе коммуникации (принимают конкретную форму).

¹⁰ В дальнейшем обозначается как «культурная конформность».

¹¹ В дальнейшем обозначается как «культурная инновация».

¹² Ср.: [Granovetter 1992].

¹³ С марта 2004 г. произошли изменения в организации работы с персоналом в концерне, которые привели к образованию специальной структуры в рамках холдинга, Менеджмент-

сотрудники, занятые на предприятии от трех месяцев до двух лет. Кроме того, в выборку вошли разные варианты рекрутинга. Была рассмотрена ситуация найма с внутреннего рынка труда (перемещение сотрудника). Двое из семи респондентов получили первый опыт знакомства с предприятием благодаря практике в центральном офисе. Шесть из семи респондентов были наняты с внешнего рынка труда, пять из них – сразу после окончания вуза. Респонденты последней группы пришли на предприятие через институционализированные рекрутинговые механизмы – такие, как ярмарка вакансий с последующим «центром оценивания». Необходимо также отметить, что информанты находились на одном уровне формальной иерархии¹⁴.

Текущая рабочая сила в центральном офисе по оценке экспертов¹⁵ является умеренной, т.е. характеризуется нормальными пропорциями между входом и выходом. Доля новых сотрудников на предприятии по оценке респондентов составляет примерно 5% от общего числа сотрудников центрального офиса. Внутренняя среда предприятия таким образом может быть охарактеризована как стабильная и предрасполагающая к образованию организационной культуры.

Материалом для анализа документов послужили информационные брошюры, ориентированные на внутренних и на внешних клиентов¹⁶ центрального офиса. Кроме того, в качестве значимой структуры информационного обмена был проанализирован «интранет» – интернет-страничка концерна для внутреннего пользования. В рамках включенного наблюдения велся дневник, где регистрировались привычные (устоявшиеся) способы поведения в организации.

При проведении исследования мне представилась возможность непрерывного доступа на предприятие (благодаря прохождению практики в отделе по работе с персоналом) в течение двух месяцев, в результате чего была собрана достаточно полная информация об анализируемом явлении. Также мне удалось обнаружить в рамках предприятия структуру, связывающую новых сотрудников друг с другом и позволяющую интегрировать их в организацию – так называемую «trainee-program»¹⁷ (ниже – TP).

центра по персоналу [Personnel Management Center]. Благодаря созданию этой структуры планировалось создать сервис-центр для всех предприятий холдинга в пространстве Европы и оптимизировать таким образом работу с персоналом. В созданный РМС вошли около 140 сотрудников всех германских предприятий. Структура же отдела по персоналу самого центрального офиса изменений не претерпела. Переструктурирование привело к сокращению числа сотрудников, поскольку часть работников центрального офиса перешло в РМС. Сотрудники отдела по персоналу были опрошены до описанных выше изменений.

¹⁴ В рамках исследования были охвачены не начальники отделов или топ-менеджмент, а рядовые сотрудники (специалисты).

¹⁵ Неформализованная беседа с руководительницей подотдела центрального офиса.

¹⁶ Данные термины из внутреннего дискурса предприятия обозначают понимание индивидов как клиентов, а также разделение их на принадлежащих (сотрудников) и не принадлежащих непосредственно к предприятию (членов окружающей среды).

¹⁷ Этим термином обозначается специальная программа по адаптации и интеграции новичков на предприятии; альтернатива прямому введению в штат. Она нацелена на выпускников вузов, т.е. потенциальные управленческие кадры, и рассчитана на 18–24 месяцев. Программа подразумевает ротацию – прохождение различных «станций», т.е. знакомство с разными отделами и (или) областями специализации предприятия. В течение этого времени происходит обучение молодых сотрудников в рамках предприятия. После окончания программы (в зависимости от условий контракта) сотрудник может выбрать

ТР, в том числе благодаря институту персонального менторинга¹⁸, что ведет к образованию внутри фирмы широких социальных сетей. С одной стороны, речь идет о механизмах, связывающих молодых сотрудников, специализирующихся в различных профессиональных областях, друг с другом возможностью непосредственных взаимодействий. Это способствует построению более прочных связей между различными отделами (областями) в рамках концерна. С другой стороны, выстраивается связь между старыми и молодыми сотрудниками благодаря необходимости передачи опыта. ТР представляет собой не только попытку построения плотных связей между сотрудниками в текущем периоде, но и сохранения их и в будущем.

3. Организационная культура строительного концерна

3.1. Измерения культуры: метод анализа

При анализе полученного материала были рассмотрены два измерения в проявлении культуры в организации. Во-первых, культура декларируемая (официальная) и культура реальная¹⁹. Декларируемая культура, в свою очередь, развивается на исследуемом предприятии в двух направлениях: как портрет фирмы, ориентированный на внешних клиентов, с одной стороны, и внутренних, с другой.

Реальная культура центрального офиса концерна неоднородна; между локальными культурами отделов существуют некоторые различия. Однако в целом локальные культуры скорее (во взаимозависимости) дополняют, чем исключают друг друга, что позволяет говорить о наличии реальной общей культуры организации. Реальная культура проявляется в форме рутин, а также в форме высказываний сотрудников об этих рутинах.

Декларируемая культура выражается в исследуемой организации в форме линий бизнеса [Leitlinien], миссии [Visionen] и других официально сформулированных ценностей, которые можно обнаружить в таких документах, как годовые отчеты, рассылаемые по внутренней сети документы (сообщения, оповещения, отчеты), газета и пр.

Описанная выше классификация культуры может быть проиллюстрирована следующей схемой.

Рис. 1. Классификация культуры в организации

Декларируемая культура		Реальная культура
Ориентирована на внешних клиентов	Ориентирована на внутренних клиентов	Различная в разных отделах
То, что внешние клиенты должны знать о предприятии	То, каким топ-менеджмент хочет видеть предприятие	То, чем является и то, каким видится сотрудникам центральный офис

наиболее интересный для него отдел, либо попадает на изначально определенную позицию.

¹⁸ Каждый молодой сотрудник получает в наставники опытного сотрудника, который консультирует того по ключевым вопросам и отслеживает протекание программы, т.е. по факту рост потенциала сотрудника.

¹⁹ Декларируемая культура рассматривается здесь как официальное представление организации самой себя и о себе. В противоположность декларируемой реальная культура закрепляется во внутренних организационных структурах.

На основе сравнения разных культурных измерений организации было сформулировано предположение о том, что привело к такой дифференциации: *взаимодействие организации с окружающей средой провоцирует формирование декларируемой культуры*²⁰; *внутренние социальные сети же являются предпосылкой возникновения реальной культуры*²¹.

Первым вопросом, на который следует ответить исходя из сформулированной гипотезы, является: *почему представления о концерне для внешних и для внутренних клиентов (столь) различны?* Для ответа на данный вопрос анализировалась декларируемая культура и механизмы внутриорганизационных коммуникаций.

Следующий вопрос: *почему и каким образом внутренние социальные сети ведут к образованию и передаче паттернов реальной культуры, которые демонстрируются сотрудниками центрального офиса?* Для ответа на данный вопрос анализировался процесс социализации новичков в организации: то, как сотрудники интерпретируют официально декларируемые ценности и ожидания. Данные интерпретации находят отражение в демонстрируемом поведении.

3.2. Декларируемая культура: автопортрет фирмы

В анализе декларируемой культуры я опиралась в основном на внутренние текстовые документы (публикации) и отчасти на данные, полученные путем включенного наблюдения.

Формулируя свои ожидания от потенциальных сотрудников, фирма определяет саму себя, рисует свой портрет. Проблема концерна, однако, заключается в том, что (успешно) транслируемые во внешнюю среду официальные ценности, – по-видимому, благодаря наличию соответствующих инструментов коммуникации, – не рефлексированы внутренней средой самого концерна.

Итак, какое значение имеют качества потенциального сотрудника для предприятия? Иными словами, что предопределяет формулировку именно таких требований?

3.2.1. Портрет сотрудника

Необходимо упомянуть, что за рекрутинг, обучение, опеку, контроллинг и пр. сотрудников ответственен отдел по работе с персоналом. Он занимает в принятии решений по этим вопросам ключевую позицию, являясь посредником между сотрудниками и Советом директоров, а, следовательно, и «транслятором» официальных ценностей концерна «во вне». Чтобы осуществлять отбор персонала, необходимо иметь четкие представления о качестве и количестве трудовых ресурсов. Таким образом, картина идеального сотрудника отражает представления топ-менеджмента о предприятии как таковом, развивается и поддерживается по большей части отделом персонала. На практике это означает, что на работу принимаются такие молодые специалисты, которые в большей мере отвечают этим идеально-типическим ожиданиям, и контроль ценностей происходит уже на входе на предприятие.

Первое знакомство с предприятием новички могут осуществить уже благодаря брошюрам, а также интернет-сайту. Концерн называет те качества, которые изначально являются необходимым условием для доступа на предприятие, формулируя так называемый *профиль сотрудника* [Mitarbeiter-Profil]. Это: гибкость, мобильность, коммуникабельность и

²⁰ Ср.: [DiMaggio, Powell 1983].

²¹ Ср.: [Granovetter 1985; Berger 1993].

ориентация на работу в команде²². Обозначенные качества, однако, не являются уникальными – если провести анализ, то подобные черты можно встретить на интернет-страницах многих современных фирм. Специфика исследуемого концерна проявляется в так называемом «стиле работы» как в особом способе выполнения поставленных задач. Ключевой категорией в описании данного стиля работы является «работа над проектами». Это не только характеристика организации труда, но и индикатор того, что группа работников или команда²³ самостоятельно и с полной ответственностью работает над комплексным заданием, где конечный результат определяет сама команда. Во внутреннем дискурсе такой стиль работы обозначается как «работа в команде» [Teamarbeit]. С ним связываются ожидания, что молодые сотрудники будут поддерживать такие ценности, как самостоятельность, ответственность и личное участие (активность).

Поэтому при прочих равных решающим фактором при отборе персонала является «подходить к команде (отделу)». (Подтверждение тому можно найти в высказываниях многих интервьюируемых.) Данная ценностная категория – «подходить к команде» – отражается одновременно и в реальной культуре, как она понимается самими сотрудниками, и является для центрального офиса общим паттерном.

Портрет или профиль идеального сотрудника концерна как «поставщика услуг» дополняется в годовом отчете о деятельности предприятия от 2003 г.²⁴ следующими чертами: интернациональная мобильность, ориентация на клиента, предпринимательское мышление и поведение, способность к междисциплинарному, комплексному мышлению, а также высокая профессиональная компетентность. Кроме того в стратегическом отношении предполагается, что сотрудники должны стать предпринимателями на предприятии, т.е. демонстрировать социальную компетентность и ответственность, а также готовность к изменениям²⁵.

Чтобы на практике попытаться сформировать команды сотрудников указанного профиля, предприятие задействует ряд институциональных механизмов, а именно программу адаптации, мероприятия по повышению квалификации и оценке потенциала сотрудников. Благодаря этим механизмам формируются определенные структуры, системы коммуникации. На вопрос, насколько они эффективны в качестве трансляторов официальных ценностей или как структуры, предрасполагающие к спонтанному формированию паттернов реальной культуры, попытаются дать ответ последующие параграфы.

3.2.2. Программа адаптации и ее значение

Программа адаптации представляет собой институциональный механизм введения работника на предприятие и его интеграции в повседневную жизнь фирмы: согласно официальным источникам она должна способствовать обучению и развитию потенциальных управленческих кадров²⁶. Уже в документах, ориентированных на выпускников вузов,

²² Ср.: брошюра «Praktikum und Berufseinstieg bei ***». Целевая группа брошюры – практиканты и выпускники вузов.

²³ Зачастую в команде объединяются специалисты разных отделов и профессиональных направлений, поскольку подобные проекты выходят за пределы компетенции одного специалиста.

²⁴ Годовой отчет [Geschäftsbericht 2003]. С. 28–29.

²⁵ Информация приводится согласно годовому отчету.

²⁶ Помимо программы адаптации предприятием осуществляются и другие мероприятия, нацеленные на развитие потенциальных управленческих кадров. К ним относятся

концерн показывает понимание того, что молодыми специалистами не могут быть реализованы все обязанности сразу. Однако их потенциал высоко ценится, и поэтому им предоставляется возможность медленного вработывания, т.е. участия в ТР²⁷.

Коммуникации по поводу передачи опыта ТР способствуют функциональной связи сотрудников. Благодаря инструменту менторинга адаптация нового сотрудника приобретает характер индивидуальной программы, поскольку: «Каждый молодой сотрудник сопровождается ментором. ... Наши «новенькие» получают хорошую подготовку для начала работы»²⁸.

При этом руководство фирмы признает компетентность своих старых сотрудников и выражает им доверие, делегируя обучение «правильным» методам работы. Чтобы укрепить контакты между начинающими и опытными работниками, вводится также *инструмент обратной связи* [Feedback-Instrument]²⁹. Обратная связь в форме иницируемых руководством бесед осуществляется на разных уровнях: между начинающими и опытными сотрудниками, участвующими в менторинге; встречи новичков по обмену опытом между собой и в конечном счете их встречи с начальством. Обратная связь с ментором преследует цель ежедневной координации вработывания новичка; с начальством – дать качественную итоговую оценку как деятельности молодого сотрудника, так и ментора. Что касается встреч новичков друг с другом, то изначально они организуются в рамках ТР отделом по персоналу, но затем перетекают в неформальные, спонтанно возникающие мероприятия, укрепляя сети межличностных взаимодействий.

3.2.3. Миссия и линии бизнеса

Миссия является развитой руководством концепцией фирмы и делового поведения, которая – как и линии бизнеса – нашла отражение в брошюре «Мы занимаем позицию. Линии бизнеса предприятия, находящегося в процессе изменений»³⁰.

Миссия «мы занимаем позицию» отражает видение Советом директоров будущего своего предприятия³¹. В качестве внешних условий этого будущего называется кризисное положение строительной отрасли в целом. Соответственно «занимать позицию» означает непрерывное изменение – готовность начинать с нуля и совместно бороться за успех. В повседневной жизни данная концепция выражается в оптимизации внутренних процессов – например, в программе сокращения издержек, реструктурировании холдинга.

Линии бизнеса выводятся из миссии, и являются «путеводной нитью» концерна. Это означает направлять повседневные действия всех членов организации на достижение совместно сформулированных целей (линии должны не просто декларироваться, но

семинары, программы повышения квалификации – как так называемый «Форум» (ассесмент-центр для диагностики потенциала сотрудников).

²⁷ Ср.: брошюра «Praktikum und Berufseinstieg bei ***».

²⁸ Брошюра «Das individuelle Einstiegsprogramm für Nachwuchskräfte». S. 2.

²⁹ Ср.: брошюра «Führungskräfteentwicklung bei ***». S. 9.

³⁰ Брошюра «Wir beziehen Position. Leitlinien für ein Unternehmen im Wandel», 1996.

³¹ Все, что внешние клиенты узнают о предприятии, находится под жестким контролем Совета директоров. За коммуникацию «во вне» ответственны отделы коммуникации (подготовка отчетов, брошюр и пр.) и персонала (работа с потенциальными сотрудниками).

практиковаться), а также сформировать уникальный портрет фирмы среди общественности. В качестве линий бизнеса называются следующие³².

- *Ориентированный на клиента спектр услуг*: т.е. непрерывная оптимизация спектра услуг с ориентацией на интересы клиента и на развитие рынка.
- *Сотрудники как носители нашего успеха*. Этот тезис характеризует обязательства предприятия перед своими сотрудниками, которые включают поддержку профессионального развития, социальной ответственности, а также обеспечение свободы действий.
- *Командная работа и фокус на компетентности в качестве принципов организации* выражается в объединении оперативных единиц, а также сервис-центров в единую организационную структуру.
- *Открытая партнерская коммуникация*: означает обмен опытом, согласование индивидуальных целей посредством переговоров (коммуникация, ориентированная на внутренних клиентов), а также передача портрета предприятия как «компетентного системного лидера» [kompetenter Systemführer]³³.

Однако линии бизнеса звучат в основном в документах, ориентированных на внешних клиентов – сотрудники центрального офиса, как показали собранные материалы, имеют о них мало представления. Так же мало кто знает о таком идеологическом «символе концерна», как *компас предприятия* – графическое оформление вышеописанной концепции³⁴.

В 2003 г. последовало изменение миссии концерна, о чем можно судить по проанализированным текстовым документам³⁵, связываемое с экономическим ростом. Можно предположить, что это явилось проявлением того, что изменилось понимание фирмы как таковой. Это «новое развитие» в годовом отчете концерна трактуется как *стремление к инновациям* в деловой жизни. Поэтому миссия концерна как «*международный поставщик строительных услуг*» [Internationaler Baudienstleister]³⁶, звучит как «*значение международного строительного мира с субстанцией*» [Der Internationale Bauwert mit Substanz]³⁷. Однако из брошюры остается неясным, что подразумевается под такой характеристикой предприятия, и сотрудники не могут рефлексировать суть новой миссии.

С тезисом о постоянном стремлении к инновациям, к изменениям в официальную концепцию предприятия вводится и новое понимание *стратегии поведения*. С одной стороны, это перманентное динамическое приспособление к изменениям окружающей среды, а с другой – обращение к процессам, протекающим во внутренней среде предприятия,

³² Брошюра «Wir beziehen Position. Leitlinien für ein Unternehmen im Wandel». S. 13–21; а также «Leitlinien von ***». S. 2–4.

³³ В текстовых документах данное понятие подробно не расшифровывается. Скорее всего, «компетентный» следует понимать как «эффективный», а «системный лидер» нужно связать с комплексностью реализуемых проектов.

³⁴ Изображение компаса можно найти в той же брошюре «Wir beziehen Position. Leitlinien für ein Unternehmen im Wandel». Однако в сегодняшней жизни предприятия данный символ практически не используется и, по-видимому, потерял свое значение, а история его возникновения никому из опрошенных не была известна.

³⁵ Впервые новая миссия появляется в годовом отчете о деятельности предприятия (2003).

³⁶ Тем самым подчеркивается, что концерн помимо строительства предлагает весь спектр услуг, т.е. планирует, финансирует, строит и сопровождает проекты.

³⁷ Годовой отчет (2003). С. 9.

и идея непрерывной оптимизации этих процессов. Последнее выражается в форме переездов отделов в рамках центрального офиса, инициируемых руководством каждые два-три года с целью оптимизации пространственного расположения рабочих мест, а также структуры отделов.

Активное же взаимодействие концерна с внешней средой подразумевает динамичность реакции на сигналы окружающей среды, глобальность (представительства по всему миру), непрерывное пополнение спектра услуг, инновативность в технологии, а также затрагивает области «сотрудники» (определение профиля сотрудника) и «коммуникации»³⁸.

Последний пункт заслуживает особого внимания. Итак, поскольку предприятие должно находиться в постоянном процессе обмена информацией с внешней средой, коммуникации должны ориентироваться на внешнюю среду. При этом наблюдается однонаправленность таких коммуникаций: информация о концерне поступает от Совета директоров, через отдел коммуникаций (как через посредника) к общественности. Коммуникации, направленные во внутреннюю среду, при этом как элемент стратегии фирмы темой обсуждения не являются. Исходя из этого анализа можно сделать вывод, что трансляция официальной концепции концерна во внутреннюю среду не является целью руководства:

*«У нас есть миссия – *** как поставщик строительных услуг, международный поставщик строительных услуг. Раньше это называлось “системный лидер”, сегодня – “международный поставщик строительных услуг”, это, безусловно, изменилось. Но... это верно, здесь очень сложно понять, за что стоит ***-группа в целом. То, как эти ценности коммуницируются, – Совет директоров, безусловно, пытается. Но я не думаю, что если Вы здесь спросите десять человек, то Вы от десяти человек получите одинаковый ответ – что есть цели и стратегия предприятия. И это плохо» [интервью 5].*

3.2.4. Политика по управлению организационной культурой

Политика предприятия в отношении организационной культуры выражается не только в формулировании официальных ценностей, но и в конкретных мероприятиях, проводимых фирмой.

Главная идея, связываемая с миссией, – сформировать у сотрудников идентичность с предприятием. Однако реальные действия руководства в некоторых случаях противоречат декларируемым ценностям, препятствуя тем самым их воплощению в жизнь. Пример тому – программа сокращения (материальных) издержек. Помимо фактического снижения издержек, программа имеет своей целью воспитать у сотрудников *сознание* экономного расходования средств фирмы [Kostenbewußtsein]. Кроме прочих мероприятий также сокращаются средства, выделяемые на издания, ориентированные на внутренних клиентов, которые могли бы стать проводниками официальных ценностей.

За несколько лет до проведения исследования отделом по персоналу была предпринята попытка дать определение политике организационной культуры. Это выразилось в определении актуальных «областей внедрения» желаемой культуры (ценностей) и составлении протокола. Однако этот опыт не получил развития, и попытки управления культурой не возобновлялись. Сегодня во внутреннем дискурсе тема организационной культуры не возникает, и, по мнению одного респондента, «проактивная» политика в отношении управления ценностями на предприятии отсутствует [интервью 5]. Поэтому картину официальной культуры предприятия достаточно противоречива.

³⁸ Годовой отчет (2003). С. 21–31.

Что касается таких «инструментов развития» организационной культуры, как совместные праздники, они воспринимаются сотрудниками в целом позитивно. Однако этим традициям приписывается значение обязательных для исполнения правил, введенных руководством предприятия.

3.3. Системы коммуникации

Поскольку согласно сформулированной гипотезе поведенческие стратегии новичков, демонстрируемые по отношению к организационной культуре, ставятся в зависимость от характеристик позиции в социальных сетях, то системы коммуникации приобретают особое значение.

На основе включенного наблюдения в центральном офисе были выявлены следующие средства внутренней коммуникации.

- *Личные (непосредственные) беседы* между участниками команды, а также телефонные разговоры между сотрудниками различных отделов (областей) предприятия. По предмету возникновения они носят профессиональный, функционально-обусловленный характер.
- *Обсуждения и заседания* – это коммуникации между различными уровнями иерархии, которые более формализованы (и формальны), чем личные беседы сотрудников. Так же, как и последнее, это средство коммуникации выступает не только в форме консультирования по вопросам, но и взаимного обмена информацией.
- *Повседневное использование электронной почты*. Цель – взаимная координация деятельности между сотрудниками. Существуют также рассылки, содержащие информацию от Совета директоров, которые носят скорее общий, унифицированный, чем индивидуализированный характер и не требуют «обратной связи».
- *Внутренние брошюры и ежемесячные издания*.
- *Инtranет и внутренние базы данных*.

Обозначенные средства коммуникации имеют, однако, *различный вес*. Так, например, респонденты в качестве наиболее значимых коммуникационных инструментов называли такие контакты, которые протекают либо на личном уровне в отделе, либо как телефонные разговоры. Инtranет такой значимой роли не играет.

«Такой путь, конечно же, проще – взять трубку и кому-нибудь позвонить, и он тогда поможет дальше. Таким образом можно очень быстро выйти на конкретную информацию. Это дает большое преимущество. Но я думаю, что так дело обстоит и в других областях фирмы. Что человек обладает прямыми контактами, хорошими сетями» [интервью 7].

Предприятие характеризует специфичный, преимущественно личностный характер коммуникаций. Ценность декларируемой культуры – «открытый, активный, критический обмен информацией, без притяжения политических предрассудков – лишь во благо нашего предприятия»³⁹ – находит отражение в поведении. Такая коммуникация предполагает диалог отделов в рамках центрального офиса и концерна в целом. Сотрудники получают тем самым большую самостоятельность и ответственность, благодаря чему они должны развивать такое качество, как инициативность. Инструментом, помогающим интернализировать эту ценность, является вовлечение сотрудников в работу над междисциплинарными проектами.

³⁹ Газета предприятия. Март 2001. С. 26.

3.4. Реальная культура: интерпретации акторов

Прежде чем перейти к анализу реальной организационной культуры, сформулируем некоторые методические размышления.

1. То, как предприятие понимается новичками, характеризует их представления о том, «как нужно (правильно) работать, чтобы здесь вработаться» [интервью 7].
2. Понимание того, как нужно правильно работать, является результатом наблюдения и анализа внутренних структур предприятия и особенностей протекания процессов.
3. Результатами этого анализа являются формулирование эффективной стратегии социализации и демонстрация такого профиля сотрудника, который соответствует рефлектируемым (реальным) ценностям фирмы.
4. Необходимо объяснить феномен, почему на предприятии в принципе возможны демонстрируемые новичками стратегии социализации:
 - каково восприятие предприятием своих молодых специалистов?
 - какие стратегии и какие механизмы адаптации и интеграции в этой связи практикуются на предприятии?

3.4.1. Восприятие сотрудниками паттернов организационной культуры

Анализ восприятия паттернов культуры центрального офиса основан преимущественно на данных интервью и отчасти на результатах включенного наблюдения.

а) Общее определение предприятия

Как показали интервью, у новичков достаточно четкое представление о структуре концерна и распределении обязанностей – специализации отделов (областей) концерна. Предприятие, несмотря на свою величину, характеризуется прежде всего как небюрократичное. В специфичном понимании новичков это означает информационную открытость фирмы по отношению к своим сотрудникам. Целью является построение отношений кооперации и сотрудничества, а также совместное несение ответственности.

«В конечном счете здесь каждый работник живет самостоятельно. А из контактов, которые здесь есть у каждого, образуется в итоге общая картина предприятия. И я должен сказать, что здесь все очень открыто, очень дружелюбно. Мало блокируется. Люди выделяют время и садятся с тобой затем, чтобы все объяснить. Это уже бросается в глаза» [интервью 7].

Кроме того, информационная открытость проявляется в процессе непрерывного взаимного консультирования между коллегами: задавать вопросы считается естественным поведением. В рамках одной ступени иерархии коммуникации имеют скорее неформальный характер, между сотрудниками различных иерархических ступеней – более формальный, но может и развиваться по сетям личных контактов.

Одновременно можно утверждать, что центральному офису присуще усложнение некоторых простых в организации процессов (введение дополнительных звеньев-посредников между сотрудником и желаемым результатом), что было обозначено респондентами как «старомодность структур» [интервью 6]. Наглядной иллюстрацией тому является пример, приведенный одним из информантов. Так, канцелярские товары заказываются обычно через секретаря отдела, вместо того, чтобы позволить сотруднику самому непосредственно

заказывать эти материалы на складе. «И тогда это длится все неделю, пока дырокол будет на месте» [интервью 6], из-за чего возникают дополнительные временные издержки.

Некоторыми респондентами рисуется картина предприятия как *консервативного*. Несмотря на информационную открытость между сотрудниками существует определенная дистанция, что выражается в формальной манере обхождения (например, обязательная вежливость), а также в формальном стиле одежды. Эти нормы отличаются между отделами – в зависимости от степени формализации отношений, но автоматически принимаются сотрудниками в пространстве центрального офиса. То есть старыми сотрудниками при посредстве коммуникации осуществляется неформальный контроль соблюдения новичками норм. Соблюдать нормы – значит «подходить в команду»:

«В центральном офисе речь также немного идет об одежде. Я имею в виду, что здесь все ходят с воротничками и галстуками. ...Есть и такие, кто не носит галстуков, но на это бы посмотрели с одобрением, если бы они это делали» [интервью 5].

Такие «консервативные» [интервью 3] поведенческие нормы могут несколько неформализоваться на уровне отдельных отделов⁴⁰. Степень зависит от продолжительности совместной трудовой истории отдела: чем дольше сотрудники интегрированы в одну команду, тем более неформальный характер приобретают там взаимодействия. А в тех отделах, где высокая флуктуация рабочей силы, отношения в условиях центрального офиса максимально формальные.

Контроль сотрудников над соблюдением норм распространяется не только на поведение, но и на специфичное для предприятия *понимание рабочего времени*. Сотрудники – несмотря на зафиксированные в письменных документах условия, общие для всего концерна, – сами вправе варьировать начало и конец рабочего дня. (Новички, как правило, ориентируются в этом на сотрудников своего отдела или своей команды.) В ответ имплицитно предполагается готовность сотрудников привнести в предприятие больше, чем стоит в должностной инструкции.

Феномен неформального контроля норм и отклонений от них может быть лучше объяснен, если проанализировать особенности построения иерархий в концерне.

б) Восприятие иерархии

В центральном офисе существуют четыре уровня формальной иерархии: специалисты, начальники подотделов, начальники отделов и Совет директоров. Такая иерархия характеризуется большинством респондентов как плоская.

При этом необходимо упомянуть специфичность понимания неформальных иерархических отношений: более высокая позиция в иерархии связывается с *объемом специального опыта*, полученного на предприятии. (Последнее, как правило, связано с длительностью занятости сотрудника в концерне.)

«С тем, чтобы высказывать собственные идеи, я пока подожду, пока действительно не изучу структуру так, что буду действительно знать, о чем говорю. ...Потому что коллеги, наверное, уже пару лет здесь, и у них больше представления, чем у такого новичка» [интервью 4].

⁴⁰ Таким образом, в отделах развиваются локальные культуры, которые несколько менее формальны, чем общая культура офиса. Эти локальные культуры представляют собой своего рода механизм адаптации, дающий понимание того, как «обходиться» с общей культурой.

Степень формализации отношений отчасти снижается благодаря инструменту менторинга, поскольку роль наставника подразумевает отношения кооперации, нивелируя дистанцию. В случае перевода позиция в иерархии не играет такой роли, как в случае найма с внешнего рынка труда – уже занимаемая позиция в социальных сетях помогает быстрее подняться в неформальной иерархии.

в) Миссия и линии бизнеса

Между декларируемыми и интернализированными миссией и линиями бизнеса существует значительное расхождение. Это свидетельствует о значительных недостатках коммуникационной политики на предприятии, поэтому каждый сотрудник должен сформировать свое понимание этих официальных ценностей:

«Посмотрите на годовой отчет концерна. ...Сначала всегда идет вводное слово... А рядом Вы увидите цифры, и потом Вам будет сложно структурированно сформулировать: это групповая идентичность; вот это то, куда мы стремимся. Это Вы все должны выискивать. Если Вы все прочтете – отдельные статьи – тогда Вы это где-нибудь найдете. ...Каждый должен сам себе собрать эту информацию» [интервью 5].

Таким образом, реальное понимание фирмы формируется спонтанно в сетях персональных контактов – благодаря коммуникации новичков с опытными коллегами и между собой. (Поскольку молодые сотрудники находятся в разных отделах, то посредством этих контактов они получают представление о существующих там паттернах культуры.)

г) Протекание коммуникаций

Согласно принципу информационной открытости коммуникации в рамках одной ступени иерархии развиваются в форме персональных контактов (не инициируются руководством, отчасти неформальны). Привычным является при возникновении (спорных) вопросов решать таковые коллегиально; при этом происходит непрерывный обмен профессиональными знаниями. Это также стратегия по избежанию ошибок: на предприятии предпочитается предвосхищать неправильные действия, чем потом устранять их последствия. Отношения в центральном офисе построены так, что, несмотря на наличие персонального ментора, новичок может обратиться за консультацией к любому сотруднику фирмы⁴¹.

То, что ключевые решения обсуждаются совместно с коллегами, позволяет уменьшить гнет ответственности на уровне отдельного индивидуума и распространить его на команду.

«У других так же возникают хорошие идеи, и просто они обсуждаются» [интервью 4].

Коммуникации «снизу вверх» в центральном офисе сильно формализованы; (новые) контакты к другим уровням иерархии по поводу так называемых «вопросов в смежных областях» [übergreifende Fragestellungen] [интервью 1] устанавливаются при посредстве начальников отделов. Трансляция информации Совета директоров проходит по лестнице формальной иерархии сверху вниз и не подразумевает обратной связи.

д) Отношения между коллегами

⁴¹ Безусловно, для каждого уровня иерархии соблюдаются свои правила взаимодействия. Но в целом информация сотрудниками не блокируется.

Отношения между начинающими и опытными сотрудниками строятся на *кооперативном базисе*. Кооперация поддерживается также структурно благодаря работе над проектами:

«Сначала всегда держится дистанция, но в непосредственной работе она очень, очень быстро устраняется. Также и потому... что просто необходимо хорошо работать друг с другом, и дальше происходит завязка друг на друга; дистанция собственно устраняется быстро» [интервью 7].

«Собственно в отношении настроя здесь все очень хорошо. То есть работаем в непосредственной связи друг с другом – также и выходя за рамки собственной области» [интервью 2].

Тесная совместная работа способна, таким образом, влиять на то, что отношения между коллегами развиваются позитивно, становясь реципрокными. Данная реципрокность отношений приобретает в рамках центрального офиса форму имплицитного контракта. С одной стороны, новичками демонстрируется готовность к «вработыванию», т.е. развиваться в соответствии с ожидаемым профилем сотрудника. С другой стороны, опытные сотрудники демонстрируют свою готовность передать новичкам профессиональное знание, специфичное для предприятия.

Также привычной организацией отношений между коллегами является *ритуализация обеденного перерыва*. Обеденный перерыв проводится в группах от трех до шести человек, которые собираются каждый раз кем-либо из коллег. Их состав постоянно меняется; кроме того, приглашаются коллеги не обязательно из своего отдела, а и из других:

«Поскольку в большей или меньшей степени это становится временем, в которое можно просто разговаривать друг с другом, безотносительно к работе. Можно вместе выйти, и я думаю, это также доставляет удовольствие. Это представляет собой “маленькое свободное время” в течение рабочего дня» [интервью 7].

С другой стороны, это дополнительный коммуникативный механизм, способствующий уплотнению контактов в сетях.

е) Реальный профиль сотрудника

Новички анализируют ожидания предприятия благодаря тому, что регистрируют и интерпретируют поведение опытных коллег в процессе коммуникации. О «правильности» или «неправильности» своего поведения молодые сотрудники могут судить по поведенческой реакции, демонстрируемой старыми сотрудниками.

Что касается таких ожиданий, то респонденты, во-первых, часто ссылались на необходимость «подходить к команде» как подчинение существующим там правилам взаимодействия и организации труда. Во-вторых, от молодого сотрудника требуется знание области своей специализации, что в конечном счете ведет к росту интегрированности в команду (отдел):

«Ожидается, что сотрудник считается с различиями в иерархии – не противостоит, а работает в рамках своих возможностей и не пытается выбиться [выделиться из устоявшихся отношений. – Прим. авт.]» [интервью 3].

В-третьих, подчеркивается требование постоянной циркуляции информации, которое интерпретируется как обмен профессиональной информацией с целью совместно найти наилучшее решение какой-либо задачи.

С этим связана и другая поддерживаемая ценность, а именно ориентация на достижение результата: чтобы заслужить признание коллег, сотрудник должен с активностью привносить свои знания в выполняемую работу, демонстрируя таким образом максимум своих возможностей. То есть для роста в неформальной иерархии важна профессиональная

компетентность как способность правильно, точно и ответственно ориентироваться в области своей специализации, а так демонстрируемое желание учиться.

Кроме того, ожидаемая инициативность сотрудников имеет своей целью формирование во внутренней среде предприятия так называемого менталитета поставщика услуг [Dienstleistungsmentalität]⁴². Этот «обмен услугами» означает информационную открытость, готовность к кооперации друг с другом, а также максимально гибкую реакцию на потребности других отделов или областей в рамках концерна:

«И потом, по-моему, нужно в своем роде страховать друг друга. То есть существует довольно много пересечений с другими профессиональными областями – именно в области контроллинга здесь – так чтобы там тоже происходил обмен, и каждый не делал что-то только для себя» [интервью 7].

Ценности реальной культуры являются, таким образом, определенными ориентирами в поведении сотрудников предприятия. На основе понимания этих ценностей новички формируют стратегии социализации.

3.4.2. Стратегии социализации

Новички в своей реакции на паттерны реальной культуры демонстрируют скорее стратегии культурной конформности, нежели инновации.

Социализация оценивается респондентами в целом как успешная и протекает в несколько этапов. Начальным этапом является знакомство со *структурой концерна и центрального офиса* (под структурой понимается в том числе принцип построения иерархии, внутренних коммуникаций). Параллельно с этим молодые сотрудники *совершенствуются профессионально*⁴³.

«И потом, я думаю, нужно быть и дальше очень открытым к обучению, потому что здесь есть затем дальнейшее развитие. Тогда нужно, конечно же, самому по-настоящему уйти в работу, чтобы потом все получалось» [интервью 7].

На обоих этапах по оценкам респондентов позитивную роль играют персональный менторинг и коммуникация с коллегами. Паттерн информационной открытости превращается новичками в стратегию социализации: все вопросы, в решении которых компетенции новичков не достаточно, обсуждаются с опытными коллегами. От активности в освоении структур концерна время социализации зависит обратно пропорционально.

Определенные стандарты качества в выполнении обязанностей, принятые в команде, не подвергаются новичками сомнению. (Здесь подразумевается распределение областей специализации, а также устоявшийся стиль работы.) Поэтому понятие «работать квалифицированно» получает дополнительное значение – выполнять задачи так, «как это здесь всегда делалось» [интервью 6].

Следующее значимое условие социализации – *построение внутренних социальных сетей*. Это означает «иметь очень много контактов и к другим людям – чтобы не быть завязанным лишь на своего партнера» [интервью 5]. Паттерн декларируемой культуры «открытая партнерская коммуникация» находит подтверждение в реальной. Именно этот принцип позволяет трансляцию знаний о принятом поведении и построении структур.

⁴² Понятие из внутреннего дискурса предприятия.

⁴³ Профессиональное совершенствование оценивается большинством респондентов как самый сложный и значимый этап социализации.

3.4.3. Стратегии адаптации

Что значат молодые специалисты – потенциальные управленческие кадры для предприятия? Высокая значимость новичков выражается в терпимости опытных сотрудников по отношению к своим молодым коллегам. Новичкам дается, таким образом, кредит доверия – возможность специального обучения на предприятии, но высоко оцениваются их потенциал и будущая компетентность:

«Конечно, можно заметить, что я, как уже говорил, не могу справиться со всеми заданиями. Там с ними очень сложно разобратся. Это нужно сказать. Но это не означает, что сотрудники мне скажут “ну, ты в этом мало смыслишь” или “мы тебя за полноценную рабочую силу не считаем”. Здесь такого нет» [интервью 6].

Таким образом, демонстрируется понимание того, что каждый новый работник сперва должен познакомиться со структурой фирмы и спецификой протекания процессов, чтобы затем суметь исполнять свои функции без ошибок.

Паттерны реальной культуры ложатся в основу *стратегий*, которые практикуются на предприятии для адаптации новых сотрудников. Цель адаптации – «воспитать сотрудника, который лучше ориентируется на предприятии, чем если бы это было прямое трудоустройство на какую-либо позицию» [интервью 4]. Поэтому предприятие создает соответствующие институциональные структуры, – как ТР с ротацией и менторинг, командную форму работы, междисциплинарные проекты – которые способствуют наиболее быстрому построению связей новичков с опытными коллегами, отделами, уменьшению дистанции в неформальной иерархии.

Старые сотрудники осуществляют локально постоянный контроль за исполнением стабилизировавшихся норм (отклонения от привычного пресекаются): их соблюдение является для новичков условием того, что их «примут в команду».

Важным элементом стратегии адаптации является четкое определение задач нового сотрудника и распределение полномочий в команде: новичок получает область специализации, в которой постепенно квалифицируется и растет на предприятии. Дополнительными элементами адаптации являются формализованные механизмы, как заседания, совещания, летучки, поскольку новички могут таким образом знакомиться с устоявшимися образцами поведения и перенимать их.

Заключение

Итак, на рассмотренном эмпирическом примере мог быть прослежен лишь процесс воспроизводства организационной культуры. Кроме того, исследование показало, что культурную инновацию делает возможной не только (и не столько) позиция в плотных сетях, но и позиция индивида во внутренней иерархии организации.

В исследуемой организации это объясняется спецификой построения неформальной иерархии, описанной выше. Поэтому новички, как не обладающие специфичными для предприятия знаниями (опытом), занимают сначала низкую позицию во внутренней иерархии. В информационном плане новички попадают при социализации на предприятие в отношения зависимости от старых сотрудников. (Или же речь здесь может идти об имплицитном договоре между новыми сотрудниками и фирмой: конформность как предпосылка успешной социализации.) Поэтому культурная инновация для них не является легитимным образцом поведения.

Начальная трансляция культурных символов происходит в сетях персональных контактов между новыми и опытными работниками, чему способствуют также формирующиеся в них отношения доверия. Сеть новичков способствует закреплению этих образцов в качестве поведенческих норм. (Поскольку у новичков отсутствует опыт взаимодействия с

предприятием, конфронтации с его культурными паттернами, то производство общих значений до вступления на предприятие для них исключено. Сети между собой они образуют только начиная с участия в ТР.) То, что новичками демонстрируется стратегия «культурной конформности» может также говорить о структурной стабильности центрального офиса в результате длительной совместной трудовой истории большинства сотрудников.

Также, несмотря на некоторую общность паттернов декларируемой и реальной культуры, культура центрального офиса не является консистентной. В организации отсутствуют (или не задействованы) коммуникативные механизмы, позволяющие транслировать сотрудникам паттерны декларируемой культуры как значимые символы. Возможной причиной отсутствия общей культуры является также тот факт, что отделы центрального офиса действуют достаточно независимо друг от друга – обмен культурными паттернами в рассеянных сетях затруднен.

Литература

- Аверьянов Л.А.* Организационная культура управления современных предпринимательских структур. 2001. <http://www.i-u.ru/biblio/archive/averyanov%5Forkulup/>
- Камерон К., Куин Р.* Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001.
- Козина И.М.* Case study: Некоторые методические проблемы // Рубеж: альманах социальных исследований. 1999. № 10–11. С. 177–189 (<http://ecsocman.edu.ru/rubezh>).
- Радугин А.А., Радугин К.А.* Введение в менеджмент: социология организаций и управления. Воронеж, 1995.
- Романов П.В.* Социологические интерпретации менеджмента: исследования управления, контроля и организаций в современном обществе. Саратов, 2000а.
- Романов П.В.* Формальные организации и неформальные отношения: кейс-стади практик управления в современной России. Саратов, 2000б.
- Фей К., Кушнаренко Л.* Раскрытие потенциала российских сотрудников: роль адаптивных организационных культур // ПЕРСОНАЛ-МИКС. 2001. № 6. С. 89–91.
- Хадсон М.* Введение в организационную культуру // Социальный менеджмент: Сб. текстов / Пер. с англ. и нем. под ред. О.И. Бородкиной, Н.М. Полуэктовой. СПб., 2001. С. 214–217.
- Щербина С.В.* Организационная культура в западной традиции: природа, логика формирования и функции // Социологические исследования. 1996. № 7. С. 47–55 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).
- Якубович В.* Институты, социальные сети и рыночный обмен: подбор работников и рабочих мест в России // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 210–251.
- Berger U.* Organisationskultur und der Mythos der kulturellen Integration // W. Müller-Jentsch (Hg.). Profitable Ethik – effiziente Kultur: Neue Sinnstiftungen durch das Management? München: R. Hampp, 1993. S. 11–38.
- Deal T., Kennedy A.* Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life. Reading, Mass.: Addison-Wesley Pub. Co., 1986.
- DiMaggio P., Powell W.* The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields // American Sociological Review. 1983. Vol. 48. P. 147–160.

- Gaedeke O.* Industrielle Beziehungen in Veränderung. Neue Formen der Betriebsratsarbeit. München: R. Hampp, 2001.
- Glaser B.G., Strauss A.L.* Grounded Theory: Strategien qualitativer Forschung. Bern, 1998.
- Granovetter M.* Economic action and social structure: A problem of embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. No. 3. P. 481–510. См. также: *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.*
- Granovetter M.* The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis // *M. Granovetter, R. Swedberg (eds.). The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview Press, 1992. P. 233–263.* См. также: *Грановеттер М.* Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 369–399.*
- Granovetter M.* The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. P. 1360–1380.
- Hofstede G.* Interkulturelle Zusammenarbeit: Kulturen, Organisationen, Management. Wiesbaden, 1993.
- Köster M.* Organisationskultur: Konzeptionelle Überlegungen und empirische Illustration anhand einer Betriebsfallstudie. Mainz, 1991.
- Morgan G.* Bilder der Organisation. Stuttgart, 1997.
- Pekruhl U.* Probleme organisationalen Wandels: Partizipatives Management und Organisationskultur // *P. Brödner, U. Pekruhl, D. Rehfeld (Hrsg.). Arbeitsteilung ohne Ende? Von den Schwierigkeiten inner- und überbetrieblicher Zusammenarbeit. Arbeit und Technik, Bd. 4. München, 1996. S. 115–148.*
- Pekruhl U.* Organisationskultur als Barriere für Veränderungen // *P. Brödner, F. Kötter (Hrsg.). Frischer Wind in der Fabrik. Spielregeln und Leitbilder von Veränderungsprozessen. Berlin, 1999. S. 149–177.*
- Pondy L.R. (ed.).* Organizational Symbolism. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1983.
- Sackmann S.* Cultural Knowledge in Organizations: Exploring the Collective Mind. Newbury Park, CA: Sage Publications, 1991.
- Schein E.H.* Organizational Culture and Leadership. San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1985.
- Schuh S.* Organisationskultur: Integration eines Konzepts in die empirische Forschung. Wiesbaden, 1989.

Профессиональные обзоры

ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ РОССИИ

Котельникова Зоя Владиславовна

Email: kotelnikova@hse.ru

Введение

Экономическая социология в России является одной из ведущих отраслей социологии. В настоящее время она проходит интенсивный путь институционального оформления. В данном обзоре мы не будем подробно останавливаться на истории отечественной экономической социологии, поскольку уже существуют работы, посвященные оценке ее прошлого, настоящего и будущего¹. Наша цель состоит в том, чтобы представить аналитическое описание деятельности научных центров экономической социологии Российской Федерации за 2000–2004 гг.

Несмотря на активное развитие современной экономической социологии, систематическая информация о процессе ее формирования по-прежнему дефицитна. Перечислим ту малую толику вопросов, на которые нет ответов. Какое количество вузов на территории России ведет подготовку экономсоциологов? Какие учебные программы существуют в этих вузах? Сколько научных центров действует на территории России? На какой проблематике они специализируются? Отсутствие подобной информации затрудняет понимание ситуации, а также препятствует свободной ориентации молодых специалистов, аспирантов и студентов в профессиональной среде.

Задачи нашей работы следующие: 1) представить количественное распределение научных центров экономической социологии по регионам России; 2) обозначить распространенность тем современной экономической социологии; 3) перечислить ведущие центры по экономико-социологическим проблематикам; 4) описать особенности экономико-социологического образования в России. Данная работа выполнена в рамках проекта «Экономическая социология: образование, исследования, центры» при поддержке ОИЦ «Con-text» (при финансовой поддержке Фонда Форда в рамках проекта «Новая формула науки»).

Проблема номинаций или процедура отбора центров экономической социологии

Ключевая проблема данного проекта заключается в отсутствии адекватных показателей отнесения того или иного учреждения к центру экономической социологии. Простой и объективный критерий – сортировка по названию – в нашей академической среде не работает. Данная ситуация во многом обусловлена институциональными причинами.

¹ Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск; М.: Наука, 1991; Радаев В.В. Экономическая социология: современное состояние и перспективы развития // Социология в России / Отв. ред. В.А. Ядов. М.: Институт социологии РАН, 1998; Веселов Ю.В. Экономическая социология в России: история и современность // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. Вып. 2; Якубович В., Ярошенко С. Экономическая социология в России // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2; Радаев В.В. Экономическая социология в России // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2–3; Радаев В.В. Экономическая социология в России // Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2005. Гл. 25–26.

Во-первых, в качестве самостоятельной дисциплины экономическая социология появилась сравнительно недавно. Сегодня она проходит стадию активного институционального оформления. Еще нет устоявшихся правил, согласно которым возможно ее четкое соотнесение с другими отраслями и общественными науками.

Во-вторых, ситуация осложняется переобразованием методологических границ между экономической социологией и такими традиционными направлениями, как социология труда, социология управления, социология организаций, социальная стратификация и др. Причем это не является «национальной особенностью» только России². И в настоящее время трудно прогнозировать, каков будет результат перепозиционирования.

В-третьих, в данный момент появились новые и более востребованные рынком профессиональные области, которые так или иначе черпают кадры и знания в социологии, экономике, психологии – это менеджмент предприятий, экономика предпринимательства, политология, социальная политика, управление персоналом, маркетинг, государственное и муниципальное управление и т.д. И часто именно в этих областях мы встречаем экономсоциологов.

И, наконец, в-четвертых, в нашей научной среде несовпадение наименований организаций с содержанием их деятельности часто происходит вследствие организационного беспорядка и пренебрежения к точности номинации. Так, кафедра, именуемая себя «кафедрой социологии, психологии и права», может выпускать студентов по специализации «Менеджмент организации». Этот случай отнюдь не единичный.

Путем решения только проблемы номинации, разумеется, невозможно выявить центр экономической социологии, для его обнаружения необходимы содержательные показатели. Здесь же мы попытались ответить на следующие вопросы: что считать центром экономической социологии? Как сформировать совокупность центров? Как собрать о них информацию?



Центр экономической социологии – научный центр, образовательная и (или) исследовательская деятельность которого относится преимущественно к предметным направлениям экономической социологии.

Критериями отбора центров по экономической социологии послужили следующие обстоятельства:

- научные интересы руководителя центра и проблематика его публикаций за 2000–2004 гг. преимущественно относятся к предметной сфере экономической социологии;
- учреждение декларирует специализацию в направлениях, лежащих в русле экономической социологии;

² См.: *Балоглу Ф.* Экономическая социология в Турции: исторический обзор // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 4; *Хайлброн Й.* Экономическая социология во Франции // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1; *Додд Н.* Экономическая социология в Великобритании // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4; и др.

- публикации сотрудников, коллективные исследовательские проекты, специализированные учебные программы центра за 2000–2004 гг. соответствуют категориям преимущественно экономической социологии.

Приоритетным показателем для нас выступало наличие соответствующих публикаций руководителя и сотрудников организации за 2000–2004 гг. Для классификации тем экономической социологии мы использовали предметный рубрикатор ресурсного центра ЭКСОЦЕНТР (рук. – д.э.н. В.В. Радаев).

Сразу оговоримся, что не все организации, включенные в список, в полной мере можно считать центрами экономической социологии. Мы принимали решение включить в список центров учреждение, специализирующееся в другой области, если ее руководители и сотрудники выполняют исследовательские проекты и выпускают публикации, значимые для экономической социологии. (Например, Левада-Центр, Центр независимых социологических исследований (Санкт-Петербург), Центр социальной политики и гендерных исследований (Саратов), Московский центр гендерных исследований и др.) И наоборот, мы не рассматривали организации, где за указанный период времени отсутствуют публикации по экономической социологии, хотя формально заявленные научные интересы и специализация входят в набор предметных рубрик.

Еще одна проблема проекта связана с формированием совокупности и сбором данных о центрах. В открытом доступе отсутствует общероссийская информация о количестве и специализации социологических центров, включая число образовательных, исследовательских и консалтинговых учреждений, поэтому мы составляли исходную базу для анализа, просматривая следующие списки.

1. Кафедры социологии вузов России

При отборе кафедр социологии высших учебных заведений мы использовали:

- электронную базу данных «Все вузы России: справочник для поступающих» (<http://abitur.nica.ru>) Информационно-методического центра государственной аккредитации Министерства образования России;
- статистику портала «Статистика российского образования» (<http://stat.edu.ru>);
- информацию Федерального портала «Российское образование» (http://www.edu.ru/index.php?page_id=109);
- список вузов, подготовленный для работы «Молодая гвардия экономической социологии: тематический обзор авторефератов кандидатских диссертаций за 2000–2003 гг.»³;
- материалы ЭКСОЦЕНТРа.

2. Учреждения РАН и их подразделения

Данные о подразделениях учреждений РАН мы собирали на основе материалов:

- информационного портала Российской академии наук (<http://www.ras.ru/about.aspx?Language=ru>);
- сайта Института социологии РАН (<http://www.isras.ru>);
- справочников: Научные организации России: Справочник. 4-е изд., перераб. и доп. ЦИСН. М., 1997; Научно-инновационный комплекс Санкт-Петербурга. Стат. сб. М.: ЦИСН, 2004.

³ Котельникова З.В. Молодая гвардия экономической социологии: тематический обзор авторефератов кандидатских диссертаций за 2000–2003 гг. // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 145–146.

3. Крупные Интернет-порталы

- федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» (www.ecsocman.edu.ru);
- Ресурсный центр ЭКСОЦЕНТР (www.ecsoc.ru);
- Портал «AUDITORIUM.RU» (www.auditorium.ru);
- Портал «SOCIO ON NET: социология и маркетинг в сети» (<http://socionet.narod.ru>);
- Портал «Российская сеть информационного сообщества» (<http://www.isn.ru/index415.shtml>);
- Санкт-Петербургская ассоциация социологов (<http://www.sociologists.spb.ru>), в том числе:
 - Социологи Санкт-Петербурга: Кто есть кто. Индивидуальные члены Санкт-Петербургской ассоциации социологов: Информационный справочник. СПб.: Специальная литература, 1999 (<http://www.sociologists.spb.ru/SOCORG.htm>),
 - Исследовательские социологические организации Санкт-Петербурга и Северо-Запада / Сост. Н. Красовец; ред. А.М. Ильина (<http://www.sociologists.spb.ru/members.htm>).

4. Информация о месте работы авторов публикаций по экономической социологии в центральных академических журналах за 2000–2004 гг.

- Электронный журнал «Экономическая социология» (<http://ecsoc.msses.ru>);
- Pro et Contra (<http://www.carnegie.ru/ru/pubs/procontra...>);
- Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии (<http://www.levada.ru>);
- Журнал социологии и социальной антропологии (<http://www.sociology.net.ru/journal/>);
- Мир России (<http://www.hse.ru/journals/wrldross/file...>);
- Общественные науки и современность (<http://ecsocman.edu.ru/ons>);
- Рубеж. Альманах социальных исследований (<http://ecsocman.edu.ru/rubezh/>);
- Социологические исследования (http://2001.isras.ru/SocIs/SocIs_Index.h...);
- Социологический журнал (<http://www.nir.ru/socio/scipubl/socjour...>).

В результате мы получили 55 организаций, которые можно отнести к центрам экономической социологии⁴, в том числе: 22 структурных подразделения институтов РАН, 19 кафедр высших учебных заведений, 9 некоммерческих автономных организаций и 5 социологических центров при высшем учебном заведении (см. табл. 1).

Таблица 1. Распределение центров экономической социологии по организационным видам

Организационный вид центра	Количество
Структурное подразделение института РАН	22
Кафедра вуза	19
Автономная некоммерческая организация или ее подразделение	9
Научный исследовательский центр при вузе	5
Всего	55

⁴ Перечень организаций см. в Приложении; более подробное описание организаций можно найти на сайте ЭКСОЦЕНТРа (<http://ecsoc.ru>).

Речь идет о научных центрах России, интенсивно занимающихся разработками в области экономической социологии, активно участвующих в горизонтальных связях социологического сообщества, ведущих активную публикационную деятельность.

ЦЕНТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ НА КАРТЕ РОССИИ

Распределение экономико-социологических центров по регионам представлено на карте Российской Федерации. Больше число центров расположено в европейской части России. Количественное преимущество остается за столичными городами: Москвой и Санкт-Петербургом.



★ - научные центры экономической социологии: Москва, Санкт-Петербург, Саратов, Екатеринбург, Иркутск, Новосибирск, Сыктывкар, Барнаул, Владивосток, Волгоград, Казань, Краснодар, Нижний Новгород, Новочеркасск, Пенза, Самара, Тюмень, Ульяновск, Уфа.

Мы также сопоставили полученные результаты со статистикой развития науки в регионах России. Результат оказался предсказуемым: обозначенные города преимущественно входят в первую тридчатку регионов России по количественному распределению исследователей, занятых в общественных науках (см. Приложение).

Первые экономико-социологические центры появились в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Самаре, Нижнем Новгороде и Иркутске. Они представляли собой структурные подразделения институтов РАН и социологические центры в вузах.

Переломным моментом в развитии отечественной экономической социологии можно считать 1988–1989 гг. – дату начала активной институционализации профессиональных организаций в России. За 1988–1991 гг. возникло 14 организаций, из них 6 кафедр, 5 структурных подразделений институтов РАН, 3 автономные некоммерческие организации. Для сравнения: за 2000–2004 гг. было учреждено 9 центров, в числе которых 1 кафедра, 1 структурное подразделение института РАН, 2 исследовательских центра при вузе и 5 автономных некоммерческих организаций.

Таблица 2. Распределение центров экономической социологии по городам России

Город	Количество организаций	Город	Количество организаций
Москва	24	Казань	1
Санкт-Петербург	7	Краснодар	1
Саратов	4	Нижний Новгород	1
Екатеринбург	2	Новочеркасск	1
Иркутск	2	Пенза	1
Новосибирск	2	Самара	1
Сыктывкар	2	Тюмень	1
Барнаул	1	Ульяновск	1
Владивосток	1	Уфа	1
Волгоград	1	Всего	55

Очевидна тенденция сокращения штатов огромных НИИ и перемещение центров исследовательской деятельности в высшие учебные заведения и третий сектор. Последние по числу занятых исследователей значительно превосходят коллективы научных институтов.

Таблица 3. Период создания экономико-социологических центров России

Период создания	Количество
До 1987 г.	4
С 1988 г. по 1991 г.	14
С 1992 г. по 1999 г.	22
С 2000 г. – н.в.	9
Нет информации	6
Всего	55

ТЕМАТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Наследием социологии советского периода являются эмпиризм и прикладная направленность. По-прежнему «конкретные исследования» доминируют над теоретическими, только теперь их границы в большей степени совпадают с географическими. Специфика современных экономико-социологических исследований состоит в том, что они строятся на небольших региональных выборках и представляют собой одномоментный срез информации по той или иной проблематике.

Венгерский экономсоциолог Д. Ленгель различал парадигмально-ориентированную и проблемно-ориентированную социологию. «Первая четко определяет себя по методу, который применяется по отношению к разным объектам. Вторая же заботится в первую очередь о нахождении наиболее острых (актуальных) проблем и имеет относительно размытую методологическую приверженность»⁵. По мнению В.В. Радаева, российское

⁵ Радаев В.В. Экономическая социология в России // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 130.

академическое сообщество тяготеет ко второму из обозначенных направлений. Опираясь на анализ публикаций, исследовательских проектов и учебных программ современных центров, мы соглашаемся с высказанным предположением. Большинству экономико-социологических организаций свойственны методологическая размытость и приверженность объекту изучения. Тем не менее доминирующими теоретическими подходами в настоящее время являются:

- структурно-функциональный подход;
- новый институциональный подход в социологии;
- культурно-этнографический подход.

Проблемная ориентированность отечественной социологии обуславливает и спектр наиболее распространенных тем изучения. Количественное распределение рубрик экономической социологии, которые сегодня разрабатывают научные центры, носит предсказуемый характер и соответствует набору актуальных вопросов. Наиболее популярными темами за период 2000–2004 гг. оказались: социально-экономическая дифференциация, бедность; рынки труда, занятость; неформальная экономика; социальная политика; гендерные отношения и хозяйство; предпринимательство и создание предприятий; трудовые отношения и трудовые конфликты, криминалитет и хозяйство. По-прежнему остаются без особого внимания такие важные темы для дальнейшего развития дисциплины, как методология экономической социологии; история экономической социологии; модели социально-экономического развития; хозяйственные идеологии.

Таблица 4. Распространенность тем экономической социологии в исследовательской и публикационной деятельности центров⁶

Тематическая рубрика	Количество центров
Социально-экономическая дифференциация. Бедность	29
Рынки труда. Занятость	27
Неформальная экономика	20
Социальная политика	15
Гендерные отношения и хозяйство	14
Трудовые отношения и трудовые конфликты	14
Предпринимательство и создание предприятий	13
Криминалитет и хозяйство	9
Власть и хозяйство. Государство и хозяйство	8
Финансовое поведение. Деньги	8
Производственная деятельность	6
Посткоммунистические трансформации	6
Потребление и стили жизни	5
Культура и хозяйство. Хозяйственная этика	4
Этнические отношения и хозяйство	4
Методология экономической социологии	3
Права собственности и структуры управления	3
История экономической социологии	2
Социальный капитал и доверие	2
Модели социально-экономического развития	2

⁶ Распространенность темы определялась как наличие исследовательских проектов и (или) публикаций сотрудников центра по данной проблематике за 2000–2004 гг. При этом информация может быть неполной, поскольку мы смотрели данные, которые открыто декларируются учреждением на сайтах, и публикации исследователей в журналах.

Если сравнить полученные результаты с данными работы Радаева В.В. «Экономическая социология: современное состояние и перспективы развития» (1998)⁷, где представлено распределение тем экономико-социологических публикаций в российских журнальных и монографических изданиях в середине 1990-х гг. Можно увидеть, что лидерами по-прежнему являются «Социально-экономическая дифференциация, бедность» и «Рынки труда, занятость». В остальном исследовательские приоритеты значительно поменялись. Перестала быть актуальной тема «Социальные аспекты экономических реформ в России», теряет позиции категория «Предпринимательство и создание предприятий». На первый план выходят: неформальная экономика; социальная политика и хозяйство; власть и хозяйство; гендерные отношения и хозяйство.

Стоит обратить внимание и на то, что распространенность тем экономической социологии, разрабатываемых центрами, не совпадает с распределением тем кандидатских диссертаций за 2000–2002 гг., где первую четверку составляли «Рынки труда, занятость», «Власть и хозяйство», «Предпринимательство и создание предприятий», «Трудовые отношения и конфликты»⁸. По всей видимости, кандидатские диссертации отражают более традиционную структуру исследовательских предпочтений отечественных социологов, нежели набор злободневных проблем.

В ходе анализа деятельности академических учреждений мы еще раз убедились в том, что многие предметные направления представлены скорее персоналиями, нежели центрами.

Профессиональные центры занимаются разработкой нескольких тем одновременно, и во многих случаях трудно обозначить их четкую специализацию. Тем не менее имеет смысл по некоторым категориям экономической социологии перечислить центры, которые вносят коллективный вклад в развитие темы.

В рамках рубрики «Социально-экономическая дифференциация; бедность» наиболее частыми темами являются измерения благосостояния населения, неравенство социальных групп, проблемы среднего класса, феномен бедности. Специализированные центры в данной области:

- Аналитический центр Юрия Левады (рук. – Ю.А. Левада, А.И. Гражданкин, Л.А. Хахулина, Ю.А. Полетаев)
- Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН (ИСЭПН РАН):
 - Лаборатория распределительных отношений (рук. – Л. Н. Овчарова)
 - Лаборатория социально-экономических проблем хозяйственной деятельности населения (рук. – Е.М. Аврамова)
- Институт социологии РАН:
 - Сектор социальной мобильности (рук. – М.Ф. Черныш)
 - Сектор социальной структуры (рук. – З.Т. Голенкова)
- Институт комплексных социальных исследований РАН (ИКСИ РАН):
 - Отдел социально-экономических исследований (рук. – Н.Е. Тихонова)
- Кафедра общей социологии Новосибирского государственного университета (рук. – Т.Ю. Богомолова)
- Независимый институт социальной политики (рук. – Т.М. Малева)

⁷ Радаев В.В. Экономическая социология: современное состояние и перспективы развития // Социология в России / Отв. ред. В.А. Ядов. М.: Институт социологии РАН, 1998 (<http://www.auditorium.ru/p/showindex.php?ShowIndex=440>).

⁸ Котельникова З.В. Молодая гвардия экономической социологии. С. 139.

Категория «*Рынки труда и занятость*» представляет собой одну из наиболее традиционных проблематик отечественной социологии. Более половины научных центров проводят такие исследования в постоянном режиме. Однако обозначим ведущие организации по этой проблематике:

- Институт сравнительных исследований трудовых отношений (рук. – В.И. Кабалина)
филиал в Саратове (рук. – И.М. Козина)
филиал в Санкт-Петербурге (рук. – М.А. Ильина)
- Центр трудовых исследований ГУ ВШЭ (рук. – В.Е. Гимпельсон)
- Центр социальной политики и рынка труда Института экономики РАН (рук. – Т.Я. Четвернина)

За последнее время у исследователей возник значительный интерес к теме «*Неформальная экономика*». Наиболее значимые исследования проводятся следующими организациями:

- Кафедра экономической социологии ГУ ВШЭ (рук. – В.В. Радаев)
- Лаборатория социальной структуры и социодинамики Института аграрных проблем РАН (рук. – П.П. Великий)
- Лаборатория экономики домашнего хозяйства Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (ИСЭПН РАН) (рук. – В.М. Жеребин)
- Междисциплинарный академический центр социальных наук (Интерцентр) МВШСЭН (рук. – А.М. Никулин)
- Отдел социальных проблем Института экономики и организации промышленного производства (рук. – З.И. Калугина)
- Сектор повседневной деятельности и бюджета времени Института социологии РАН (рук. – В.Д. Патрушев)

В рамках раздела «*Гендерные отношения и хозяйство*» наиболее распространенными темами являются социальная политика, женское предпринимательство и гендерная сегрегация рынка труда. Ведущими центрами в этой категории являются:

- Лаборатория гендерной экономики Института социально-экономических проблем народонаселения (рук. – Н.М. Римащевская)
- Московский гендерный центр (рук. – О.А. Воронина)
- Центр гендерных исследований, Владивосток (рук. – Л.Д. Ерохина)

Тема «*Предпринимательство и создание предприятий*» также представляет одну из самых устоявшихся и популярных категорий:

- Кафедра экономической социологии ГУ ВШЭ (рук. – В.В. Радаев)
- Институт анализа предприятий и рынков ГУ ВШЭ (рук. – А.А. Яковлев)

«*Социальная политика*» – совсем недавно возникшая тема, но быстро набирающая обороты. Здесь мы можем выделить деятельность таких центров, как:

- Независимый институт социальной политики (рук. – Т.М. Малева)
- Кафедра социально-экономических систем и социальной политики ГУ ВШЭ (рук. – Н.Е. Тихонова)

- Центр социальной политики и гендерных исследований, Саратов (рук. – П.В. Романов, Е.Р. Ярская-Смирнова)
- Центр социальной политики и рынка труда Института экономики РАН (рук. – Т.Я. Четвернина)

«Власть и хозяйство; государство и хозяйство» – тема, в которой специализируются:

- Сектор изучения элит Института социологии РАН (рук. – О.А. Крыштановская)
- Сектор власти и властных структур Социологического института РАН, Санкт-Петербург (рук. – А.В. Дука)
- Кафедра социологии Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации (рук. – В.Э. Бойков)

«Криминалитет и хозяйство»:

- Кафедра социологии филиала ГУ ВШЭ в Санкт-Петербурге (рук. – В.В. Волков)
- Лаборатория экономической социологии Института социально-экономических проблем народонаселения (рук. – Р.В. Рывкина)
- Центр изучения социальных исследований и образования, Иркутск (рук. – М.Я. Рожанский)

«Финансовое поведение; деньги»:

- Аналитический центр Юрия Левады (рук. – Ю.А. Левада, А.И. Гражданкин, Л.А. Хахулина, Ю.А. Полетаев)
- Кафедра общей социологии Новосибирского государственного университета (рук. – Т.Ю. Богомолова)
- Кафедра прикладной социологии Нижегородского государственного университета (рук. – А.А. Иудин)
- Кафедра социологии Финансовой академии (рук. – Г.Г. Силласте)

«Этнические отношения и хозяйство»:

- Центр независимых социологических исследований, Санкт-Петербург (рук. – В.М. Воронков)
- Лаборатория этноэкономики Института социально-экономических проблем народонаселения (рук. – А.Г. Гаджиев)
- Отдел Института социологии РАН в Краснодаре (рук. – А.А. Хагуров)

«Потребление и стили жизни»:

- Аналитический центр Юрия Левады (рук. – Ю.А. Левада, А.И. Гражданкин, Л.А. Хахулина, Ю.А. Полетаев)
- Кафедра экономической социологии ГУ ВШЭ

«Культура и хозяйство; хозяйственная этика»:

- Лаборатория экономической социологии и психологии НИИ комплексных социальных исследований СПбГУ (рук. – Н.И. Боенко)
- Кафедра социально-экономических систем и социальной политики ГУ ВШЭ (рук. – Н.Е. Тихонова)

Разработкой общей *методологии и истории экономической социологии* преимущественно занимаются: кафедра экономической социологии ГУ ВШЭ (В.В. Радаев); кафедра социологии труда и экономической социологии МГУ (И.В. Верховин); кафедра экономической социологии СПбГУ (Ю.В. Веселов).

Кроме того, в данный момент на развитие и формирование экономической социологии большое влияние оказывает переводческая деятельность. В первую очередь, здесь необходимо отметить работу коллективов журнала «Экономическая социология» (гл. ред. – В.В. Радаев) и «Журнала социологии и социальной антропологии» (гл. ред. – В.В. Козловский).

ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

К началу 2003–2004 учебного года система высшего образования России объединяла 654 государственных и 392 негосударственных вуза⁹. Подготовку специалистов по социологии (специальность 020300) осуществляет 151 вуз, включая филиалы¹⁰. Для анализа мы отобрали 19 кафедр, которые специализируются на экономической социологии.

Таблица 5. Распределение количества кафедр, специализирующихся на экономической социологии, по типам вузов

Тип вуза	Количество
Кафедра классического университета	8
Кафедра экономического университета	7
Кафедра технического университета	2
Кафедра академии государственной службы	1
Кафедра педагогического университета	1
Всего	19

На территории России нам удалось обнаружить только 4 кафедры, которые носят название «экономическая социология»:

- кафедра экономической социологии ГУ ВШЭ;
- кафедра социологии труда и экономической социологии МГУ;
- кафедра экономической социологии СПбГУ;
- кафедра экономической социологии Саратовского государственного социально-экономического университета.

Названные кафедры, за исключением последней, входят в состав факультетов социологии, включающих большое число специализированных подразделений.

Кроме учета количественных показателей распространенности экономико-социологического образования важно осознать его качественное состояние, так как «именно система преподавания способствует закреплению новых научных направлений и выделению их в

⁹ Портал «Статистика российского образования» (<http://stat.edu.ru/stat/vis.shtml>).

¹⁰ Источник данных «Все вузы России: справочник для поступающих» (<http://abitur.nica.ru>).

качестве новых сегментов знаний»¹¹. Надо отметить, что единой методики преподавания экономической социологии пока нет. Комплектация учебных курсов напрямую зависит от наличия специалистов по той или иной проблематике, которые активно ведут исследовательскую деятельность. Обычно учебные курсы формируются в соответствии с научными интересами преподавателей.

Базовые курсы, которые присутствуют во всех учебных планах по социологии, составляют экономическая социология, социология труда, социология организаций, социальная стратификация. Набор учебных дисциплин по экономической социологии, как правило, представлен специализированными курсами, такими, как социология потребления, социальная политика, организационная культура, социология предпринимательства, социология домашнего хозяйства, рынки труда и занятости, социология третьего сектора. В меньшинстве оказываются социальные сети, криминалитет и хозяйство, социология финансового поведения, гендерные отношения и хозяйство, история социально-экономической мысли в России, социология экономики переходного периода.

Наиболее полно учебные курсы по экономической социологии представлены у четырех кафедр из списка, составленного для анализа:

- кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ (рук. – В.В. Радаев), кафедры экономической социологии СПбГУ (рук. – Ю.В. Веселов),
- кафедры социологии филиала ГУ ВШЭ в Санкт-Петербурге (рук. – В.В. Волков)
- кафедры общей социологии НГУ (рук. – Т.Ю. Богомолова).

Для иллюстрации кратко остановимся на сходствах и различиях учебных программ по экономической социологии. Мы сравнили программу базового курса «Экономическая социология» кафедры экономической социологии Государственного университета – Высшей школы экономики, автор – В.В. Радаев¹²; программу кафедры экономической социологии Санкт-Петербургского государственного университета, автор – Ю.В. Веселов¹³; кафедры общей социологии Новосибирского государственного университета, авторы – З.И. Калугина, О.П. Фадеева¹⁴; кафедры социологии и политологии Волгоградского государственного университета, автор – И.В. Василенко¹⁵; а также программу курса кафедры социологии и социальной работы Байкальского университета экономики и права, авторы – Н.М. Токарская, Т.Г. Озерникова¹⁶. Все перечисленные программы соответствуют достаточно высокому уровню.

Указанные программы по экономической социологии имеют пересечения в наборе тем экономической социологии и списке литературы. Однако логика организации дисциплины и приверженность теоретическим направлениям различны. Специфика программы курса В.В. Радаева состоит в том, что она в большей степени ориентирована на современную западную экономическую социологию; темы занятий сформулированы в соответствии с подходами новой экономической социологии. Ю.В. Веселов в программе экономической социологии акцентирует внимание на истории социально-экономических учений и эволюции

¹¹ *Ивашиненко Н.Н.* Заметки о преподавании экономической социологии в Германии // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 117.

¹² См.: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/92593.html>

¹³ См.: <http://www.soc.pu.ru/inf/courses/020300/ecsoc.shtml>

¹⁴ См.: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/sect/236/p4.html?ml=fc>

¹⁵ Там же.

¹⁶ См.: <http://www.socgrant.isea.ru/index1.htm>

методологии. Особенность курсов экономической социологии З.И. Калугиной, О.П. Фадеевой и Н.М. Токарской, Т.Г. Озерниковой заключается в объектной ориентации; темы занятий скорее выстроены согласно основным объектам изучения. И наконец, программа И.В. Василенко организована по принципу набора основных категорий и понятийного аппарата экономической социологии.

Что касается базовых учебных пособий по экономической социологии, то в их число входят:

- Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск, М.: Наука, 1991;
- Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1995;
- Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997;
- Соколова Г.Н. Экономическая социология. Учебник. М.: ИИД «Филинь», 2000.
- Верховин В.И., Зубков В.И. Экономическая социология: монография. М.: Издательство РУДН, 2002.
- Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.

Заключение

Началом активной институционализации центров экономической социологии можно считать 1988-1989 гг. В это время активно создавались специализированные организации. Первые экономико-социологические центры появились в Иркутске, Москве, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Самаре, Санкт-Петербурге. В настоящий момент их общее число составляет более 50. Большая их часть сосредоточена в столичных городах: Москве и Санкт-Петербурге. Далеко не все учреждения в нашем списке ассоциируют себя с центрами экономической социологии, часть из них специализируется в других областях. Однако их исследовательская и публикационная деятельность значима для дальнейшего развития отечественной экономической социологии.

Мы зафиксировали тенденцию изменения организационной формы научных центров. Если до середины 1990-х гг. решающую роль в развитии дисциплины играли подразделения институтов РАН, то сегодня – исследовательские коллективы высших учебных заведений и организации третьего сектора. Во многом данный процесс обусловлен трансформацией системы организации профессионального сообщества и источников финансирования.

Мы являемся также свидетелями переопределения институциональных границ экономической социологии и смежных с ней дисциплин. Это происходит как внутри социологии: между экономической социологией, социологией управления, социологией труда, так и в сфере внешних общественных наук: между экономической социологией, институциональной экономикой, менеджментом организации, экономикой предприятия, экономикой труда, маркетингом, государственным и муниципальным управлением.

Большинство исследований по экономической социологии можно отнести к проблемно-ориентированному типу социологии. По-прежнему преобладают эмпирические и прикладные исследования.

В настоящий момент в отечественной экономической социологии присутствует методологический плюрализм, но в качестве доминирующих можно обозначить следующие теоретические подходы: структурно-функциональный, новый институционализм в социологии и культурно-этнографический.

На территории России нам удалось обнаружить только четыре кафедры с одноименным названием. Отсутствует и единая практика преподавания профессиональных дисциплин.

Комплектация учебных планов по экономической социологии во многом обусловлена научными интересами руководителей, наличием специалистов и встроенностью образовательных учреждений в сети профессионального социологического сообщества.

Эта проблемная ориентированность экономико-социологических центров определяет и набор тем современных исследований. Самыми распространенными являются: социально-экономическая дифференциация, бедность; рынок труда, занятость; неформальная экономика; социальная политика; предпринимательство; гендерные отношения и хозяйство; власть и хозяйство; криминалитет и хозяйство. В стороне остаются методология экономической социологии; история экономической социологии; культура и хозяйство; хозяйственная этика; модели социально-экономического развития. Тем не менее круг исследовательских тем постепенно расширяется.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Список центров экономической социологии¹⁷

МОСКВА

1. Аналитический центр Юрия Левады (Левада-Центр) (рук. – Ю.А. Левада)
2. Институт сравнительных исследований трудовых отношений (рук. – В.А. Борисов, В.И. Кабалина)
3. Кафедра социально-экономических систем и социальной политики Государственного университета – Высшей школы экономики (рук. – Н.Е. Тихонова)
4. Кафедра социологии труда и экономической социологии Московского государственного университета (рук. – Н.Р. Исправникова)
5. Кафедра социологии Российской академии государственной службы при Правительстве Российской Федерации (рук. – В.Э. Бойков)
6. Кафедра социологии Финансовой академии (рук. – Г.Г. Силласте)
7. Кафедра экономической социологии Государственного университета – Высшей школы экономики (рук. – В.В. Радаев)
8. Лаборатория гендерной экономики Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (рук. – Н.М. Римащевская)
9. Лаборатория распределительных отношений Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (рук. – Л.Н. Овчарова)
10. Лаборатория социально-экономических проблем хозяйственной деятельности населения Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (рук. – Е.М. Аврамова)
11. Лаборатория экономики домашнего хозяйства Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (рук. – В.М. Жеребин)
12. Лаборатория экономической социологии Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (рук. – Р.В. Рывкина)
13. Лаборатория этноэкономики Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (рук. – А.Г. Гаджиев)
14. Междисциплинарный академический центр социальных наук (Интерцентр) Высшей московской школы социальных и экономических наук (рук. – А.М. Никулин)
15. Московский центр гендерных исследований (рук. – О.А. Воронина)

¹⁷ Подробную информацию см. на сайте ЭКСОЦЕНТРа в разделе «Экономическая социология в России: образовательные и исследовательские центры», www.ecsoc.ru

16. Независимый институт социальной политики (рук. – Т.М. Малева)
17. Отдел социально-экономических исследований Института комплексных социальных исследований РАН (рук. – Н.Е. Тихонова)
18. Сектор изучения элит Института социологии РАН (рук. – О.А. Крыштановская)
19. Сектор социальной мобильности Института социологии РАН (рук. – М.Ф. Черныш)
20. Сектор социальной структуры Института социологии РАН (рук. – З.Т. Голенкова)
21. Центр повседневной деятельности и бюджета времени Института социологии РАН (рук. – В.Д. Патрушев)
22. Центр социальной политики и рынка труда Института экономики РАН (рук. – Т.Я. Четвернина)
23. Центр социологии экономики Института социально-политических исследований РАН (рук. – И.Я. Богданов)
24. Центр трудовых исследований Государственного университета – Высшей школы экономики (рук. – В.Е. Гимпельсон)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

1. Филиал Института сравнительных исследований трудовых отношений (рук. – М.А. Ильина)
2. Кафедра социологии филиала Государственного университета – Высшей школы экономики в Санкт-Петербурге (рук. – В.В. Волков)
3. Кафедра социологии и управления персоналом Государственного университета экономики и финансов (рук. – В.А. Потемкин)
4. Кафедра экономической социологии Санкт-Петербургского государственного университета (рук. – Ю.В. Веселов)
5. Лаборатория экономической социологии и психологии НИИ комплексных социальных исследований Санкт-Петербургского государственного университета (рук. – Н.И. Боечко)
6. Сектор социологии власти и властных структур Социологического института РАН (рук. – А.В. Дука)
7. Центр независимых социологических исследований (рук. – В.М. Воронков)

САРАТОВ

1. Кафедра социальной работы и социальной антропологии Саратовского государственного технического университета (рук. – Е.Р. Ярская-Смирнова)
2. Кафедра экономической социологии Саратовского государственного социально-экономического университета (рук. – А.Н. Кочетов)
3. Лаборатория социальной структуры и социодинамики села Института аграрных проблем РАН (рук. – П.П. Великий)
4. Центр социальной политики и гендерных исследований (рук. – Е.Р. Ярская-Смирнова, П.В. Романов)

ЕКАТЕРИНБУРГ

1. Кафедра общей и прикладной социологии Уральского государственного педагогического университета (рук. – Л.Е. Петрова)
2. Отдел экономической социологии Института экономики УрО РАН (рук. – Б.С. Павлов)

ИРКУТСК

1. Кафедра социологии и социальной работы Байкальского государственного университета экономики и права (рук. – Б.Л. Токарский)
2. Центр независимых социальных исследований и образования (рук. – М.Я. Рожанский)

НОВОСИБИРСК

1. Кафедра общей социологии Новосибирского государственного университета (рук. – Т.Ю. Богомолова)
2. Отдел социальных проблем Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (рук. – З.И. Калугина)

СЫКТЫВКАР

1. Институт региональных социальных исследований Республики Коми (рук. – П.П. Кротов)
2. Сектор экономической социологии Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН (рук. – С.С. Ярошенко)

БАРНАУЛ

Центр социально-экономических исследований и региональной политики (рук. – А.Е. Сергиенко)

ВЛАДИВОСТОК

Центр гендерных исследований Владивостокского государственного университета экономики и сервиса (рук. – Л.Д. Ерохина)

ВОЛГОГРАД

Кафедра социологии и политологии Волгоградского государственного университета (рук. – В.И. Кирьянов)

КАЗАНЬ

Отдел социологии АН республики Татарстан (рук. – Ю.Р. Хайруллина)

КРАСНОДАР

Отдел Института социологии РАН в Краснодаре (рук. – А.А. Хагуров)

НИЖНИЙ НОВГОРОД

Кафедра прикладной социологии Нижегородского государственного университета (рук. – А.А. Иудин)

НОВОЧЕРКАССК

Кафедра социологии и психологии Южно-Российского технического университета (рук. – Л.И. Щербакова)

ПЕНЗА

Кафедра социологии и управления персоналом Пензенского государственного университета (рук. – Г.Б. Кошарная)

САМАРА

Филиал института сравнительных исследований трудовых отношений (рук. – И.М. Козина)

ТЮМЕНЬ

Кафедра социологии и социального управления Тюменского государственного университета (рук. – В.В. Гаврелюк)

УФА

Кафедра социологии труда и экономики предпринимательства Башкирского государственного университета (рук. – Ф.У. Мухаметлатыпов)

УЛЬЯНОВСК

НИЦ «Регион» Ульяновского государственного университета (рук. – Е.Л. Омельченко)

Таблица 1. Исследователи по областям общественных наук*, человек¹⁸

2002 г.	2001 г.	2000 г.	Город / регион	2002 г.	2001 г.	2000 г.	Город / регион
7564	8156	8353	г. Москва	72	56	54	Томская область
776	848	957	г. Санкт-Петербург	71	74	70	Республика Коми
478	489	518	Новосибирская область	68	63	66	Саратовская область
204	201	222	Свердловская область	59	65	63	Мурманская область
180	204	153	Нижегородская область	49	107	39	Республика Карелия
175	176	180	Республика Саха	46	35	36	Амурская область
159	154	37	Кемеровская область	45	113	37	Пермская область
149	149	150	Хабаровский край	45	23	23	Иркутская область
136	115	175	Тюменская область	38	28	29	Белгородская область
133	138	129	Пензенская область	33	35	38	Ярославская область
110	111	102	Республика Башкортостан	30	38	49	Приморский край
96	108	75	Самарская область	25	33	32	Волгоградская область
95	98	103	Ростовская область	21	21	20	Омская область
91	79	91	Республика Татарстан	8	9	9	Ульяновская область
90	89	63	Республика Дагестан	6	6	6	Алтайский край
72	100	100	Краснодарский край				

* Общественные науки: общественные науки в целом (00); философия (02); история, исторические науки (03); социология (04); демография (05); экономика, экономические науки (06).

¹⁸ Наука в регионах России. Стат. сб. / Гл. ред. Л.Э. Миндели. М.: ЦИСН, 2004.

Распределение тем экономической социологии по организационным типам центров

Тематическая рубрика	Кафедра вуза	Некоммерческая организация	Структурное подразделение учреждений РАН	Исследовательский центр вуза
Социально-экономическая дифференциация. Бедность	6	6	14	3
Рынки труда. Занятость	6	6	11	4
Неформальная экономика	6	4	9	1
Социальная политика	5	4	4	2
Гендерные отношения и хозяйство	3	3	6	2
Предпринимательство и создание предприятий	4	2	5	2
Трудовые отношения и трудовые конфликты	8	2	4	
Криминалитет и хозяйство	4	1	1	3
Власть и хозяйство. Государство и хозяйство	2	1	3	2
Финансовое поведение. Деньги	5	1	2	
Производственная деятельность		1	4	1
Посткоммунистические трансформации	2		3	1
Культура и хозяйство. Хозяйственная этика	2		1	1
Потребление и стили жизни	3	1	1	
Этнические отношения и хозяйство		2	2	
Методология экономической социологии	3			
Права собственности и структуры управления	1		2	
История экономической социологии	1		1	
Социальный капитал и доверие	1	1		
Модели социально- экономического развития	1		1	

Новые книги

VR Прошло восемь лет с момента опубликования книги В.В. Радаева «Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997». Ее перепечатки в 1998 и 2000 гг. производились без изменений. И в данном случае речь идет не о переиздании с доработкой, а фактически о новой книге. В ней появилось семь совершенно новых глав, а остальные главы реструктурированы и переписаны. В этом номере публикуются авторское предисловие и оглавление данной книги.

Радаев В.В. Экономическая социология: учеб. пособие для вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. 603 с.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономическая социология в начале XXI в. является одним из наиболее активно развивающихся исследовательских направлений в социальных науках. Эта дисциплина опирается на длинную и богатую интеллектуальную традицию и в то же время является молодой, становящейся. Дело в том, что вплоть до 1990-х гг. в исследовательских и учебных программах – и за рубежом, и в России – экономическая социология часто появлялась под другими названиями, обозначающими более узкие предметные области («индустриальная социология», «трудовые отношения», «теория организаций» и т.п.). И сегодня многие специалисты в самых разных странах продолжают работать на ее поле, не называя себя «экономсоциологами». Однако ситуация меняется. И все возрастающее число исследователей проявляют интерес к экономической социологии как таковой и начинают идентифицировать себя с этим направлением¹. Вводятся специальные учебные курсы, издаются учебники и хрестоматии, формируются исследовательские ассоциации и группы. Наряду с одним из старейших комитетов Международной социологической ассоциации (ISA) по экономической социологии (RC02 «Хозяйство и общество»), созданным в 1986 г. Н. Смелсером, А. Мартинелли и Ф. Кордозой, успешно работает с начала 1990-х гг. исследовательская сеть «Экономическая социология» Европейской социологической ассоциации (ESA), в 2001 г. образован экономико-социологический Комитет в рамках Американской социологической ассоциации (ASA) (наиболее сильной национальной ассоциации), который быстро вырос и стал одним из наиболее заметных комитетов. Возрастает число университетских учебных курсов, напрямую связанных с экономической социологией. Словом, ее институционализация как особой дисциплины идет полным ходом. Причем в этом отношении российское профессиональное сообщество, как мы покажем в заключительном разделе книги, не сильно отстает от западных коллег, а по некоторым элементам даже опережает. Но главное, появляется все большее количество интересных исследований, которые используют инструменты экономико-социологического анализа.

Цель и основания книги. *Основная цель книги* состоит в систематизации разнообразных экономико-социологических подходов. Она предлагает собой набор исследовательских инструментов для теоретических и эмпирических изысканий. В книге представляются основные классические концепции и то, что позволительно назвать «современной классикой», – работы, опубликованные начиная с середины 1980-х гг., которые при этом уже в достаточной мере себя зарекомендовали.

¹ Серию обзорных материалов о состоянии экономической социологии в разных странах см. в журнале «Экономическая социология», рубрика «Профессиональные обзоры» (<http://www.ecsoc.msses.ru/Review.php>).

Методологическая основа предложенных построений достаточно сложна. Как известно, чтобы проложить свой собственный путь, нужно черпать из самых разных источников. В моей профессиональной биографии все начиналось в 1980-е гг. с ортодоксального марксистского образования. Позднее, наряду с изучением нео- и постмарксизма, пришло увлечение трудами М. Вебера и его последователей, которые изучались мною довольно детально в первой половине 1990-х гг. (в первую очередь речь идет о британской индустриальной социологии и стратификационных исследованиях Дж. Голдторпа, Д. Локвуда и др.).

Затем пришла пора изучения истории экономической социологии (Р. Сведберг, Н. Смелсер) и новой экономической социологии современных американских исследователей (М. Грановеттер, П. Димаджио, Н. Флигстин и др.), которые сегодня образуют ядро мировой экономической социологии. Вместе с ними пришло увлечение новым институционализмом и исследованиями неформальной экономики.

Уже к концу 1990-х гг. багаж пополнился изучением трудов К. Поланьи и французской экономической теории конвенций, а также более внимательным изучением наследия П. Бурдьё. Немало времени уделялось на протяжении всего этого периода чтению классиков экономической теории, включая работы по новой институциональной экономической теории (Д. Норт, О. Уильямсон и др.). Все эти и многие другие влияния, несомненно, наложили отпечаток на общую структуру книги и содержание ее отдельных частей.

На протяжении всей книги центральный объект внимания – *действие человека*. Мы начинаем с обоснования принципов этого действия, его социальной обусловленности и структуры хозяйственных мотивов человека, переходя далее к рассмотрению его конкретных хозяйственных ролей – участника рынка и предпринимателя, менеджера и наемного работника, члена домашнего хозяйства и потребителя. По мере выполнения этих ролей человек включается в более широкие социальные структуры и общности – становится членом хозяйственных организаций и представителем социальных групп, его действие вплетается в панорамные картины эволюции хозяйства и общества.

Экономическая социология – достаточно широкая интегративная дисциплина. И ее поле слишком велико, чтобы его можно было охватить в рамках одной книги. В результате нами отобраны темы и концепции, которые кажутся наиболее важными для раскрытия экономико-социологического подхода. Каждая из выбранных тем может быть представлена как отдельное направление исследований, и практически по каждой из них читаются специальные лекционные курсы. Поэтому наше изложение во многих случаях неизбежно имеет вводный характер. В книге не ставится задача дать детальное изложение концепций того или иного автора, здесь нет пересказов отдельных работ. Это своего рода карта маршрутов современных экономико-социологических исследований. Мы стремимся скорее к выделению основных идей, их систематизации и расстановке ориентиров, по которым читатель сможет самостоятельно выбрать литературные источники и разобраться в интересующем его материале, что, конечно, предполагает наличие известного уровня мотивации и профессиональной подготовки.

Осталось добавить, что в книге содержится немало критики традиционных экономических подходов. Однако наша главная задача состоит не в том, чтобы в тысячный раз покрывать экономистов, а показать спектр возможных альтернативных решений.

Новизна книги. Предлагаемое Вашему вниманию учебное пособие является продолжением и развитием одной из моих предыдущих книг: *Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций*. М.: Аспект-Пресс, 1997 (1998, 2000). Однако это не простая перепечатка и даже не новое издание с косметической правкой и формальным «осовремениванием» части материала. По существу, это новый вариант книги или попросту новая книга.

И дело не в том, что я отказался от каких-то принципиальных положений, изложенных ранее. Просто с середины 1990-х гг. «много воды утекло». А течение было быстрым: именно в эти годы экономическая социология развивалась особенно активно. Появилось много новых работ, основные направления современной экономической социологии сформировались более отчетливо. И знакомство с этими работами, несомненно, помогло лучше понять или уточнить для себя многие вещи.

Помимо чтения новых книг и статей, серьезным стимулом к освоению новых течений стало активное общение с российскими и зарубежными коллегами, в том числе, участие на определенных этапах в организационной работе экономико-социологических комитетов и исследовательских сетей Международной и Европейской социологических ассоциаций, выступления на Всемирных и Европейских конгрессах, ряде конференций Общества по развитию социэкономии (SASE) и Международного общества по новой институциональной экономике (ISNIE), а также в более узких экономико-социологических семинарах. Много ценной информации было получено мною в ходе проведенной в 2001–2003 гг. серии интервью о состоянии и перспективах экономической социологии с ведущими мировыми специалистами (см. публикации в журнале «Экономическая социология», рубрика «Интервью» (<http://www.ecsoc.msses.ru/Discussion.php>)).

Дальнейшей систематизации материала в сильной степени способствовало постоянное чтение лекций. За эти годы мне пришлось неоднократно прочесть и вводный курс по экономической социологии, и более продвинутый курс «Экономическая социология – 2», посвященный современным теориям. Их дополняли курсы по социальной стратификации, социологии предпринимательства и, с недавнего времени, социологии рынков. Данные курсы читались в ведущих российских вузах (Государственный университет – Высшая школа экономики, Московская Высшая школа социальных и экономических наук, Европейский университет в Санкт-Петербурге, Новосибирский государственный университет), заставляя уточнять тематическую структуру, прояснять ключевые термины и заполнять белые пятна.

Важную роль сыграло и накопление опыта эмпирических исследований, которые проводились мною вместе с коллегами сначала в Институте экономики РАН, затем в Государственном университете – Высшей школе экономики. Они охватывали достаточно широкий спектр тем – новое российское предпринимательство и институциональные механизмы рынка, домохозяйственные сбережения и массовое финансовое поведение населения, практики действия средних классов и работающих бедных². Хотя мы и не используем здесь результаты этих исследований в явном виде, их влияние на выработку отдельных теоретических позиций было ощутимым.

Работе помогли и новые переводы на русский язык ведущих западных авторов. В начале 2000-х гг. мне тоже пришлось вовлечься в эту многотрудную деятельность, которая в итоге дала очень многое для понимания отдельных терминов и интерпретации ключевых позиций.

² Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003; Радаев В.В. О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 39–54; Радаев В.В. Уроки «финансовых пирамид», или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39–70; Радаев В.В. Обычные и инновационные практики // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 390–428; Радаев В.В. Кто поможет работающим бедным // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 3. С. 63–79.

Все эти усилия позволили не только дополнить материалы книги, но серьезным образом обновить ее концептуальный и терминологический аппарат.

Решительной переработке подверглась структура прежней книги. Во-первых, в ней появилось семь совершенно новых глав, посвященных:

- социологии рынков;
- государственному регулированию хозяйства;
- неформальной экономике;
- социологии потребления;
- социологии денег;
- институционализации российской экономической социологии;
- основным направлениям российской экономической социологии³.

Во-вторых, из текста исчезли три главы, которые были посвящены описанию советской и постсоветской хозяйственной системы. Их материал вполне можно было обновить, однако я решил этого не делать, чтобы более точно выдержать жанр данной книги, нацеленной на овладение разнообразным методологическим инструментарием. Конечно, знание многочисленных экономико-социологических подходов необходимо нам прежде всего для успешного анализа наших современных российских проблем. Тем не менее, вы не найдете здесь развернутых описаний хозяйственной системы России (или какого-либо иного общества). Самое большее, что я себе позволял, это приводимые в сносках отдельные иллюстративные примеры из российской жизни. Таким образом, как и прежний вариант «Экономической социологии», эта новая книга написана для России, но не о России. Но на этот раз принцип выдержан более последовательно.

В-третьих, ряд лекций был фактически полностью переписан. Это касается важнейшей главы о предмете экономической социологии, главы о культурных и властных основаниях экономического действия, основных подходах к анализу хозяйственных организаций. Многие материалы были серьезно доработаны и расширены. Речь идет о главах, посвященных эволюции «социологического человека», социологии домашнего хозяйства. Тексты других глав были подвергнуты серьезной реструктуризации (темы, посвященные хозяйственной мотивации и типам рациональности, предпринимательству, контролю над трудовым процессом со стороны работников). Серьезные добавления и изменения внесены в главы по общим подходам к социальной стратификации, моделям параллельного и циклического развития. Все прочие лекции также прошли через весьма тщательную доработку. Иными словами, читателю предыдущей книги многое покажется знакомым, но явно не будет повторять старый текст.

Как и в предыдущей книге, мы стараемся ссылаться на наиболее важные и относительно доступные источники, но их состав серьезно расширен, что находит свое отражение и в основном тексте, и в новом библиографическом списке, в котором отобраны наиболее

³ Некоторые новые материалы уже появлялись в печати. См., например: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003; Радаев В.В. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18–29; Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5–17 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>); Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3–14 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>); Радаев В.В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3–18.

значимые работы. Важные дополнения и корректировки внесены в программу учебного курса «Экономическая социология», который содержится в конце книги.

Наконец, и в основном тексте, и в учебной программе обычные библиографические описания сопровождаются нередкими ссылками на онлайн-ресурсы, доступные в системе Интернет (здесь мы отбирали наиболее надежные и открытые хранилища профессиональных электронных ресурсов – в основном сайты академических журналов). Мы считаем это чрезвычайно важным, ибо разработчики учебных программ все более активно обращаются к использованию электронных источников, и этот процесс будет нарастать.

Структура книги. Она не проста по своему построению. Эта структура включает двенадцать разделов, в каждом из которых освещается определенная тема или направление экономико-социологических исследований. Каждой теме отводятся по две-три главы, в которых раскрываются исходные понятия, сопоставляются основные исследовательские подходы в соответствующей области.

Для того чтобы раскрыть специфику экономико-социологического (или любого другого) подхода, нужно решить следующие задачи: проследить традицию (или традиции), на которую он опирается, раскрыть специфику предмета, предложить аналитические инструменты и показать, как они работают на разном содержательном материале. В *первом разделе* мы решаем первую из упомянутых задач: реконструируем логику двух традиций изучения хозяйства, которые опираются, соответственно, на модели «экономического» и «социологического» человека. В первой и второй главах рассматриваются основные этапы исторической эволюции этих моделей и те разнообразные формы, которые она породила. Раздел завершается экскурсом в историю непростых взаимоотношений экономических и социологических подходов.

Второй раздел также имеет вводный характер. В третьей главе раскрывается предмет экономической социологии, уточняются методологические границы, разделяющие экономическую теорию и экономическую социологию, а также анализируются методологические основы возможного синтеза экономического и социологического подходов. В четвертой главе мы погружаемся в один из наиболее важных и сложных методологических вопросов, посвященных структуре хозяйственной мотивации и типам рациональности. Здесь мы показываем несводимость этой мотивации к экономическому интересу и многозначность понятия «рациональное действие». В пятой главе развивается положение о социальной укорененности экономического действия в культурных и властных отношениях, а также популярная ныне тема о различных формах капитала.

Третий раздел обращается к социологическому анализу рынков. В шестой главе суммируются основные подходы к анализу рынков – сетевой и новый институциональный, социокультурный и политико-экономический. В седьмой главе речь идет о специфике государственного регулирования хозяйства и типах взаимодействия государства и хозяйства. А восьмая глава посвящена одной из наиболее интересных тем – неформальной экономике, включая определение ее сегментов и анализ особенностей неформальных правил, регулирующих хозяйственное поведение.

Важнейшая роль в хозяйственном процессе принадлежит предпринимательской деятельности. И в *четвертом разделе* (девятая и десятая главы) раскрывается веер подходов к определению предпринимательства как экономической функции, рисуется психологический портрет классического предпринимателя, «раскапываются» исторические корни предпринимательского духа. Это неизбежно подводит нас к анализу социальных отношений, в рамках которых формируется предпринимательское действие; к исследованию той среды, из которой выходят предпринимательские группы; и наконец, к фиксации той идеологической нагрузки, которую несет на себе идея предпринимательства.

Непосредственным результатом предпринимательской деятельности выступают вновь созданные и преобразованные организационные структуры. Соответственно, *пятый раздел* посвящен социологии хозяйственных организаций (предприниматель, таким образом, превращается в менеджера). В одиннадцатой главе дается общее понятие организации, подробно характеризуются ее основные признаки, рассматриваются исторические типы хозяйственной организации, предлагается оригинальная типология стратегий утверждения внутрифирменного авторитета. В двенадцатой главе раскрывается специфика экономических и социологических подходов к теории фирмы с акцентом на новые теоретические веяния.

Тема организационных моделей и поведения человека продолжается, по существу, и в *шестом разделе*. Здесь речь идет об установлении контроля над трудовым процессом внутри хозяйственной организации: как осуществляются постановка целей и распределение трудовых функций, регулирование ритма труда и оценка выполненных работ. Тринадцатая глава характеризует эволюцию стратегий управляющих (менеджеров) как доминирующей стороны трудовых отношений. А в четырнадцатой главе мы обращаемся к стратегиям исполнителей – индивидуальным и коллективным, стихийным и организованным – и показываем, как они сопротивляются менеджменту и как достигается институциональный компромисс.

Для того чтобы начался трудовой процесс, человек должен найти себе рабочее место. Анализ отношений занятости – проблем создания, распределения и смены рабочих мест – находится на пересечении интересов многих дисциплин: экономики труда в ее неоклассическом и институционалистском вариантах, социологии труда и индустриальной социологии, трудовых отношений и социологии профессий. Как происходит поиск работы и рабочей силы, как устанавливается порядок найма и высвобождения работников, что определяет условия и содержание труда, уровень его оплаты и формы сопутствующих льгот – об этом идет речь в *седьмом разделе*. В пятнадцатой главе проблемы рынка труда рассматриваются с позиции работодателя, а в шестнадцатой – с позиции тех, кто предлагает свою рабочую силу. Наконец, семнадцатая глава посвящена особой сфере занятости – домашнему хозяйству. Здесь дается определение домашнего труда, раскрывается специфика домашнего хозяйства и модели распределения трудовых обязанностей между его членами.

Восьмой раздел обращается к анализу потребительских практик и денежных отношений. Социология потребления представлена в восемнадцатой главе. Вводится общее понятие потребления, дается его развернутая характеристика как средства социальной дифференциации и манипулирования знаками, раскрываются противоречивые тенденции современного общества потребления. Особую тему представляет собой социология денег, излагаемая в девятнадцатой главе. Здесь даются функциональное и социальное определения денег, а ключевым вопросом становится обоснование социологической концепции множественности денег.

Видимость универсальности экономического поведения человека исчезает, когда мы начинаем рассматривать его включенность в действия дифференцированных социальных групп. В двадцатой главе *девятого раздела* раскрываются основные понятия социальной стратификации, предлагается оригинальная типология стратификационных систем, демонстрируется многоаспектность стратификационного анализа на примере выделения хозяйственной элиты и средних классов. Двадцать первая глава посвящена трем классическим направлениям стратификационных теорий – марксизму, функционализму и веберизму – каждое из которых предлагает свое видение процессов социально-экономической дифференциации.

Десятый раздел включает всего лишь одну двадцать вторую главу. В ней поднимается сложная и малоизученная проблема формирования хозяйственных идеологий как рационализированных форм системного мировоззрения, разделяются уровни

идеологического воспроизводства, раскрывается общее понятие идеологических систем и детально описываются составляющие элементы основных идеологий.

Как бы ни рассматривал хозяйственное поведение исследователь, будь то экономист или социолог, он всегда исходит из неких концептуальных предположений о том, что представляет собой исследуемый мир хозяйства в целом. И социологические аспекты социально-экономического развития и его периодизации образуют предмет *одинадцатого раздела*. В двадцать третьей главе дается описание ряда моделей однолинейной и поступательной эволюции экономики и общества, а в двадцать четвертой приводятся модели параллельного и циклического развития. Эти главы завершаются соответственно анализом концепций глобализации и множественных форм капитализма.

Наконец, последний *двенадцатый раздел* характеризует состояние и перспективы российской экономической социологии. В двадцать пятой главе рассказывается о формировании и институционализации современной российской экономической социологии, а в двадцать шестой главе – об основных направлениях российских исследований в этой области.

* * *

Прочитав предыдущую книгу по экономической социологии, некоторые задавали автору каверзный (как им казалось) вопрос: а где же, собственно, позиция самого автора? Видимо сказывается привычка делить работу на «дежурный обзор западных теорий» и последующее изложение «своих» взглядов. На этот вопрос могу ответить следующее: вся эта книга – выражение особой авторской позиции. Мы не занимаемся пассивным изложением чьих-то концепций. Чаще всего эти концепции даются даже не в краткой, а в схематичной форме, которая показывает ее место в более общем направлении и отсылает читателя к самостоятельному изучению первоисточников. Мы используем их как строительный материал для возведения здания экономической социологии, каким оно видится в начале нового столетия.

* * *

Мы благодарим Национальный фонд подготовки кадров за финансовую поддержку работы по подготовке рукописи данного издания.

Многие вещи удалось прояснить в ходе серии интервью о состоянии и перспективах экономической социологии, проведенной нами в 2001-2004 гг. с ведущими специалистами в данной области и смежных областях. Мы благодарим всех коллег, которые высказали свои мнения и оценки. В их числе: Дж. Акерлоф, Н. Биггарт, Ф. Блок, М. Буравой, М. Грановеттер, Г. Джереффи, Ф. Доббин, Т.И. Заславская, Д. Ленгель, Х. Олдрич, У. Пауэлл, Р. Сведберг, Н. Смелсер, Д. Старк, Л. Тевено, К. Тригилия, Х. Уайт, О. Уильямсон, Р. Уитли, К. Уоллес, Н. Флигстин и А. Шик.

С особым удовольствием выражаем свою признательность всем преподавателям кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ, вместе с которыми удалось реализовать современную и самую развернутую из известных на настоящий момент университетскую программу учебных курсов по экономической социологии.

Особую благодарность хотелось бы высказать редактору К.М. Канюк за помощь в подготовке текстов данной книги, а также М.С. Добряковой за дополнительные замечания.

За организационную и техническую поддержку проекта мы благодарим Е.В. Надеждину и Е.М. Горбунову.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие автора

Раздел 1. Два подхода к человеку в социальной теории

Глава 1. Эволюция «экономического человека»

Глава 2. Эволюция «социологического человека»

Раздел 2. Социальные основы экономического действия

Глава 3. Предмет экономической социологии

Глава 4. Хозяйственная мотивация и типы рациональности

Глава 5. Человек в культурных и властных отношениях

Раздел 3. Человек в роли участника рынка

Глава 6. Рынок как форма хозяйства

Глава 7. Государственное регулирование хозяйства

Глава 8. Неформальная экономика как форма хозяйства

Раздел 4. Человек в роли предпринимателя

Глава 9. Предпринимательство как экономическая функция и исторический феномен

Глава 10. Социальные основания предпринимательской деятельности

Раздел 5. Человек в хозяйственной организации

Глава 11. Хозяйственная организация: понятие, основные признаки и формы

Глава 12. Основные подходы к анализу хозяйственных организаций

Раздел 6. Человек в трудовых отношениях

Глава 13. Контроль над трудовым процессом: действия менеджеров

Глава 14. Контроль над трудовым процессом: действия работников

Раздел 7. Человек в сфере занятости

Глава 15. Действия работодателей и спрос на труд

Глава 16. Действия наемных работников и предложение труда

Глава 17. Человек в домашнем хозяйстве

Раздел 8. Человек в потребительской и денежной сферах

Глава 18. Человек в роли потребителя

Глава 19. Человек в денежном хозяйстве

Раздел 9. Человек в социальной иерархии

Глава 20. Общие основы социального расслоения

Глава 21. Классические направления стратификационного анализа

Раздел 10. Человек в мире хозяйственных идеологий

Глава 22. Основные типы хозяйственных идеологий

Раздел 11. Человек в мире хозяйства

Глава 23. Мир хозяйства: модели однолинейного и поступательного развития

Глава 24. Мир хозяйства: модели параллельного и циклического развития

Раздел 12. Экономическая социология в России

Глава 25. Становление и институционализация современной экономической социологии в России

Глава 26. Основные направления экономико-социологических исследований в современной России

Заключение

Выборочная библиография

Новые переводы, опубликованные в журнале «Экономическая социология»

Интервью с ведущими экономсоциологами, опубликованные в журнале «Экономическая социология»

Профессиональные обзоры экономико-социологических исследований в разных странах, опубликованные в журнале «Экономическая социология»

Алфавитный указатель

Приложения

Экономическая социология (Программа учебного курса)

Тематические рубрикаторы по экономической социологии

Рецензия на книгу: Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Оберемко Олег Алексеевич

к.с.н., докторант Института социологии РАН

Не во всякой книге, претендующей на научность, на первых страницах можно найти простое объяснение, зачем автор сел за письменный стол. Цель книги изложена следующим образом: дать «системное описание природы феномена» (с. 10), т.е. неформальной экономики. Здесь же автор предупреждает, что читателю не представят «эмпирических расчетов», а дадут только «схемы реальности». Сразу ясно, что речь идет не столько о «природе феномена», сколько о его схематическом описании.

В книге делается попытка дать систематическое описание качественно разнородных видов деятельности, в которых агенты иногда естественным образом – просто в силу самой природы деятельности – ускользают, а иногда *намеренно стараются* ускользнуть от подчинения формальным институтам хозяйствования и статистического учета. Трудность выполнения поставленной задачи становится очевидной, если учесть, что прилагательное «неформальный», как верно замечает М. Дезер, «входит в синонимические ряды и к слову “преступный”, и к слову “дружеский”»¹. Однако специалисты, занимающиеся исследованием отдельных отраслей неформальной экономики, найдут здесь не только предметы для споров, но и основания для более взвешенного взгляда на объект исследования. Начинаящим экономсоциологам книга будет полезна как логия. Для широкого круга читателей интерес могут представлять многочисленные сюжеты, увязывающие проблематику неформальной экономики со смежными областями. Многие главы представляют собой увлекательное, доступное и в то же время умное чтение.

Раздел 1 открывается развернутым введением (глава 1) в проблематику. Здесь проделана инвентаризация понятий, применявшихся для обозначения одного и того же референта. Глава отчасти построена в логике исторического очерка об «открытии» неформальной экономики (НЭ). Подчеркивается, что термин поначалу применялся по отношению к развивающимся странам и был скорее политкорректным, нежели теоретически валидным, а его употребление было конвенциональным и более опиралось на здравый смысл, чем на тщательную теоретическую проработку (с. 17)². Далее излагаются два подхода к изучению неформального сектора, характерных для первого этапа исследований. Первый подход акцентирует внимание на «*характере деятельности предприятий неформального сектора*», стремящихся к сокращению издержек (с. 17), второй – на «*преступании через закон* (курсив. – С.Б.)» (с. 18). Из текста (с. 17–19) можно сделать вывод, что речь идет об одном и том же мотиве, который в разных объективных условиях концептуализируется в разные цели. Для обоих подходов характерен нормативизм, в логике которого явление определяется не по существу, а в зависимости от государственных санкций.

После «открытия» НЭ в развитых странах на смену упрощенному делению без остатка на формальную и неформальную экономику пришло представление о континууме

¹ Дезер М. «Неформальные отношения»: как с ними быть? // Вестник общественного мнения. 2003. № 1 (67). С. 66.

² Здесь автор довольно изощренно переводит «common sense notion» как «примерно равное понимание смысла» (с. 17).

альтернативных укладов и понимание того, что НЭ свойственна всем – а не только неразвитым – формам хозяйствования (с. 25). Из краткого обзора возникших после «открытия» теоретических течений (с. 24–27) может возникнуть не предусмотренное впечатление, что и на этом этапе термин не стал свободным от врожденной «политкорректности»: конструкторы научного и политического дискурсов НЭ вполне могли отражать интересы различных субъектов социального действия. В частности, разработка монетарных и немонетарных методов оценки «скрытой» экономики хорошо увязывается с задачей улучшения учета экономической деятельности (повышения собираемости налогов), а изучение домашней экономики велось в рамках гендерной исследовательской программы.

Краткий обзор вариантов сегментации НЭ (с. 28–33) автор завершает построением собственной карты НЭ, где выделяются четыре сегмента: криминальное и теневое предпринимательство, сетевые обмены и домашняя экономика (с. 38). Первые два сегмента НЭ относятся к основанной на рыночном обмене и извлечении прибыли экономике «большого общества» и включают трансакции «вопреки закону» (т.е. противоречащие формальному праву), вторые образуют НЭ «вне закона» – состоящую из межличностных обменов. Это деление, очевидно, построено на представлении о том, что вся экономика «большого общества» должна *без остатка регулироваться* формальным правом, в то время как экономика «межличностных обменов» формальному праву *принципиально не подсудна*, поскольку *изначально* укоренена в неформальных институтах (с. 37).

Таким образом, схема охватывает все виды возможных трансакций, имеющих экономический смысл. Именно в силу систематичности (что является несомненным достоинством), предложенная схема, по-видимому, обречена вдохновлять исследователей (и последователей) на новые попытки концептуализации поля неформальной экономики. Дело не только в существовании континуума и нечистых, «пограничных» форм.

Автор признается, что ей «даже в фантазиях трудно представить общество, в котором бы создавались бы законы, регламентирующие распределение внутрисемейных обязанностей и режим домашнего труда, лимитировались бы подарки соседям и помощь детям, а создаваемые для внутрисемейного потребления блага облагались бы налогом» (с. 35). Оставим разбор антиутопических вымыслов литературоведам (и позавидуем способности автора лишь к невинным фантазиям). Просто вспомним нормативно закрепленные ограничения в эпоху дефицитов на пересылку родственникам по почте продуктовых даров, например, сахара в количестве, не оставляющем надежд на коммерческую выгоду. Вспомним, например, что советский мужчина должен был иметь весьма веские аргументы, чтобы быть домохозяйном и при этом избежать квалификации тунеядца. Вспомним, что родственное дарение «крупных вещей» регламентируется писаными законами и подлежит декларированию в «цивилизованных обществах» с надежно защищенной приватностью. Вообще сравнение кодифицированного семейного права в обществах, принадлежащих к разным цивилизационным ареалам, даст массу релевантных примеров для экономико-социологических размышлений о НЭ. Это – с одной стороны.

С другой стороны, экономическая сфера «большого общества» всегда полна внеправовых пустот, куда не успела ступить «нога законодателя». Кодификация всегда отстает от практики, что и оправдывает существование, в частности, легиона специалистов по «оптимизации налоговых схем». Выходит, что некоторые виды активности в экономике «большого общества» тоже могут быть «вне закона» (если, конечно, не давать закону обратную силу). И тогда ясно, что граница между формальным и неформальным является продуктом переговоров между претендентами на учреждение правил игры.

Тем не менее, предложенная С.Ю. Барсуковой схема заслуживает внимания хотя бы потому, что представляет собой попытку концептуализировать объект по существу, а не в зависимости от санкций со стороны устанавливающих правила игроков. Здесь, правда, можно возразить, что само обозначение объекта – «неформальная экономика» – едва ли

имеет какой-то смысл вне контекста этих самых санкций. Возражение, конечно, сильное. Однако даже согласие с ним приводит к важному следствию: эссенциалистский нормативный подход больше не кажется бесспорным.

Мы столь подробно остановились на вводной главе, потому что именно в ней закладывается основа «системного описания природы феномена».

В главе 2 даются обзор и критика гипотез о причинах развития НЭ отдельно в развивающихся и развитых странах, которые завершаются выводом о том, что фокусирование на локальных причинах НЭ приводит к игнорированию глобальных влияний, попытки же выделить универсальные причины страдают небрежением локальной (региональной, отраслевой и т.п.) специфики (с. 37).

Знакомясь с главой 3, читатель может убедиться, что трудности теоретической концептуализации НЭ связаны не столько с несовершенством понятийного аппарата, сколько, во-первых, с разнообразием идеологической оптики, неизбежно предпосланной всякой концептуализации, и, во-вторых, с функциональной амбивалентностью самого референта и его зависимостью от социального контекста. Автор солидаризируется с Й. Шумпетером в том, что «вера каких-то групп людей в свою свободу от идеологической заданности представляется... просто особо зловредным свойством их системы иллюзий» и справедливо утверждает, что «вид на неформальную экономику из разных идеологических космосов, несомненно, будет различаться» (с. 58), поскольку в разных идеологиях отводится разная роль государству и по-разному трактуется легитимность устанавливаемых им правил. С точки зрения доктрины классического (ортодоксального) либерализма теневая деятельность представляется «естественной и разумной реакцией» на неэффективные формальные нормы (с. 63); несмотря на предпринятые автором попытки наметить разницу между трактовками НЭ ортодоксальным и социально ориентированным либерализмом (с. 63–67), специфику уловить трудно. Для консерваторов «теневики» неприемлемы, потому что они ломают правило игры, на которых зиждется общество (с. 71). Идеологи социализма (по всей видимости, идеология советского образца) оценивают нарушение формальных правил экономического взаимодействия в зависимости от историко-революционного контекста (с. 74).

Солидаризация с Й. Шумпетером не мешает автору устранить от экспликации собственной «идеологической заданности». Ее можно было бы не требовать, но приведенная цитата звучит сильно и дает повод к недоумению: если «из разных идеологических космосов» видно иное, а стремиться быть «вне идеологий» значит впасть в опасную иллюзию, то можно ли на нее смотреть как-то по существу, чтобы «увидеть жесткий каркас причинности и череду неочевидных следствий» (с. 10)?

Забегая вперед, укажем, что «идеологическая позиция» автора вполне отчетливо выражена в разделах 4 и 5: разработка и внедрение эффективных формальных норм могут опираться только на партнерские отношения заинтересованных сторон.

Состоящий из двух глав раздел 2 целиком посвящен российскому материалу. Рассмотрев временной (исторический) и пространственный аспекты НЭ в одной отдельно взятой стране, автор вновь приходит к выводу о бессмысленности суждений о НЭ «вообще» (с. 114). С опорой, главным образом, на зарубежные источники делается экскурс в историю советской «второй экономики», описываются благоприятные для ее развития сферы легальной частной деятельности и некоторые формы нелегальной деятельности. Основательно прописаны функции «второй экономики» в советском обществе. В ней были заинтересованы все экономические агенты (потребители, производители и власть), поскольку она смягчала хронический товарный дефицит, снижала высокий инфляционный потенциал централизованной экономики, открывала (хотя и строго ограниченный) простор для инициативы и частичного преодоления уравнилельного распределения и повышала терпимость к идеологической пропаганде (с. 83–87). Даже в узко экономическом смысле

советская хозяйственная система объективно нуждалась во «второй экономике», но при этом советская власть относилась к ней как к необходимому злу и тщательно регулировала ее малый формат (с. 89).

Автор подчеркивает принципиальную особенность советской «второй экономики» от «неформальной экономики» остального мира: будучи рыночной, она была отделена жестким барьером от базовой нерыночной экономики, хотя и использовала «бесплатные» ресурсы последней; поэтому «крупные легальные инвестиции» в ее развитие были невозможны.

При знакомстве с этой главой читателю может прийти мысль, с которой нам соглашаться не хочется: изложение принципиальных межсистемных различий упорно напоминает обсуждавшиеся в предыдущих главах различия между развивающимися и развитыми странами, а приведенные автором специальные аргументы в пользу специфики советской «второй экономики» бьют мимо цели. Например, по поводу тезиса о жестких ограничениях на развитие советской второй «экономики», можно задать вопрос: разве в капиталистических странах приветствуется теневая экономика, не выстраиваются ли там барьеры для легализации неформально аккумулированных активов? Точно так же, разве нельзя утверждать, что неформальная экономика Запада, в качестве одной из своих функций, повышает терпимость к идеологии (в определенной степени тоже лицемерной) налоговой прозрачности и аккуратности? Может, и нельзя, – если мы не критически и твердо придерживаемся определенных ценностных позиций либо развиваем более изощренную аргументацию. Здесь мы ставим под сомнение не принципиальные различия между социалистическим и капиталистическим экономическими порядками, а продуктивность использования оппозиции «капитализм – социализм» для систематизации разнородных явлений, относимых к НЭ.

С нашей точки зрения, более удачно такая систематизация приведена в главе 5, где вскрываются различия в функциях НЭ в разнокачественных социальных пространствах. Может даже возникнуть впечатление, что автор на протяжении четырех глав водит читателя по лабиринту редуцированных оппозиций и только после некоторого порога насыщения открывает панораму, в которой, наконец, объект начинает просматриваться отчетливо. У. Эко мог бы назвать этот прием «замедлением»³.

Автор предлагает различать две неформальные экономики узловых и неузловых сетевых пространств в духе концепции сетевого общества М. Кастельса. В узловых пространствах, входящих в мировые сети, локализуются политические институты, концентрируются экономические и интеллектуальные ресурсы, оформляются актуальные культурные коды. «Внеузловое пространство делегирует свои экономические и политические ресурсы узловым центрам, получая взамен опосредованную приобщенность к культуре и товарам мирового рынка» (с. 97–98). Применимость этой метафорической дихотомии, которая в принципе поддается операционализации, автор тестирует на материале теневой экономики и домашнего хозяйства и посредством теоретического анализа выстраивает наборы сравнительных критериев, выявляющих специфику узловых и внеузловых пространств (с. 106–107, 113). Мы не станем останавливаться на изложении: читатель, обратившись к первоисточнику, будет вознагражден, поскольку метафора двух пространств является хорошим аналитическим инструментом для упорядочения приведенных в предыдущих главах «этнографических особенностей» НЭ.

Состоящий из трех глав раздел 3 о социокультурных факторах неформальной экономики анонсирован в качестве попытки уйти от жесткого «экономико-правового подхода». Глава 6 посвящена выявлению специфических черт веками складывавшейся русской (об иной речи

³ Эко У. Шесть прогулок в литературных лесах. СПб.: Symposium, 2002. Гл. 3 («Медлим в лесу»).

не идет) культуры, которые стали ценностным фундаментом для неформальной экономики. Социокультурная специфика непосредственно выводится из геоклиматических условий (бескрайние просторы и низкие температуры), доктрины православия, характера Российского государства (которое на протяжении всей истории навязывало своим подданным институциональные форматы, имевшие мало общего с укоренившимися практиками) и ценностных ориентаций россиян в 1990-е гг.

Сделанную в главе 6 (исключая параграф «История как конфигуратор ценностей») попытку уйти от жесткого «экономико-правового подхода» нельзя считать удачной. Не потому что поиск специфических социокультурных оснований принципиально недопустим, а потому что на 10–15 страницах такую тему не изложить, ибо она требует «большого нарратива». Кроме того, эта попытка явно диссонирует с преобладающим в книге институциональным подходом, концептуальный аппарат которого вполне позволяет описывать сюжеты, свойственные «психологии народов» в ценностно нейтральных терминах. Тем более, что через неудовольствие от «правового нигилизма» «цивилизованные» страны проходили в эпоху начальной модернизации, и нечто похожее повсеместно происходило и происходит при вторжении кодифицированного права в сферу обычного.

Следующие две главы по тщательности анализа и строгости интерпретаций заслуживают самой высокой оценки и, по существу, не имеют отношения к социокультурному анализу. Глава 7 посвящена рассмотрению механизма возникновения доверия в сетевом взаимодействии. Доверие автор противопоставляет надежде – рационально обоснованному чувству (аффективное действие?) – и вере – апелляции к трансцендентной сущности (предельной ценности?). В этой (намеченной нами в скобках) логике доверие можно было бы еще противопоставить ожиданию, основанному на до конца не отрефлексированном, привычном представлении о причинно-следственной связи между посясторонним институциональным порядком и регулируемым им поведением. В этом случае мы имели бы завершённое противопоставление целерационального действия всем остальным типам веберовской типологии: аффективному, ценностно-рациональному и традиционному. Такое добавление вполне соответствовало бы замыслу автора, поскольку ее интересует доверие, в основе которого лежит рационально обоснованное ожидание относительно поведения другого (с. 134).

Фокус внимания концентрируется на том, что сетевой мир вырабатывает и поддерживает механизмы, принуждающие индивидов соблюдать правила сетевого взаимодействия, поэтому возникающее в сетях доверие – вынужденное (с. 136). Таким образом, если контракт имплицитно апеллирует к эмпирически конкретным свидетельствам принудительной силы формальных институтов, то крепость «честного слова» гарантируется тем «ночным сторожем», каким обладает сеть. Сетевое доверие «обусловлено принадлежностью рыночного субъекта к сетевой структуре, санкционирующей поведение своих членов» (с. 136–137). Сила сети позитивно подкрепляется этническими, семейными, религиозными и др. связями, а негативно – остракизмом. Перечислены и прояснены главные условия, от которых зависит действенность сетевых санкций: объем контролируемых ресурсов, монопольность контроля, абсолютная и относительная ценность доступных ресурсов для членов сети, развитость внутрисетевой коммуникации, доверие к формальным институтам «большого общества» (с. 136–143). Издержки обладания сетевым доверием (с. 143–148) проблематизируются (осознаются), когда альтернативные ресурсы, предлагаемые другими сетями или воображаемыми сообществами, начинают казаться более соблазнительными.

В главе 8 неформальная экономика рассматривается сквозь призму концепции солидарности – «особого типа социального взаимодействия, при котором моральное долженствование переводит ресурс идентичности в плоскость реальных действий и активности» (с. 152). Здесь выделяются условия, необходимые для возникновения этого феномена: групповая идентификация (выделение себя из мира других); осознание неблагоприятности жизненных условий для всей группы; нахождение «виновных» (с. 150,

152). Солидарность, основанную на моральном долженствовании, следует отличать от межгруппового сотрудничества, базирующегося на калькулируемом балансе интересов (с. 152).

Это различие полезно при объяснении ослабления ингрупповой солидарности, которой предпочитается сотрудничество с оппонентами (антагонистами). «Мигранты не сплачиваются вокруг общих несчастий, а “растворяются” в обустроенности родственников» и других, в том числе «чужих» местных (с. 159). Предприниматели в «неблагоприятной институциональной среде» предпочитают неформально сотрудничать и с чиновником, и с работником ради «расширения... свободы в экономике» (с. 165). Иными словами, россияне упорно ткут вертикальные сети сотрудничества и не заботятся о горизонтальных сетях солидарности (или на них просто не остается ресурсов).

В разделе 4 «Теневое и криминальное предпринимательство в России» выделим главы 10 и 11. В них на материале экспертных интервью увлекательно рассказаны две истории (кейса) о налаживании сотрудничества между властью и бизнесом: в главе 10 – история взаимоотношений между импортирующим бизнесом и Государственным таможенным комитетом, в главе 11 – сага об упрочении сотрудничества между госструктурами и правообладателями торговых марок в борьбе с контрафактной продукцией. Ценность этих историй видится не только в нескучном изложении и богатой фактической основе. Автору удалось дать теоретически релевантное и этнографически насыщенное описание центральных сюжетов и не упустить некоторые непервостепенные, но принципиально важные для понимания ситуаций сюжеты, факты и обстоятельства, обозначить пересечения интересов. Автор, таким образом, вполне органично выступает в книге не только как строитель «теоретической пирамиды», но и как «рассказчик». С дидактической точки зрения описания обоих кейсов можно отнести к образцово-показательным.

Если в главах о таможене и контрафакте участниками диалога по поводу правовых инноваций выступали две стороны, то в разделе 5 «Теневой рынок труда в России» в коллизии показано многообразие участия трех сторон: власти, капитала и труда. В главе 12 автор рассматривает понятия теневого и фиктивного рынков труда, подробно описывает *мотивы* участия в них продавцов и покупателей рабочей силы. В отношениях на теневом рынке труда выделяются две ситуации: бесконтрактного найма и расхождения между формальными и фактическими условиями найма.

Иные мотивы движут самозанятыми (нерегистрируемыми предпринимателями), для которых транзакционные издержки входа на рынок труда – в качестве работника и (или) работодателя – оказываются непосильными. Из изложения можно понять, что нерегистрируемое предпринимательство отчасти возникает как (или «маскируется» под) направление характерных для реципрокного обмена товаров и услуг в сферу товарного обмена – продажа излишков (сверх элементарно необходимого) выращенных цветов, семечек, выполнение домашних работ в «свободное время». Нерегистрируемое предпринимательство является маргинальным: из этой позиции возможна как восходящая трудовая мобильность (устройство на легальную работу, переход в лоно легального или более безопасного предприятия, легализация предпринимательства), так и нисходящая – уход с рынка труда. В этом смысле сферу самозанятости можно рассматривать как инкубатор первичного накопления ресурсов, необходимых для входа (или возвращения в новом качестве) на рынок труда.

В главе 13 всесторонне рассматривается коллизия по поводу расширения легальности трудовых отношений с принятием нового Трудового кодекса и, что, на наш взгляд, особенно ценно, обрисованы контуры социологической экспертизы в законодательной деятельности. Подробно изложены принципиальные различия основных проектов ТК (правительственного и профсоюзного) в «идеологии», в соотношении защищенности работников и действенности санкций против работодателей, а также в оценках стоимости двух первоначальных и

принятого компромиссного варианта. Закомплексованные от сомнений в своей общественной полезности коллеги-социологи с удовлетворением обнаружат, что реализация теоретически фундированных и методически выверенных исследовательских проектов вполне может быть увязана с управленческой практикой в решении насущных и масштабных социальных проблем (см. особенно с. 260–272).

В главе 14 подробно и систематично характеризуются *причины* распространенности устного найма в современной России, действующие на макро-, мезо- и микроуровне. Поскольку причины и мотивы в описании одного и того же явления строго разграничить не просто, читатель найдет здесь некоторые сюжетные и текстуальные переклички с главой 12.

На парадоксах строится ярко написанная глава 15, в которой собраны сходства формального и неформального найма с точки зрения участников купли-продажи рабочей силы.

Раздел 6 посвящен обзору и методологической критике наиболее распространенных методов оценки объема теневой экономики: прямых и косвенных.

При использовании методов первой группы выделены две стратегии: (1) использование самоотчетов о произведенных домохозяйствами тратах на потребление с последующими расчетами стоимости потребленных теневых товаров и услуг и (2) выявление расхождений между официальными доходами и расходами домохозяйств. Принципиальный недостаток заключается в технических трудностях получения надежных и точных данных о произведенных тратах (даже при готовности респондентов к сотрудничеству). Кроме того, улавливается только та часть теневой стоимости, которая идет на потребление и накопление домохозяйствами. Очевидно, что здесь совсем не учитывается стоимость трансакционных издержек, потребляемых самим бизнес-сообществом и государством, в том числе на легальные, официально провозглашаемые цели.

Вторая группа методов базируется на толковании несоответствий между макроэкономическими показателями, получаемых на основе разных алгоритмов сбора первичной информации и ее агрегировании. Слабость методов этой происходит из «родимых пятен» макроэкономического моделирования: все модели строятся на предположениях, которые сами нуждаются в проверке, а данные экономической статистики не могут не быть приблизительными. Вместе обе слабости приводят к большому разбросу в оценках, полученных с помощью разных алгоритмов, и (или) к противоречию с оценками экспертного «здравого смысла».

Автор предостерегает читателя от наивной веры в цифру (с. 328) и убедительно показывает, что результаты, полученные с помощью современных методов оценки масштабов теневой экономики, пригодны не столько для описания реальности, сколько для конструирования и оправдания административной повестки дня. Особо следует подчеркнуть систематичность и прозрачность изложения сугубо технических вопросов.

Разделы 7 и 8 посвящены тем видам неформальной экономики, которые, согласно схеме автора (с. 38), функционируют не «вопреки закону», а «вне закона», т.е. принципиально не подлежат формализации и прямому политэкономическому администрированию со стороны государства: сфере реципрокного обмена и домашней экономики.

При раскрытии «сущности, функций и специфики» реципрокных взаимодействий в главе 18 автор опиралась на «Великую трансформацию» К. Поланьи, в которой изложена идея «альтернативных (нерыночных) принципов экономической организации и социальной интеграции» (с. 330). Подчеркивается, что рыночный обмен (сфера которого бесспорно подлежит формализации) даже в европейском обществе возобладали лишь в XIX в. Важна также мысль, что «выделенные Поланьи формы интеграции – реципрокность, перераспределение и обмен – не отражают стадии развития, принятые в традиционном марксизме» (с. 332) и сосуществуют в любом обществе, в том числе и в современном. В частности, «реципрокность доминирует каждый раз, когда мотив прибыли (свойственный

экономике обмена. – *О.О.*) или концентрации ресурсов в центре (свойственный раздаточной экономике. – *О.О.*) утрачивает актуальность» (с. 332).

Далее дается подробное сравнение реципрокного обмена с товарным обменом и патрон-клиентскими отношениями. Несмотря на некоторую нестрогость противопоставлений – в частности, «культурные нормы реципрокных отношений» противопоставляются «обезличенным законам рынка» (с. 335), которые также являются культурной нормой, – очевидно главное различие между обменом дарами и товарами: первый ориентирован на выживание сообщества в целом, второй – на максимизацию выгоды отдельными индивидами, когда элементарное выживание сообществом *не* проблематизируется. Это функциональное различие хорошо объясняет, например, указанное в следующей главе ослабление реципрокной взаимопомощи в крестьянской среде с появлением внешних источников в период относительного расцвета колхозов и совхозов (с. 352).

К сильным сторонам сравнительного анализа относится увязывание (сделанное в логике, предложенной В. Радаевым⁴) трех идеальнотипических форм интеграции – реципрокности, перераспределения и обмена – с обретением разных видов капитала: социального, административного и экономического соответственно. Заслуживает внимания и предостережение от ошибки видеть радикальную уравнивательность в распространенных в крестьянском мире практиках взаимопомощи (с. 350).

В конце главы 18 автор обещает читателю прекратить «аналитическое умерщвление жизни» и перейти к реальным процессам (с. 343), но выполняет свое обещание только в главе 20. В главе 19 читателя еще ждет обзор некоторых подходов к изучению сетевой взаимопомощи; здесь рассмотрены «антропологическая традиция», «традиция сетевого анализа» и «историческая социология крестьяноведения». Описание каждого из трех подходов завершается характеристикой исследовательского репертуара.

Под заголовком «Эмпирический портрет реципрокных взаимодействий российских домохозяйств» (глава 20) читатель найдет вдохновляющее на исследовательские предприятия описание методических приемов сбора, обработки и интерпретации данных. С нашей точки зрения, это – одна из лучших глав книги, в чем читателю лучше убедиться самому.

Раздел 8, состоящий из двух глав, посвящен рассмотрению домашней экономики. Здесь даются теоретические определения базовых понятий и методологическая рефлексия способов измерения домашнего труда, а также в сравнительном ключе излагаются основы экономических и социологических теорий, объясняющих ролевую дифференциацию внутри домашней экономики.

В последнем параграфе главы 21 читатель найдет альтернативную трактовку мотивов (или функций) занятия домашним трудом, о которых уже говорилось в главе 5. Однако, если в первом случае различение функций домашнего труда в узловом и внеузловом пространствах несет важную объяснительную функцию, то в заключительном разделе автор увлекается построением «исторического» сюжета, из которого можно сделать чересчур оптимистический вывод о том, что торжество рыночной экономики россиянами празднуется массовым переходом российских домохозяйств от элементарных сберегающих стратегий к достижению высокого качества жизни посредством домашнего труда.

Завершающая книгу глава 22 интересна не только содержанием, но и композиционным решением. Сначала в ней излагаются результаты ряда обследований, эмпирически доказывающие неравенство распределения домашнего труда между супругами, после чего

⁴ Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 5–17 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>).

этим результатам даются альтернативные – с точки зрения экономических и социологических теорий – интерпретации.

В заключение отметим, что несмотря на некоторые неточности и повторы, текст в основном выписан тщательно и, что немаловажно, со вкусом и уважением к читателю. Сама канва книги постоянно убеждает, что автор писал ее не как памятник («нетленку»), перед которым следует благоговеть, а как рабочий текст, рассчитанный на размышления, сомнения, обсуждение и дальнейшее уточнение.

Исследовательские проекты

VR В данной рубрике мы публикуем материал *В.В. Радаева*, посвященный тому, как организовать исследовательский семинар. Это только что написанный текст, который войдет в подготавливаемое нами новое издание книги: Радаев В.В. Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ ВШЭ; ИНФРА-М, 2001. Книга будет выпущена в электронном формате (на CD-ROM) с большим количеством дополнительных материалов и обилием удобных функций.

Радаев Вадим Валерьевич

Как организовать и представить исследовательский проект. Глава 7

ПРАВИЛА ОРГАНИЗАЦИИ АКАДЕМИЧЕСКОГО ОБСУЖДЕНИЯ

Разработка сценария. – Как организовать обсуждение. – Определение состава участников. – Как спланировать время. – Как контролировать порядок обсуждения. – Техническая и информационная поддержка.

Проект не завершается получением результатов. Нужно еще позаботиться об их распространении (или, как ныне модно говорить, «диссеминации»). Мы как авторы проекта и сами в этом кровно заинтересованы. К тому же, в большинстве случаев это требование выдвигает финансирующая организация. Конечно, сдавая письменный отчет, публикуя итоги проекта в печати и выступая на конференциях, мы именно этим распространением и занимаемся. Но, как правило, от нас ожидают дополнительных специальных усилий по продвижению наших результатов.

Возможные способы такого продвижения многообразны и зависят от характера проекта. В данной главе мы остановимся на наиболее популярном способе – организации коллективного обсуждения в форме специального семинара или серии семинаров. Речь пойдет о том, как разработать сценарий и формат обсуждения, привлечь возможных участников, грамотно спланировать время обсуждения и добиться соблюдения регламента, наконец, обеспечить участников необходимой информацией и техническими средствами.

Разработка сценария

Каждый из нас участвовал в проведении семинаров и конференций, многие занимались их организацией и на собственном опыте знают, что ничего принципиально сложного в этом деле нет. Однако есть множество простых вещей, о которых не следует забывать и которые нужно контролировать, дабы не загубить дело на корню. Мы же не хотим, чтобы семинар превратился в скучнейшее формальное мероприятие, проводимое «для галочки».

Прежде всего, требуется сценарий. Он должен включать следующие основные элементы:

- цели обсуждения;
- тему и вопросы для обсуждения;
- статус мероприятия;
- состав выступающих и участников обсуждения;
- место и время его проведения;
- программу и регламент выступлений;
- условия для неформального общения.

Вопросы о составе участников и планировании времени вынесены нами в отдельные разделы. Здесь же рассмотрим остальные элементы.

Начинать разработку сценария, как ни банально это звучит, нужно с определения *цели обсуждения*, ради которой, собственно, мы решили его организовать. Возможно, мы хотим ознакомить коллег и более широкую общественность с полученными результатами или просто отчитаться перед спонсорами. А может быть, мы намерены поставить и обсудить интересующую нас проблему, столкнуться и сопоставить разные мнения. Важно осознавать, какие задачи – исследовательские или учебные, просветительские или политические – мы перед собою ставим. Мы же не собираемся просто поговорить и разойтись.

От поставленных целей и задач напрямую зависит то, как формулируется *тема обсуждения*. Она может звучать формально или, напротив, провоцировать критические реакции, быть очевидно актуальной или содержать какой-то парадокс, делая попытку заинтриговать. Так или иначе, тема обсуждения – это первый «крючок», на который мы собираемся «поймать» его участников. К теме нелишне добавить три-четыре *вопроса для обсуждения*, которые если и не спровоцируют дискуссию, то, по крайней мере, помогут участникам заранее настроиться на тематическую волну.

Теперь разберемся со *статусом обсуждения*. Это может быть закрытый семинар «для своих», когда все его основные участники известны заранее, хорошо информированы и относительно высоко мотивированы. Но чаще всего речь идет об открытых мероприятиях, где круг фактических участников напрямую зависит от темы и широты оповещения о предстоящем событии. Открытый семинар, в свою очередь, может ориентироваться в первую очередь на коллег из своего собственного учреждения, а может ставить задачи активного привлечения внешних участников. В одних случаях всячески акцентируется официальный характер мероприятия, в других – все подчеркнуто неформально и демократично.

От статуса мероприятия в сильной степени зависит выбор *площадки для обсуждения*. Здесь решаются вопросы о том, кому мы создаем наибольшие удобства, и в какой мере для нас важен внешний антураж. Приведу пример из моей собственной практики: начиная в 2003 г. в ГУ ВШЭ новую серию семинаров по социологии рынков, я столкнулся с дилеммой: проводить их в главном здании в центре города, куда легче приехать любому внешнему участнику, или в более отдаленном от центра здании факультета социологии, что удобнее для студентов и преподавателей «своего» факультета. Меня всячески подталкивали в сторону «центрового» варианта. Но исходя из целей семинара, который был позиционирован прежде всего как факультетское мероприятие, выбор был сделан в пользу факультетской площадки. Так или иначе, каждое такое решение влечет за собой неизбежные издержки: заполучив одних возможных участников, мы с большой вероятностью теряем других.

Далее нам предстоит определить *формат обсуждения*, которое может проводиться в виде «сцепки» фиксированных выступлений или в виде свободного обсуждения (со всяческими их комбинациями). Здесь мы сталкиваемся с любопытным парадоксом. Организаторы обсуждения почти всегда заявляют о своих намерениях развернуть открытую дискуссию. Но чаще всего, вопреки их декларациям, фактическое обсуждение страдает высокой степенью *формальной регламентации*. Как это происходит? Заранее объявляется список выступающих. Поскольку хочется, чтобы этот список был как можно более представительным, он удлиняется за счет включения в него все новых достойных кандидатов. В результате оказывается, что фиксированные выступления поглощают все отведенное время. Кроме того, организаторы пытаются подстраховаться на тот случай, когда часть заявленных докладчиков может не появиться. Если же все они приходят, организаторы, с одной стороны, радуются успеху, а с другой – осознают, что времени ни на что другое, кроме объявленных выступлений, уже не остается. И начинаются невинные хитрости в виде обращений к аудитории со словами «Давайте посоветуемся...» В результате принимается неизбежное волевое решение – не задавать вопросов после каждого выступления, чтобы осталось время для «свободной дискуссии» в самом конце, или задавать вопросы любому докладчику по завершении всех выступлений. А поскольку чуть ли не каждый докладчик норовит нарушить оговоренный регламент, и без того дефицитное время,

предназначенное для свободного обсуждения, неумолимо «съедается». Вдобавок, под конец участники начинают выдыхаться, и желание разворачивать какие либо дискуссии ослабевает. В результате мероприятие проходит «на высшем уровне», а удовлетворения никто не испытывает: участники считают, что им «не дали сказать», а докладчики не получают никакой стимулирующей или, наоборот, успокаивающей обратной связи.

Формальная фиксация выступлений часто подкрепляется также инструментами *скрытой регламентации*. Так, например, объявляется свободное обсуждение, список заявленных выступающих вроде бы ограничен, и остается достаточно нерегламентированного времени. Но при этом организаторы предварительно договариваются о выступлениях с выбранными ими экспертами, имена которых формально в программе не фигурируют. И результат оказывается тем же, но уже с видимостью открытой дискуссии.

Откуда возникает эта хроническая нелюбовь организаторов к свободному обсуждению? Она вполне объяснима. Такое обсуждение хорошо для закрытого семинара с небольшим количеством участников, где каждый является специалистом по заявленному вопросу. Если же обсуждение открытое и круг участников широк и разношерстен, то в рамках свободного обсуждения мы рискуем получить вперемешку выступления грамотных экспертов, просто умных людей, высказывающихся не по делу, и протокольных сумасшедших, которые забредают на любое мероприятие, где непременно хотят поделиться своими «гениальными» идеями. Понимая все это, предложим следующее правило:

Правило 70. Отсутствие явной или скрытой регламентации обсуждения повышает риски для его организаторов. Но идти на полную регламентацию все равно не стоит.

Как организовать обсуждение

Стандартная форма семинара, к которой мы все успели привыкнуть, выглядит так. После короткого вступительного слова ведущий предоставляет слово основному докладчику. Конечно, докладчик непременно обещает быть кратким, но почти никто не держит своего слова, и выступление затягивается. Он говорит как минимум половину времени, отведенного на весь семинар, а затем чуть ли не все оставшееся время отвечает на вопросы (часть которых является завуалированными выступлениями). На обсуждение уходит жалкий остаток временного ресурса, после чего заключительное слово вновь предоставляется основному докладчику.

В чем состоит основное достоинство этой (безусловно, превалирующей сегодня) формы? Она наиболее комфортна для основного докладчика. В чем заключается ее основной недостаток? Основная часть времени уходит на пересказ того, что уже изложено в исходном материале. Спору нет, его авторское изложение тоже стоит послушать, особенно если докладчик окажется искусным оратором и зарядит аудиторию своей интеллектуальной и эмоциональной энергией. Обсуждение от этого, несомненно, выиграет. Однако в этом отношении везет далеко не всегда. И главное, содержательное обсуждение материала отодвигается на периферию (многие слушатели вообще уходят до того, как оно начнется).

Справиться с подобными трудностями, кроме как сокращением списка фиксированных выступлений, нам может помочь применение *нестандартных приемов* организации обсуждения. Сильным, хотя по-прежнему весьма нетрадиционным, ходом является отказ от вступительного слова в том случае, если предварительно был разослан полный материал предлагаемого доклада. Это позволяет перевернуть логику обсуждения. Вместо того, чтобы оставлять первое и последнее слово за докладчиком, можно сразу переходить к вопросам, а после того, как докладчик ответит на них, пояснив свою позицию, разворачивать содержательное обсуждение. В результате первое и последнее слово останется за аудиторией. Это значительно экономит время, но оказывается психологически более

жесткой формой по отношению к докладчику, и не все бывают к этому готовы. К тому же такой способ организации семинара предполагает, что все его участники не только имели возможность заранее ознакомиться с исходным материалом, но и реально это сделали. Чтобы добиться подобной активности, приходится проявлять определенную настойчивость. Тем не менее, каждый год я использую эту схему в организации семинара, на котором магистры представляют проекты своих будущих диссертаций, и вроде бы дело идет неплохо.

На нескольких западных конференциях мне довелось участвовать в реализации схемы, когда вместо автора доклада, которому не дают никакого вступительного слова, его материал представляет официальный дискуссант, сопровождающий презентацию чужого доклада своими критическими замечаниями и комментариями. Автор же участвует в обсуждении вместе с другими коллегами. В свою очередь, автор выступает в качестве дискуссанта по другому докладу. Такое перекрестное представление докладов вносит в обсуждение свежую струю, держит его участников в большем напряжении, но его организация требует тщательной подготовки. Нужно, чтобы дискуссанты не подвели, а ведущий проявил политическую волю, не давая автору вмешаться в презентацию своего доклада (автору ведь всегда кажется, что его недопоняли или представили неполно и неадекватно).

Самый сложный вариант – организация *гибкого обсуждения* без заранее заданного списка выступающих, когда каждый участник может многократно вступать в дискуссию. Здесь особая нагрузка ложится на ведущего (медиатора), который должен быть достаточно уверен в себе, хорошо понимать рассматриваемые проблемы и направлять обсуждение посредством проблематизирующих вопросов и регулирования порядка выступлений. Такому искусству формальными средствами не обучишь и в данном случае ограничимся сказанным.

Обычный семинар с основным докладом – куда менее рискованное предприятие. Но здесь мы сталкиваемся с другой проблемой: мы хотим устроить дискуссию, но она с большой вероятностью не возникает или ограничивается парой мелких вопросов. Почему? Разгадка кроется в неготовности или нежелании участников разворачивать реальную полемику. Безусловно, есть коллеги, одержимые духом противоречия, которые готовы оппонировать по любому поводу или не отказывают себе в удовольствии «припечатать» и «размазать» какого-то конкретного докладчика. Но основная часть участников обсуждения очень тяжело подвигается к реальной критике. Куда легче хвалить доклад или вообще говорить о своем.

К сожалению, нередко для содержательного оппонирования не возникает серьезного повода. Ведь даже хороший материал может не вызывать дискуссий, особенно если работа имеет специальный эмпирический характер, – присутствующим не хватает компетенции, аргументы убедительны, а данные не имеют прямых аналогов для сопоставления. Но даже если материал доступен для компетентной критики, все равно нередко дискуссия не возникает – в частности потому, что бояться обидеть докладчика, особенно если это гость и большой авторитет. Поскольку культура обсуждений у нас в принципе не слишком высока, высказывание критических аргументов нередко по инерции воспринимается как личный выпад. Всем это прекрасно известно, и большинство коллег стараются уйти от прямых столкновений, заранее отказываясь выступать против своих явных оппонентов, а если соглашаются прийти и выступить, то риторически сглаживают острые углы. Разобрать работу по существу, подвергнув ее содержательной критике, не обидев при этом автора, способны, к сожалению, не многие. Такие принципиальные и квалифицированные эксперты – на вес золота.

Но чаще всего оппоненты выступают по стандартному сценарию. Сначала раздаются расширенные комплименты в адрес работы и лично самого докладчика, затем («для порядка») высказывается несколько не слишком принципиальных критических суждений, которые «не ставят под сомнение достоинства работы», и наконец, оппонент начинает говорить о своем, демонстрируя собственную квалификацию и продвигая результаты собственных наработок.

Последнее касается не только оппонентов. Самая тяжелая проблема всякого обсуждения заключается именно в том, что относительно независимо от выбранной темы большинство выступающих, как правило, говорят о своем (о сфере своей непосредственной компетенции или просто о наболевшем). Причем переломить этот порядок почти невозможно – договаривайся заранее или не договаривайся. Это выводит нас на самый ключевой вопрос всего нашего предприятия – кто будет участвовать в семинаре.

Определение состава участников

Правильно развернуть тему и построить формат обсуждения – дело далеко не последнее. Но не стоит рассчитывать на то, что если мы объявим какую-то «забойную» тему, все сразу же к нам сбегутся и будут ходить каждый раз как заведенные. Куда более важным «крючком», цепляющим возможных участников, являются фамилии выступающих, прежде всего основного докладчика (если он предполагается). Вопреки расхожему мнению о привлекательности актуальных тем самих по себе, фигура выступающего (человека известного, квалифицированного, оригинального или просто статусного), как правило, важнее. В целом можно сказать, что сильный оратор – залог успеха мероприятия, относительно независимо от выбранной темы. Добавим, что если речь идет об основном докладе, целесообразно позаботиться об одном-двух грамотных *оппонентах*, памятуя о том, что говорилось в предыдущем разделе в отношении их способности к реальной полемике.

Вовлечь сильных участников в обсуждение не так легко, еще сложнее побудить их к периодическому участию в наших семинарах. Квалифицированные и активные люди, как правило, сильно заняты. Мероприятий проводится много (особенно если речь идет о Москве). А если учесть городские расстояния, которые приходится преодолевать коллегам в общественном транспорте или пробираясь на машине через пробки, то становится понятно, что данные трудности не надуманы.

Помимо списка выступающих нужно определить круг *участников семинара*, выделив в нем ядро и периферию. В ядро входят те, кого мы непременно хотим видеть на нашем обсуждении, под кого мы готовы подстраивать время и место его проведения, на кого ориентируется наша программа, кого мы специально оповещаем, кто должен непременно получить исходные материалы и от кого мы в итоге ожидаем активного участия – грамотных выступлений, умных провоцирующих вопросов. А к периферии относятся более широкая целевая аудитория и случайные люди, которые забредут «на огонек», прочитав наши объявления.

Будет справедливым сказать, что успех семинара зависит не от количества его участников, а от характера профессионального ядра. Поэтому с ключевыми игроками организатор должен договариваться лично – приглашать по телефону, а то и специально с ними встречаться. В крайнем случае им посылается письмо, но непременно с личным обращением вместо традиционного «Уважаемые коллеги», как это делается в стандартных рассылках. Полагаться на формальные объявления и широкую рассылку приглашений в данном случае рискованно. Наконец, и при наличии заблаговременной договоренности накануне обсуждения организаторами делается «контрольный выстрел» – докладчик получает напоминание, одновременно проверяется его готовность к участию в семинаре.

Конечно, все эти приглашения отнимают у организатора изрядное количество времени. Но именно в этом случае о потраченном времени жалеть не следует – оно, несомненно, окупится впоследствии, ибо в случае личных контактов вероятность прихода ценного для нас эксперта значительно возрастает. Дело не только в том, что люди могут пропустить формальное объявление. Но, во-первых, от личной просьбы труднее отказаться. Во-вторых, в личном общении организатор передает информацию «из первых уст», что позволяет должным образом отрекламировать общий замысел, заинтересовать в его обсуждении. В-третьих,

повышается статус участника, который теперь может сказать: «Меня пригласили и просили выступить». Одновременно это и предоставление гарантии со стороны организаторов, что если приглашенному захочется что-то сказать, ему (ей) такую возможность непременно дадут. В результате стимулы появиться на нашем обсуждении заметно возрастают.

Завершим данный вопрос очередным правилом:

Правило 71. Основные усилия организаторов должны быть направлены на приглашение экспертов, ибо состав выступающих заведомо важнее темы обсуждения.

Как спланировать время

Очень важный элемент подготовки и проведения любого семинара – планирование времени. Для начала мы должны определиться, идет ли речь об «одноразовом» или серийном мероприятии, что принципиально меняет сценарий наших действий. Периодический семинар – предприятие более эффективное, но, безусловно, и более ответственное, сопряженное с большими рисками.

Если мы задумали серию семинаров, то надо грамотно спланировать их *периодичность*. Такой семинар, на наш взгляд, может проводиться не чаще одного раза в неделю и не реже одного раза в месяц. Проводить его чаще – значит повышать риск морального и физического утомления организаторов и участников, проводить реже – означает выпадать из ритма, постоянно теряя наработанные организационные и смысловые связи. Иными словами, не надо частить со встречами, но и разрывать надолго цепь обсуждений тоже не лучшая затея. Вообще главное здесь – даже не временной интервал, а соблюдение самой периодичности встреч.

При организации серии семинаров очень важно выбрать надлежащее *время проведения*. Как известно, времени, удобного для всех желающих, в принципе не бывает, и следует найти какой-то компромисс, который приемлем для основных участников. Но крайне важно, чтобы для периодического семинара были отведены постоянный день, фиксированное время и определенная территория. Любые подвижки в данном отношении весьма нежелательны, ибо участники семинара должны привыкнуть к времени и месту. Например, научный руководитель ГУ ВШЭ профессор Е.Г. Ясин в течение нескольких лет проводил свои семинары в университете в последнюю среду каждого месяца в одно и то же время, в той же самой аудитории. На наш взгляд, это пример эффективной организационной политики.

Предел мечтаний организатора семинара – иметь его полную программу с указанием докладчиков, тем и дат выступлений на год вперед, или хотя бы на ближайшие полгода (как это делалось в течение ряда лет, на зависть окружающим, на факультете социологии и политических наук Европейского университета в Санкт-Петербурге). Продемонстрировать такой уровень организации, конечно, тяжело. Большинство из нас планирует более гибко, и большой беды в этом нет. Но вот чего не следует делать категорически, так это менять уже объявленные даты. Наиболее эффективное средство загробить дело – это хронические переносы семинара. Закрепим это положение в специальном правиле:

Правило 72. Времени, удобного для всех участников обсуждения, не бывает. Но, назначив время, нельзя его переносить.

Далее возникает вопрос о планировании *продолжительности* самого семинара. Здесь тоже есть несколько простых наблюдений. Начнем с того, что чистое время любого обсуждения (насколько бы интересной ни казалась его тема), на наш взгляд, не должно превышать двух обычных (неакадемических) часов. После этого внимание аудитории неумолимо рассеивается, и надо завершать разговоры, даже если какие-то важные вопросы обсудить не удалось – смысла в таком обсуждении будет уже не много. Если речь идет о большом

семинаре или конференции, то следует прерывать сессии через каждые полтора-два часа, а после перерыва начинать новую тему или серьезным образом менять формат обсуждения, если мы не хотим, чтобы окружающие заснули.

С передышками не стоит переусердствовать. Так, на наш взгляд, устраивать «пятиминутные» *перерывы* в рамках одного недлинного семинара нецелесообразно и, более того, вредно. У перерывов, перекуров и кофе-брейков есть своя собственная динамика, независимая от воли организаторов. И, несмотря на убедительные призывы ведущих, вновь собрать участников в аудитории удастся только через 15–20 минут, когда перерыв «выдохнется» естественным образом. В итоге из-за такого перерыва мы затягиваем время, выпадаем из ритма обсуждения и вдобавок рискуем потерять до трети участников, которые, воспользовавшись удобным моментом, тихо ускользнут и отправятся по своим делам. Лучше уж сделать все обсуждение более компактным, но не прерывать его и не расслаблять этим аудиторию.

Мы уже говорили о том, что при планировании времени следует воздержаться от чрезмерной перегрузки программы и не заявлять такое число выступлений, которое поглотит все планируемое время. Даже при нечеловеческой дисциплинированности всех выступающих и неподдельной суровости ведущего времени все равно уходит чуть больше, чем запланировано. А предельной дисциплинированностью в этом отношении отличаются немногие. Поэтому нужно оставлять значительные резервы времени, чтобы не пришлось под конец нервничать и торопиться, а затем извиняться перед аудиторией за то, что не осталось времени на вопросы и комментарии или, того хуже, не успели послушать кого-то из ранее заявленных выступающих.

Планируя время, следует помнить, что по российским привычкам семинар практически всегда начинается с опозданием на десять-пятнадцать минут. Борьба с этим бессмысленно, можно только постараться не допустить более серьезных задержек.

Осталось сказать, что успех семинара зависит не только от основной программы, но и от возможностей кулуарного общения. Это *неформальное общение* должно всячески стимулироваться. На продолжительных мероприятиях для этого устраиваются кофе-брейки. Когда же речь идет об обычном двухчасовом семинаре, особенно если он устраивается в вечернее время (а чаще всего это действительно так), важно создать такие возможности по его завершении. И в этих условиях возможность выпить чашечку чая или кофе, съесть нехитрый бутерброд или печенье играют важную роль. Речь не идет о выставлении каких-то «разносолов», хотя если есть возможность (и ресурсы) сделать приятное людям, не надо себя сдерживать. В любом случае, это проявление нормального гуманизма, особенно если учитывать то, что многие приезжают на семинар вечером после работы или утром, не успев позавтракать, и элементарно голодны. Для них это возможность задержаться, перевести дух и пообщаться с коллегами. Помимо этого, больше участников останутся до конца, что тоже немаловажно для организаторов семинара. В итоге получаем следующее правило:

Правило 73. Нужно всячески создавать условия для неформального общения участников семинара.

Как контролировать порядок обсуждения

Построенный нами сценарий может быть сколь угодно хорош. Но цена его невелика, если мы не в состоянии контролировать время и порядок обсуждения. Здесь необходимо определить *регламент* отдельных докладов и выступлений, а также организовать контроль над его соблюдением. В первую очередь это почетная обязанность ведущего, которая требует психологической концентрации и политической воли. И хорошо еще, если организатор сам выступает в роли такого ведущего. Если же председательствует

приглашенный человек, то он должен быть четко проинструктирован организатором о необходимости «держат поводья натянутыми».

Ловушка подстерегает организаторов в самом начале обсуждения, когда кажется, что времени впереди много. Между тем именно здесь, когда задается первоначальный ритм обсуждения, расслабляться опасно. Посему предлагаемые правила игры, касающиеся регламента, следует заявить перед началом выступлений и, что самое трудное, пытаться им следовать с первых минут. Если же позволить нарушить регламент одному из выступающих, то мы сразу же попадаем в ловушку, становясь заложниками принципа справедливости: нельзя жестко ограничивать одного, если мы только что дали послабление другому. Люди болезненно реагируют на подобную дискриминацию, и аудитория, несомненно, встанет на сторону «обиженного», а весь наш регламент (вместе со сценарием) полетит под откос.

Итак, ведущий обязан тщательно следить за временем и призывать выступающих к порядку. Конечно, не нужно перебарщивать – стоять над человеком с секундомером и добиваться стопроцентного соблюдения регламента, прерывая его (ее) посреди слова или отключая микрофон (как это делали в первой горбачевской Думе). Мелкие компромиссы неизбежны. Но пускать дело на самотек опасно. И каждая дополнительная минута, предоставленная докладчику на завершение мысли, должна подаваться не иначе как знак особого к нему внимания. При этом следует изначально создавать атмосферу, в которой каждый, кто выходит на трибуну, ясно понимает, что обречен – продолжать говорить, сколько вздумается, не удастся ни при каких обстоятельствах.

Как же побудить докладчика (уважаемого человека и известного специалиста) свернуть свое затянувшееся выступление, не нанеся ему при этом смертельной обиды? Дело это не простое и к тому же деликатное. Во-первых, твердость должна сочетаться с исключительной вежливостью. Во-вторых, проявлять настойчивость следует в формах, которые не мешают самому выступлению, не сбивают докладчика с мысли, не дают ему «потерять лицо» и, вдобавок, не отвлекают аудиторию. Лучше всего отказаться от громогласных объявлений по всему залу: «Пошла последняя минута выступления!», а тихо подсунуть выступающему записочку, причем непременно убедиться в том, что ее нехитрое содержание прочитано. Записок может быть две. Первая предупреждает о том, что время приближается в конце. Так, при коротких выступлениях мы сообщаем, что осталась одна минута, при стандартных докладах на конференции (15–20 мин.) – две минуты, при более длинных докладах – пять минут. Вторая записка (более надрывного содержания) сообщает, что, к великому прискорбию собравшихся, время выступления окончательно истекло.

Если после этого докладчик продолжает говорить, мы попадаем в пикантную ситуацию. Грубо прерывать «нарушителя конвенции» не принято, но и бездействовать тоже нельзя. В ход идут способы мягкого давления. Так, председатель начинает неотрывно смотреть на выступающего. Затем можно встать, не говоря ни слова, всем своим видом выражая немой укор и создавая у докладчика нарастающее ощущение дискомфорта. Если эта более активная «интеллигентская» мера не приводит к результату, приходится (вежливо!) прерывать выступление (аккуратно уловив окончание смыслового фрагмента) и настоятельно просить «сделать очень короткое заключение по сказанному». Если же и в этом случае докладчик не отреагирует на наши призывы, значит, мы пригласили не того человека и следует сделать оргвыводы на будущее.

Иногда, чтобы облегчить нелегкий труд председательствующего, контроль можно переложить на специально обученных лиц. Так, например, в 1999 г. я столкнулся с интересным опытом контроля над временем выступлений на Ежегодной конференции Международного общества по новой институциональной экономике (ISNIE) в Вашингтоне, когда напротив трибуны сидела девушка-ассистент с двумя карточками, похожими на те, что раньше использовались судьями в фигурном катании. Одна из них была желтой, другая – красной. Когда до конца выступления оставались две минуты, выбрасывалась желтая

карточка, когда же время заканчивалось, появлялась угрожающая красная карточка, и докладчик должен был стремительно сворачивать свои рассуждения. Кстати, вскоре в 2000 г. мне удалось «импортировать» и применить эту замечательную «семафорную» систему на конференции по экономической социологии в Москве, и надо сказать, что сработала она прекрасно. И хотя подобная схема сигнализации в наших условиях пока что встречается редко и выглядит непривычно, ее вполне можно рекомендовать к употреблению. Попробуйте ввести ее в порядке эксперимента или своего рода забавной игры. А потом, глядишь, и приживется. Данная система хороша еще и тем, что снимает весомую часть репрессивных функций с председательствующего, создавая иллюзию того, что регламент обеспечивается не личной волей отдельного человека, а безличной организационной машиной. Ведь на семафор не обижаются.

Когда завершается время фиксированных выступлений, к обсуждению приглашаются все желающие. Здесь также не следует выпускать бразды правления из рук. Если этого не сделать, обсуждение может легко превратиться в беспорядочную мешанину. Основную опасность в данном случае представляют говорливые эксперты и сумасшедшие дилетанты. Вторые, разумеется, намного хуже, ибо не только съедают время, но и говорят не по делу. В любом случае ведущий не должен позволять никому узурпировать время, «перетягивать одеяло на себя», превращать семинар в собственный бенефис. Это означает, что нужно:

- лимитировать число вопросов, задаваемых одним человеком («пожалуйста, выберите наиболее принципиальные вопросы»);
- не позволять превращать формулирование вопросов в слегка закамуфлированное выступление («пожалуйста, уточните, в чем заключается Ваш вопрос»);
- прерывать затянувшиеся диалоги между двумя участниками («коллеги, у нас еще есть желающие выступить»).

И конечно, ведущий сам не должен использовать «служебное положение», съедая время длинными тирадами, комментариями и отступлениями. Это выглядит неуместно, особенно в условиях сурового дефицита времени. Председательствующий, который имеет больше возможностей для взятия слова, должен первым выступить в качестве страдающего лица, ограничивая свои амбиции в пользу выступающих. И пусть ему поможет выполнение следующего правила:

Правило 74. С самых первых минут нужно мягко, но настойчиво добиваться соблюдения регламента выступлений.

Важный инструмент регулирования процесса обсуждения – *порядок предоставления слова*. Лучше, конечно, быть демократом и дать возможность выступить всем заявившимся, но вот последовательность этих выступлений – дело ведущего. Уместнее, если сначала слово получают те, кому заведомо есть что сказать. Демократичный же порядок, реализуемый посредством «живой очереди» к микрофону или предоставления слова в соответствии с порядком вскинутых рук или присланных записок, вполне хорош, если аудитория относительно однородна по профессиональному составу, и мы в какой-то степени уверены в присутствующих, будь то студент или профессор.

Техническая и информационная поддержка

Несомненно, организаторы должны позаботиться о техническом и информационном обеспечении семинара. Для начала следует заранее заказать *удобную аудиторию*. Здесь многое зависит от того, какое количество участников мы ожидаем. Точно предугадать это количество сложно, но и сильно «проколоться» тоже не хотелось бы. Если приглашенные с трудом поместятся в предложенном помещении, где вдобавок нечем будет дышать, мы

создадим им массу неудобств. Если же аудитория окажется слишком велика по сравнению с числом фактических участников, у присутствующих возникнет психологическое ощущение неудачи, несоответствия ожиданиям. Да и расходовать лишние ресурсы никому не хочется.

Далее, нужно подготовить сообразное *техническое оснащение*. Одним докладчикам достаточно обычной доски (но нужно позаботиться о том, чтобы она была чистой), другим – подавай флипчарт, третьи принесут с собой слайды, а четвертые уже не мыслят своего выступления без мультимедийного проектора. Скоро мы доживем и до того, когда докладчики начнут требовать разного рода электронные доски – потребности в технических средствах растут, и с этим нельзя не считаться. Должно быть подготовлено определенное количество работающих микрофонов, включая микрофоны в зале (стационарные или, лучше, переносные). Часто возникает потребность в записи выступлений для последующей расшифровки. И поскольку вопросы технического оснащения по-прежнему решаются в наших учреждениях не автоматически, следует непременно контролировать наличие требуемых технических средств, предварительно проверять их работоспособность и иметь под рукой человека, способного как минимум подключить аппаратуру и исправить элементарные сбои.

С информационной точки зрения важно заранее (недели за две до мероприятия) разослать участникам *объявление* о семинаре, в котором четко указаны время и место его проведения, тема и основные докладчики. Желательно приложить схему проезда и совершенно необходимо – координаты человека, с которым можно оперативно связаться по любому поводу. А поводы неизбежно возникают.

К объявлению хорошо бы приложить *программу семинара* (пусть даже предварительную), если она выходит за рамки одного основного доклада. При этом желательно избежать распространенной болезни – рассылки списка статусных докладчиков, более половины которых впоследствии не появятся на заседании. В результате пришедшие «на имена» (а таких может быть немало), хотя и привыкшие к подобным «хитростям», чувствуют себя обманутыми. Если у нас нет окончательного согласия потенциального докладчика, то более корректный способ – проставлять против его фамилии отметку «Ожидается подтверждение» или что-либо в этом духе.

К программе желательно приложить какие-то содержательные *исходные материалы* – как минимум список вопросов для обсуждения (о котором мы говорили выше), а лучше – полный текст сообщения или его презентацию, на которые будет опираться основной докладчик (это делается уже намного реже). Часто подводят сами докладчики, высылая обещанный текст в самый последний момент или не высылая его вовсе. Здесь нужно договариваться задолго до объявленной даты и осуществлять мягкое давление на докладчика.

Полученные материалы рассылаются по электронной почте, но при этом нелишне разместить их на своем сайте, дав ссылку в объявлении. При этом не следует питать иллюзии в отношении того, что участники семинара заранее ознакомятся с разосланными или вывешенными на сайте материалами. Большинство из них, к сожалению, просматривают эти материалы уже в ходе самого заседания или прямо перед ним. Но, во-первых, часть участников все же использует предоставленную возможность, а, во-вторых, сама организация обсуждения в этом случае будет выглядеть намного более солидной.

Добавим, что предварительная рассылка текстов не снимает вопроса о необходимости *раздаточных материалов* (хотя формально организаторы могут сослаться на то, что все было доступно заранее). Поскольку многие, повторяем, заранее эти материалы не смотрят, а высланный текст с собой прихватить, естественно, забывают, то определенное количество копий раздаточных материалов все же полезно иметь под рукой.

Несколько слов о проблеме *переводов*. Если планируется участие иностранцев, не говорящих по-русски, мы радуемся, что семинар получает статус международного, но возникает проблема перевода. И здесь печальный опыт показывает, что следует всячески избегать последовательного перевода. Он ужасно затягивает время, аудитория «соловееет», отвлекается, многие раздражаются, слыша допускаемые переводчиком неточности и явные ошибки (а точный профессиональный перевод встречается крайне редко). Поэтому перевод должен быть только параллельным. Если иностранцев много, нужно нанимать специальную фирму со своим оборудованием и переводчиками. Если же их единицы, лучше отсадить их в сторонку с нашими переводчиками и пусть им шепчут на ухо, чтобы не отвлекать остальных.

И вот когда все спланировано и урегулировано, приближается объявленное время семинара. Критическими для организаторов являются полчаса до его начала. Здесь нужно быть начеку и еще раз проверить, не забыта ли какая-то существенная мелочь, и подстраховывать себя от сбоев. Так, например, если мы ожидаем значительное число внешних участников, недостаточно заказать пропуска (не забыв никого из приглашенных, что случается довольно часто), нужно, чтобы кто-то из организаторов был на подстраховке – всегда кого-то не пропускают в здание или кто-то теряется по дороге либо не может найти аудиторию.

Наконец, когда семинар завершен, следует подумать об *оформлении результатов*. Если речь идет о серьезном периодическом семинаре, то можно организовать электронное и (или) бумажное издание тематической серии препринтов (Working Papers), используя для этого тексты основных докладчиков, которые они по просьбе организаторов доработают по результатам семинара.

Публикация стенограмм обсуждения кажется нам зряшным расходом ресурсов, хотя если такая стенограмма подготовлена, ее вполне можно разослать участникам. В отдельных случаях можно делать сокращенные стенограммы, суммирующие обсуждение. Однако для публикаций, которые репрезентируют лицо и результаты семинара, тексты нужно готовить специально и желательно подвергнуть хотя бы частичной профессиональной редакторской обработке. И если даже тексты даются в авторской редакции, хорошо бы привлечь профессионального корректора. Больших ресурсов это не потребует. А многочисленные «ляпы» в тексте (пусть даже очень достойном) неизбежно портят впечатление у читателей.

По завершении «сериала» можно подумать и о заключительном обобщающем издании материалов. Здесь не стоит ограничиваться публикацией тезисов всех желающих, чтобы дать им возможность «отметиться», – такое издание все равно никто не будет читать. Лучше сделать ставку на ограниченное число полных текстов с гарантированно высоким качеством материалов.

* * *

Еще раз повторим, что в организации семинара (как и в большинстве других дел) в принципе ничего сложного нет, однако приходится помнить сразу о многих вещах. Упустив любую «мелочь», можно легко разрушить собственные светлые планы. Полезно несколько раз мысленно проиграть ход семинара с начала до конца: не забыто ли что-либо из важных мелочей, которые легко выпадают из поля зрения, а потом больно бьют «под ложечку» в самый неподходящий момент.

Учебные программы

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ¹

Калугина Земфира Ивановна

доктор социологических наук, профессор кафедры общей социологии
Новосибирского государственного университета

Фадеева Ольга Петровна

старший преподаватель кафедры общей социологии НГУ

Email: fadeeva@ieie.nsc.ru

Курс читается в 6-м семестре для студентов социологического отделения экономического факультета Новосибирского государственного университета в рамках федеральной образовательной программы подготовки студентов по специальности 020300 «Социология».

Цель курса – ознакомление студентов с основами теории социальных механизмов развития экономики, формирование представлений о развитии экономики как социальном процессе. Студенты знакомятся с экономической жизнью общества, рассматриваемой под углом зрения социологических понятий и закономерностей.

Аннотация курса. В лекционном курсе студенты получают основные сведения о предмете экономической социологии и существующих на сегодняшний день попытках его определения, а также представление об основных этапах становления и проблематики данной научной дисциплины, которая не приняла свой завершённый канонический вид и на данный момент времени.

В программе семинарских занятий круг рассматриваемых вопросов расширен за счет тем, охватывающих проблематику типологии и эволюции хозяйственных систем, детализирующих механизмы действия институциональных факторов экономических процессов.

Задачи курса:

- дать студентам-социологам углубленное представление о предмете и методах экономической социологии, структуре социального механизма экономических процессов как устойчивой системы поведения и взаимодействия социальных групп, комплексе встроенных в рассматриваемый механизм институциональных и социокультурных регуляторов, свойственных тому или иному типу хозяйственных систем (идеи Новосибирской экономико-социологической школы);
- познакомить студентов с «классическими» зарубежными концепциями основополагающих разделов экономсоциологии, в ходе семинарских занятий и в рамках их самостоятельной проработки материала обсудить возможности и ограничения применений «западных идей» в качестве объяснительных схем для понимания российской действительности;

¹ Программа подготовлена при поддержке Национального фонда подготовки кадров в рамках программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» Инновационного проекта развития образования и доработана для журнала «Экономическая социология».

- развить у студентов экономсоциологическое мышление; научить их выделять группы экономических акторов, распознавать мотивы их действий и интересы, определяющие то или иное экономическое явление или событие; видеть в действиях экономических субъектов проявление разных видов логики, объяснять возможность сосуществования разных типов и моделей рациональности;
- в ходе практических занятий рассмотреть наиболее острые проблемы социально-экономических преобразований в России с позиции экономической социологии.

Продолжительность курса – 64 часа аудиторных занятий (50% лекций, 50% практических занятий).

Отчетность по курсу: два эссе, письменный экзамен.

Структура лекционного курса (32 часа)

Тема 1. Предмет, метод, задачи экономической социологии, место в системе общественных наук, этапы и предпосылки развития мировой и отечественной социологии

Основные подходы к определению экономической социологии, история становления экономической социологии как самостоятельной ветви социологического знания. Вклад Маркса, Вебера, Дюркгейма, Шумпетера, Поланьи, Парсонса и Смелсера в развитие экономической социологии. Предпосылки и этапы развития экономической социологии в России.

Экономическая социология в системе общественных наук: сходство и различия, предметная область экономической социологии, категориальный аппарат, методология экономико-социологических исследований. Основные направления развития современной экономической социологии в России и за рубежом.

Обязательная литература

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. О предмете экономической социологии // Изв. Сиб. отд. АН СССР. Сер. Экономика и прикладная социология. 1984. № 1.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 18–67.

Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3–14 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 14–63.

Смелзер Н. Социология экономической жизни // Американская социология: перспективы, проблемы, методы / Пер. с англ. В.В. Воронина, Е.В. Зиньковского; под ред. Г.В. Осипова. М.: Прогресс, 1972. С. 188–202.

Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3–15.

Дополнительная литература

Веселов Ю.В. Экономическая социология: История идей. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1995.

Верховин В.И. Экономическая социология. М.: ИМТ, 1998. С. 3–35.

Радаев В.В. Экономическая социология: современное состояние и перспективы развития // Социология в России / Отв. ред. В.А. Ядов. М.: Ин-т социологии РАН, 1998. Гл. 12. С. 253–263.

Рывкина Р.В. Парадоксы российской социологии // Социологический журнал. 1997. № 4. С. 197–208 (<http://www.nir.ru/socio/scipubl/socjour.htm>).

Рывкина Р.В. Экономическая социология переходной России. М.: Дело, 1998. С. 4–71, 72–110.

Соколова Г.Н. Экономическая социология. Минск: Высшая школа, 1998. С. 14–89.

Тема 2. Социальный механизм развития экономики

Теория социальных механизмов, разработанная и апробированная представителями Новосибирской экономико-социологической школы. Сущность, функции и роль социальных механизмов в познании экономических процессов. Социальные регуляторы развития экономики. Экономическое развитие как социальный процесс. Применение теории социальных механизмов в исследовании экономических и социальных процессов.

Обязательная литература

Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. М.: Дело, 2002. С. 33–40.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 56–64.

Печчеи А. Человеческие качества / Пер. с англ. О.В. Захаровой; под общ. ред. Д.М. Гвишиани. М.: Прогресс, 1985.

Дополнительная литература

Калугина З.И. Личное подсобное хозяйство в СССР: Социальные регуляторы и результаты развития. Новосибирск: Наука, 1991.

Косалс Л.Я. Социальный механизм инновационных процессов. Новосибирск, 1989.

Рывкина Р.В., Косалс Л.Я. Роль социальных механизмов в ускорении социально-экономического развития общества // Изв. Сиб. отд. АН СССР. Сер. Экономика и прикладная социология. 1986. № 12.

Социально-управленческий механизм развития производства: Методология, методика и результаты исследований / Отв. ред. Р.В. Рывкина, В.А. Ядов. Новосибирск: Наука, 1989.

Тема 3. Социальный механизм трансформации российского общества

Социальная сущность преобразовательных процессов в современной России. Движущие силы, субъекты макро-, мезо- и микроуровня, типы взаимодействий социальных групп, результаты.

Обязательная литература

Заславская Т.И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации: учеб. пособие. М.: Дело, 2004.

Заславская Т.И. О некоторых методологических вопросах исследования современного российского общества // Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: Век, десятилетие, год / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН; Логос, 1999. С. 135–144.

Заславская Т.И. О субъектно-деятельностном аспекте трансформационного процесса // Кто и куда стремится вести Россию?.. // Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001. С. 3–15.

Штомпка П. Социология социальных изменений. М.: Аспект Пресс, 1996.

Дополнительная литература

Данилов В.П. Падение советского общества: коллапс, институциональный кризис или термидорианский переворот? // Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: Век, десятилетие, год / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, Логос, 1999. С. 11–28.

Десять лет после августа. Предпосылки, итоги и перспективы российской трансформации / Фонд «Либеральная миссия». М.: Б. и., 2002.

Экономика переходного периода: Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1991–1997 / Мау В., Гайдар Е., Синельников С. и др.; Институт экономики переходного периода. М.: 1999. Введение: http://www.iet.ru/files/text/working_papers/1000/vvedenie.pdf
Полный текст книги: <http://www.iet.ru/publication.php?folder-id=44&publication-id=1918>

Тема 4. Экономическое действие как центральная категория экономической социологии

Экономическая, социологическая и экономико-социологическая трактовка экономического поведения. Виды экономического поведения и его социальные детерминанты, мотивация экономического поведения. Структура и функции экономического поведения. Экономическое действие как разновидность социального действия. Мотивационная структура и регуляторы экономического поведения в моделях «экономического» и «социологического» человека.

Парадигма социального взаимодействия Т. Парсонса. Источники неопределенности социальных взаимодействий. Классификация социального взаимодействия П.А. Сорокина.

Проблема рациональности и ее интерпретации.

Обязательная литература

Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Вып. 1. С. 24–38 (<http://ecsocman.edu.ru/thesis>).

Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Финансовое поведение домохозяйств в России в середине 90-х годов // Экономическая наука современной России. 1998. № 4. С. 68–69. (<http://ecsocman.edu.ru/ecr>).

Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 69–74.

Мизес Л. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1994.

Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994.

Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993.

Дополнительная литература

Аврамова Е.М., Овчарова Л.Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. 1998. № 1. С. 62–67 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Бочарова О.А. Вещи и стили жизни // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1995. № 1.

Верховин В.И. Структура и функции монетарного поведения // Социологические исследования. 1993. № 10. С. 67–73 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. № 10. С. 120–126 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Магун В.С. Трудовые ценности российского общества // Общественные науки и современность. 1996. № 6. С. 17–28 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>).

Радаев В.В. Техники формирования инвестиционного поведения населения: на примере вкладчиков «финансовых пирамид» // Куда идет Россия? Трансформация социальной сферы и социальная политика / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Дело, 1998. С. 247–259.

Радаев В.В. О наличии сбережений у российского населения // Куда идет Россия? Общее и особенное в современном развитии / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Дело, 1997. С. 191–199.

Тапилина В.С., Богомолова Т.Ю. Кто на что тратит... Финансовое поведение российских домохозяйств // ЭКО. 1998. № 10. С. 119–128.

Финансовое поведение населения России. Тематический выпуск // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8 / Отв. ред. В.В. Радаев.

Тема 5. Экономическое действие и социальная структура. Проблема социальной укорененности

Проблема социальной укорененности экономического действия в понимании М. Грановеттера.

Социальная структура общества как регулятор развития экономики. Экономико-социологический подход к исследованию социальных неравенств и социальной структуры общества. Классовый и стратификационный подход к изучению социальной структуры. Механизмы стратификации и критерии социального статуса общественных групп. Социетальные функции социальной структуры общества.

Социальная структура современного российского общества. Проблемы формирования среднего класса в России.

Обязательная 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.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 56–64.

Рывкина Р.В. Социальная структура общества как регулятор развития экономики // Экономическая социология и перестройка. М.: Прогресс, 1989.

Дополнительная литература

- Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. М.: Дело, 2002. С. 257–400.
- Заславская Т.И., Громова Р.Г. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4. С. 3–22.
- Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 2003.
- Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Колл. монография; под ред. Т.М. Малевой; Моск. центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003.

Тема 6. Социальные сети как форма социального взаимодействия

Социальные взаимодействия как регулятор функционирования экономики. Неформальные отношения в сфере экономики и труда.

Понятие и содержание социальных сетей. Действие социальных сетей на рынке труда. Сети межсемейной поддержки и их роль в адаптации российских семей в условиях трансции. Корпоративные сети.

Проблема доверия в социальных сетях. Способы защиты интересов социальных групп во внеконтрактных отношениях.

Понятие социального капитала.

Обязательная литература

- Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабашиной, С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999. С. 254–287.
- Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 111–124; 183–218; 227–239.
- Овчарова Л.Н., Прокофьева Л.М. Бедность и межсемейная солидарность в России в переходный период // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2000. № 4. С. 23–31.
- Радаев В.В. Понятие капиталов, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5–16 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>); Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 20–32 (<http://ecsoc.msses.ru>).
- Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 210–251.

Дополнительная литература

- Кабалина В.И. Трудовая мобильность: организационные, институциональные и социально-структурные факторы // Социологический журнал. 1999. № 3/4. С. 20–35 (<http://www.nir.ru/socio/scipubl/socjour.htm>).
- Рефлексивное крестьяноведение. Десятилетие исследований сельской России / Авт. коллектив; под ред. Т. Шанина, А. Никулина, В. Данилова. М.: МВШСЭН, РОССПЭН, 2002. С. 275–283.
- Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 2003.
- Granovetter M. The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View // The Sociology of Economic Life / Ed. by M. Granovetter, R. Swedberg. Boulder: Westview Press, 1992. P. 233–263. См. также: Грановеттер М.

Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 369–399.

Тема 7. Институты и социальные практики как социальные регуляторы экономического развития и экономического поведения.

Понятие института. Формальные и неформальные институты. Механизмы изменения институтов и социальных практик, институциональное проектирование, институциональная селекция, институциональная трансплантация. Субъекты изменения институтов. Концепция «институционального разума».

Институты и функционирование экономики. Институционализация неправовых социальных практик в России (на примере сферы труда).

Обязательная литература

Бессонова О.Э. Раздаток. Институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999.

Заславская Т.И., Шабанова М.А. Социальные механизмы трансформации неправовых практик // Общественные науки и современность. 2001. № 5. С. 3–22 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 82–104.

Сергеев В.М., Бирюков Н.И. В чем секрет «современного» общества? // Политические исследования. 1998. № 2. С. 52–63.

Дополнительная литература

Клейнер Г.Б. Homo economicus и Homo institutus в российской институциональной среде // Общественные науки и современность. 2003. № 3. С. 5–18 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>).

Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.

Полтерович В.М. Трансплантация институтов // Экономическая наука в современной России. 2001. № 3. С. 24–50 (<http://ecsocman.edu.ru/ecr>).

Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 2003.

Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 157–209.

Тема 8. Политика и экономика

Политические переменные в экономических теориях Запада. Теория меркантилизма, теория «рынка совершенной конкуренции» А. Смита (принцип неограниченной свободы и политика

невмешательства), теория Д. Кейнса о необходимости государственного регулирования экономики на макроуровне. Экономическая роль государства. Экономический либерализм Л. фон Мизеса, Ф. Хайека, Л. Эрхарда. Современные теории государственного регулирования экономики.

Обязательная литература

Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 569–599.

Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994.

Рывкина Р.В. Экономическая социология переходной России. М.: Дело, 1998. С. 193–214.

Самуэльсон П. Экономика. М.: НПО «Алгон», 1993. Гл. 9, 10. Экономическая роль государства. С. 150–179.

Фромм Э. Иметь или быть. М.: Прогресс, 1990.

Фромм Э. Бегство от свободы. М.: Прогресс, 1988.

Хайек Ф.А. Дорога к рабству // Новый мир. 1991. № 7, 8.

Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.

Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: Начала-Пресс, 1991.

Дополнительная литература

Глазьев С.Ю. Экономика и политика: эпизоды борьбы. М.: Гнозис, 1994.

Ключи Д. Государство, бизнес, экономика // США: экономика, политика, идеология. 1995. № 2.

Лившиц А.Я. Экономическая реформа в России и ее цена. М.: Культура, 1994.

Тема 9. Роль идеологии в экономическом развитии общества

Понятие идеологии. Основные хозяйственные идеологии: консерватизм, либерализм, демократизм. Социализм как идеология и его роль в историческом развитии России.

Обязательная литература

Манхейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. С. 52–94, 572–582.

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 276–306.

Дополнительная литература

Зиновьев А.А. Гибель империи зла (очерк российской трагедии) // Социологические исследования. 1994. № 10, 11. 1995. № 1 (<http://ecsocman.eduru/socis>).

Тема 10. Экономическая культура как регулятор экономического поведения

Экономическая культура: генезис, функции, роль в рыночных преобразованиях России. Экономическая культура как регулятор экономического поведения субъекта. Религия и экономика. Работа М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма».

Обязательная литература

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1992.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 96–227.

Кузьминов Я.И. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. 1992. № 3. С. 44–57.

Леонова О. Феномены экономической культуры // Российский экономический журнал. 1993. № 9.

Рывкина Р.В. Экономическая социология переходной России. М.: Дело, 1998. С. 72–110, 214–239.

Дополнительная литература

Данилова Е., Тарарухина М. Российская производственная культура в параметрах Г. Хофштеда // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 2003. № 3 (65). С. 53–61.

Крамник В.В. Имидж реформ: психология и культура перемен в России. СПб.: Изд-во СПбЭФ, 1995.

Наумова Т.В. Рыночные реформы в российском измерении // Социологические исследования. 1998. № 1. С. 55–61 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Рывкина Р.В. Между социализмом и рынком: судьба экономической культуры в России. М.: Наука, 1994.

Тема 11. Субъекты экономической деятельности. Человеческий капитал, другие виды капиталов

Понятие капитала, формы капиталов. Человеческий капитал, социальный капитал, административный капитал, политический капитал, символический капитал, цивилизационный капитал. Теория человеческого капитала Г. Беккера. Конвертация капиталов: механизмы и способы передачи. Индекс развития человеческого потенциала, уровень и динамика человеческого потенциала в России.

Обязательная литература

Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология, 1993. № 11. С. 107–119; № 12. С. 86–104.

Бурдые П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. С. 55–97.

Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2004 г. На пути к обществу, основанному на знаниях / Программа развития ООН. М.: Весь Мир, 2004 (<http://www.undp.ru/index.phtml?iso=RU&lid=2&cmd=publications>).

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>).

Радаев В.В. Понятие капиталов, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5–16 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>); Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 20–32 (<http://ecsoc.msses.ru>).

Дополнительная литература

Bourdieu P. The Forms of Capital // The Sociology of Economic Life / Ed. by M. Granovetter, R. Swedberg. 2nd ed. Boulder: Westview Press, 2001. P. 96–111. См. также: Бурдые П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 519–536.

Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 2003.

Программа семинарских занятий (32 часа)

Тема 1. Предмет экономической социологии

Определение предметной области и этапы становления экономической социологии. Основные отличия социологического и экономического подходов к изучению экономической жизни (работы Н. Смелсера, Р. Сведберга, М. Грановеттера, П. Вайзе и К. Полани). Две модели поведения: Homo Economicus и Homo Sociologicus. Макро- и микроподход в экономсоциологии. Социальная укорененность экономических отношений. Формальное и субстантивное значение термина «экономический».

Основные направления, проблематика и перспективы развития современной экономической социологии.

Обязательная 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.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 18–29.

Полани К. Два значения термина «экономический» // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 498–504.

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 50–63.

Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 21–34 (<http://ecsoc.msses.ru>).

Смелсер Н., Сведберг Р. Социологический подход к анализу хозяйства // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 25–58.

Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 111–130.

Дополнительная литература

Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 51–72 (<http://ecsocman.edu.ru/thesis>).

Вайзе П. Homo Economicus и Homo Sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 115–130 (<http://ecsocman.edu.ru/thesis>).

Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1995. С. 3–9.

Полани К. О вере в экономический детерминизм // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 505–513.

Радаев В.В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3–18.

Тема 2. Экономическое поведение и типы рациональности

Экономическое действие как разновидность социального действия. Мотивационная структура и регуляторы экономического поведения в моделях «экономического» и «социологического» человека.

Проблема рациональности и ее интерпретации (М. Вебер, Л. Мизес, В. Парето, Г. Беккер, Дж. Коулман). Границы рациональности и множественность типов рационального действия.

Обязательная литература

Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 24–40 (<http://ecsocman.edu.ru/thesis>).

Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602–643.

Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 159–184.

Гофман А.Б. Социология В. Парето // Семь лекций по истории социологии. М.: Мартис, 1995. С. 189–196.

Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994. С. 76–86.

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 64–79.

Дополнительная литература

Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1993. № 10 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 49–83.

Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16–38 (<http://ecsocman.edu.ru/thesis>).

Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. С. 71–90.

Швери Р. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. № 1–2. С. 62–81 (<http://www.nir.ru/socio/scipubl/socjour.htm>).

Etzioni A. Socio-Economics: The Next Steps // Socio-Economics: Toward a New Synthesis / Ed. by A. Etzioni, P.R. Lawrence. Armonk; N.Y.: M.E. Sharpe, 1991. P. 347–352.

Тема 3. Трудовая сфера и трудовое поведение. Хозяйственные организации

Трудовое поведение и его модификации. Теории трудовой мотивации (теории Маслоу, Херцберга, Мак-Клелланда, Портера-Лоулера). Формы и методы стимулирования труда.

Фирма как предмет экономического и социологического анализа. Причины появления хозяйственных организаций (основные понятия институциональной теории).

Типы и строение хозяйственных организаций. Структура трудовых коллективов, группы работников с различающимися интересами. Теории управления и управленческое поведение. Противоречие интересов, трудовые конфликты. Формальные и неформальные иерархии, власть авторитета и механизмы контроля. Оппортунизм и рестрикционизм в системе трудового поведения.

Сущность и основной предмет понятия «трудовые отношения». Основная проблематика трудовых отношений, причины трудовых конфликтов. Характеристика трудовых отношений на современных российских предприятиях.

Корпоративная культура. Современные тенденции корпоративного развития в развитых странах. Сетевое предприятие как следствие глобализации экономики.

Обязательная литература

Барсукова С. Ю., Герчиков В.И. Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего – к частному и разному. Новосибирск, 1997. С 31–41.

Герчиков В.И. Трансформация трудовых отношений в процессе приватизации промышленных предприятий // Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Под ред. Т.И. Заславской, З.И. Калугиной. Новосибирск, 1999. С. 319–350.

Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1990. С. 494–505.

Коуз Р.Г. Природа фирмы // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 11–32.

Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период / Под ред. В.И. Кабаиной. М.: РОССПЭН, 1997. С. 6–25.

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. Разделы 4–5.

Тоффлер О. Адаптивная корпорация / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1990. С. 451–462.

Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 33–53.

Дополнительная литература

Кравченко А.И. Социология труда и производства // Социология в России / Отв. ред. В.А. Ядов. М.: На Воробьевых, 1996. С. 291–322.

Мескон Е., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1992. Гл. 13.

Пригожин А.И. Современная социология организаций. М.: Интерпракс, 1995. С. 90–126.

Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54–72.

Ядов В.А. Мотивация труда: проблемы и пути исследований // Советская социология / Отв. ред. Т.В. Рябушкин, Г.В. Осипов. М.: Наука, 1982. Т. 2. С. 29–38.

Тема 4. Сфера занятости и рынок труда

Занятость и рынок труда. Формы занятости и незанятости. Условия формирования и субъекты рынка труда. Рынок труда в классическом понимании. Внутренний и внешний рынки труда, типы сегментации, кластеры профессий. Спрос и предложение на рынке труда (работодатели и наемные работники). Система отношений, складывающихся на рынке труда.

Трансформация труда и занятости в информационную эпоху: понятие о сетевых работниках и новых безработных (М. Кастельс).

Система занятости в современной России: особенности формирования российского рынка труда (взгляд Р. Капелюшника и С. Кларка).

Обязательная литература

Заславская Т.И., Шабанова М.А. Распространение и институционализация неправовых практик в сфере труда и занятости // Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 2003. С. 165–193.

Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 5 – 22 (<http://ecsoc.msses.ru>).

Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 199–268.

Кларк С. Российский рынок труда // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 3. С. 90–103 (<http://ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 183–209.

Якубович В. Институты, социальные сети и рыночный обмен: подбор работников и рабочих мест в России // Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 210–251.

Грановеттер М. Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой. М.: РОССПЭН, 2004. С. 369–399.

Tilly C., Tilly C. Capitalist Work and Labor Markets // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 283–312.

Дополнительная литература

Барсукова С.Ю. Теневой рынок труда и трудовое право в России // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 26 – 40 (<http://ecsoc.msses.ru>).

Давыдова Н.М. Индивидуальная ситуация на рынке труда и стратегия занятости // Общественные науки и современность. 1999. № 3. С. 13–24 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>).

Козина И.М. Поведение на рынке труда // Социологические исследования. 1997. № 4 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Меннинг Н. Социальная политика, рынки труда, безработица и семья в России // Мир России. 1998. № 1–2. С. 71–92.

Тихонова Н.Е. Российские безработные: штрихи к портрету // Мир России. 1998. № 1-2. С. 93–146.

Тема 5. Предпринимательское поведение

Определение предпринимательства и его основные виды. Социально-психологический портрет предпринимателя (Й. Шумпетер). Религиозно-этические основы предпринимательства. Два взгляда на развитие капиталистического духа (М. Вебер и В. Зомбарт).

Социальный портрет современного российского предпринимателя. Подходы к изучению предпринимательского поведения: системы отношений между группами предпринимателей и их взаимодействия с представителями власти, формирование рыночной инфраструктуры и проблема доступа к разного рода ресурсам. Силовое предпринимательство (В.В. Волков) и

проблема легализации предпринимательской деятельности в современной России (В.В. Радаев).

Обязательная литература

Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 153–159.

Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. С. 45–49, 82–103.

Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1–4; 2003. Т. 4. № 1–3 (<http://ecsoc.msses.ru>).

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. Гл. 6, 7.

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

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

Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 169–195.

Дополнительная литература

Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87.

Martinelli A. Entrepreneurship and Management // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 476–503.

Тема 6. Финансовое и потребительское поведение

Структура и функции финансового поведения.

Деньги в системе экономического обмена. Концепция денег в экономической теории Ф. Хайека. Денежная культура. Философия денег Г. Зиммеля. Деньги как способ рационализации обмена между людьми. Социальные последствия развития денежных отношений: деньги как универсальная и самодостаточная ценность; усиление символизации денег. Множественность денег и социальный контекст.

Потребление как вид экономической активности. Экономический и социологический подходы к изучению потребительского поведения. Система потребительских предпочтений и стили жизни. Культура потребления и культура бедности (Оскар Льюис).

Обязательная литература

Бурстин Д.Дж. Сообщества потребления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 231–254 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>).

Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1995. С. 64–73.

Зелизер В. Создание множественных денег // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 413–430.

Зиммель Г. Философия денег // Теория общества. Сборник / Общ. ред. А.Ф. Филиппова. М.: Канон-Пресс-Ц, 1999. С. 346–383.

Лейбенштайн Х. Эффект присоединения к большинству, «эффект сноба» и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Вехи экономической мысли / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 304–325.

Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. 2005. № 1 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992. С. 156–183.

Дополнительная литература

Аврамова Е.М., Овчарова Л.Н. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. 1998. № 1. С. 62–67 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Бочарова О.А. Вещи и стили жизни // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1995. № 1.

Бурдые П. Различение: социальная критика суждения // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 537–568.

Верховин В.И. Структура и функции монетарного поведения // Социологические исследования. 1993. № 10 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Димаджио П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 471–518.

Ильин В.И. Поведение потребителей: учеб. пособие. Сыктывкар: Изд-во Сыкт. ун-та, 1998.

Энджел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Минард П.У. Поведение потребителей / Под ред. Л.А. Волковой. СПб.: Питер Ком, 1999. С. 45–63, 339–341.

Frenzen J., Hirsch P., Zerrillo P. Consumption, Preferences and Changing Lifestyles // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 403–425.

Тема 7. Экономическое поведение семьи

Социальная обусловленность экономического поведения семьи. Теория крестьянского хозяйства А. Чаянова.

Способы распределения и использования семейных ресурсов: труд в семье и вне семьи, финансовое поведение домохозяйств, потребительское поведение, сберегательное и инвестиционное поведение. Закрепление экономических ролей и внутрисемейная иерархия. Эволюция форм производства и социальная история семьи. Экономика семьи. Российская семья в транзитивной экономике.

Обязательная литература

Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4. С. 65–102 (<http://www.hse.ru/journals/wrldross/file.htm>)

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни. Новосибирск: Наука, 1991. С. 365–378.

Зидер Р. Социальная история семьи в Западной и Центральной Европе (конец XVIII–XX вв.). М.: Владос, 1997. С. 285–294.

- Капелюшников Р.И.* Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11.
- Радаев В.В.* Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 209–222.
- Чаянов А.В.* Крестьянское хозяйство. Избр. труды. М.: Экономика, 1989. С. 194–212.
- The Social and Political Economy of the Household / Ed. by M. Anderson, F. Bechhofer, J. Gershuny. Oxford: Oxford University Press, 1994. P. 1–15.

Дополнительная литература

- Социальная траектория реформируемой России: исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука, 1999. Гл. 20.
- Тапилина В.С., Богомолова Т.Ю.* Кто на что тратит... Финансовое поведение российских домохозяйств // ЭКО. 1998. № 10. С. 119–128.
- Фадеева О.П.* Способы адаптации сельских семей к изменениям экономической среды // Рефлексивное крестьяноведение: Десятилетие исследований сельской России / Авт. коллектив; под ред. Т. Шанина, А. Никулина, В. Данилова. М.: РОССПЭН, 2002. С. 161–215.
- Финансовое поведение населения России. Тематический выпуск // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8 / Отв. ред. В.В. Радаев.

Тема 8. Институты как социальные регуляторы развития экономики

К. Поланьи и Д. Норт: экономика как институциональный процесс.

Институт как обычай и традиция, социальная норма, правила игры, ограничительные рамки взаимодействия людей.

Теория трансакционных издержек. «Пучки» прав собственности и обмен ими, формальные и неформальные ограничения сотрудничества между людьми. Контрактные отношения. Преимущество институциональной структуры и причины институциональных изменений.

Институты и социальная природа рынков. Роль государства в становлении капитализма.

Отношения собственности и институты власти. Основания для возникновения отношений господства и подчинения (схема М. Вебера). Власть как контроль над ресурсами. Ресурсы власти и способы их влияния на экономическую деятельность.

Институциональная теория хозяйственного развития России (О.Э. Бессонова). Институциональные ограничения рыночного развития в современной России.

Обязательная литература

- Бессонова О.Э.* Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск, 1999. С. 60–88.
- Вебер М.* Хозяйственная этика мировых религий // Вебер М. Избранное. Образ общества. М.: Юрист, 1994. С. 67–69, 71–72.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 17–26, 45–66.
- Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 82–104.

Дополнительная литература

- Капелюшников Р.И.* Где начало того конца?.. (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 138–156.
- Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 69–91 (<http://ecsocman.edu.ru/thesis>).
- Олейник А.Н.* «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // Полис. 2001. № 2. С. 40–52 (<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/121904.html>).
- Blau P.* Exchange and Power in Social Life. N. Y.: John Wiley and Sons, 1967.
- Swedberg R.* Markets as Social Structures // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 255–282.

Тема 9. Экономическая культура и типы хозяйственных идеологий

Экономическая (хозяйственная) культура. Каналы ее влияния на экономику. Нормативная, символическая и когнитивная роли культуры. Значение культуры в институционализации рыночной экономики. Проблемы воспроизводства и эволюции экономической культуры в условиях пореформенной России.

Типы хозяйственных (экономических) идеологий. Экономический тоталитаризм (Маркс). Идеи экономического либерализма (Хайек, Мизес, Эрхард).

Обязательная литература

- Димаджо П.* Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой. М.: РОССПЭН, 2004. С. 471–518.
- Кузьминов Я.И.* Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. 1992. № 3. С. 44–57.
- Леонова О.* Феномен экономической культуры // Российский экономический журнал. 1993. № 9.
- Манхейм К.* Консервативная мысль // Манхейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. С. 572–582.
- Мизес Л.* Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1994. С. 171–190.
- Рывкина Р.В.* Экономическая социология переходной России. М.: Дело, 1998. С. 214–239.
- Фромм Э.* Иметь или быть. М.: Прогресс, 1994.
- Хайек Ф.* Дорога к рабству // Новый мир. 1991. № 7, 8.
- Эрхард Л.* Благополучие для всех. М.: Начала-Пресс, 1991. С. 13–22.

Дополнительная литература

- Мизес Л.* Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy, 1994. С. 51–62.
- Фромм М.* Бегство от свободы. М.: Прогресс, 1988.
- Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.
- Эльстер Ю.* Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 73–91 (<http://ecsocman.edu.ru/thesis>).

Тема 10. Социокультурные факторы развития экономики

Понятие «моральной экономики». Система этических нормативов как регулятор социально-экономического поведения людей: идеи К. Поланьи, А. Чаянова, Дж. Скотта. Моральная экономика как этика выживания. Моральная экономика в бизнес-среде. Природа антикапиталистической ментальности (Хайек, Мизес).

Социальные сети в экономической жизни. Межсемейные сети поддержки. Сети власти и влияния (патрон-клиентские отношения). Сети как обмен доступами и возможностями («блат»). Внеконтрактные отношения в бизнесе.

Теория социального капитала, измерение дохода от вложений социального капитала. Мобилизация социального капитала с помощью социальных сетей. Экономика сетевых обменов: представление об эквивалентности и справедливости, понятие эквивалентов, определение меры и формы используемых эквивалентов.

Национальные особенности экономического развития («германское чудо», «японское чудо», «корейское чудо» и т.д.). Этническая экономика.

Обязательная литература

Барсукова С.Ю. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. 2003. № 2. С. 81–122 (<http://www.hse.ru/journals/wrldross/file.htm>).

Гудков Л., Дубин Б. «Нужные знакомства»: особенности социальной организации в условиях институциональных дефицитов // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 2002. № 3. С. 24–39.

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

Томпсон Э.-П. Плебейская культура и моральная экономия. Статьи из английской социальной истории XVIII и XIX вв. // История ментальностей, историческая антропология. Зарубежные исследования в обзорах и рефератах / Рос. акад. наук, Ин-т всеобщ. истории, Рос. гос. гуманитар. ун-т. М.: Б. и., 1996. С. 180–198.

Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 111–124, 125–137, 138–155, 183–218, 396–411.

Дополнительная литература

Веселов Ю.В. Классики экономической социологии: Карл Поланьи // Социологические исследования. 1999. № 1. С. 111–115 (<http://ecsocman.edu.ru/socis>).

Виленский А. Японские парадоксы // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 126–133.

Национальные и религиозные особенности экономического поведения (цикл статей) // Вопросы экономики. 1993. № 8.

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.

Рефлексивное крестьяноведение: Десятилетие исследований сельской России / Авт. коллектив; под ред. Т. Шанина, А. Никулина, В. Данилова. М.: РОССПЭН, 2002. С.93–114, 453–462.

Уолдинггер Р., Олдрич Х., Уорд Р. Этнические предприниматели // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 340–368.

- Фукуяма Ф.* Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1990. С. 123–162.
- Granovetter M.* Business Groups // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453–475.
- Hamilton G., Biggart N.* Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East // The Sociology of Economic Life / Ed. by M. Granovetter, R. Swedberg. Boulder: Westview Press, 1992. P. 181–221.

Тема 11. Типологии хозяйственных систем

Доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общества. Идея прогресса и ее критика.

Капиталистические и некапиталистические хозяйственные системы. Теория некапиталистических экономических систем А.В. Чаянова. «Великая трансформация» К. Поланьи, рынки в некапиталистических обществах. Смена систем: траектории перехода от социализма к капитализму.

Формальная и неформальная экономики. Экономические, этнокультурные и социальные факторы, определяющие границы и формы существования неформальной экономики. Влияние государственного регулирования на степень «формализации» экономики.

Обязательная литература

- Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. М.: Academia, 1999. С. 61–162.
- Мингиони Э.* Неформальная экономика сквозь призму западного опыта: воздействие изменения режимов регулирования // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 467–497.
- Портес А.* Неформальная экономика и ее парадоксы // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 303–339.
- Поланьи К.* Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 10–17 (<http://ecsocman.edu.ru/thesis>).
- Скотт Дж.* Государственный взор: как потерпели крах некоторые проекты по улучшению условий человеческой жизни // Рефлексивное крестьяноведение: Десятилетие исследований сельской России / Авт. коллектив; под ред. Т. Шанина, А. Никулина, В. Данилова. М.: РОССПЭН, 2002. С.31–68.
- Харрисс-Уайт Б.* Государственное регулирование и неформальный экономический порядок в Южной Азии // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 437–464.
- Чаянов А.В.* К вопросу о теории некапиталистических экономических систем // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 467–497.
- Шанин Т.* Идея прогресса // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. С. 525–531.
- Шанин Т.* Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. С. 11–32.

Дополнительная литература

Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 4. С. 15–36 (<http://ecsoc.msses.ru>).

Корнаи Я. От социализма к капитализму и обратно // ЭКО. 1999. № 7.

Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997. Гл. 8.

Конференции

VR Мы знакомим вас с программой только что состоявшегося в ГУ ВШЭ научного симпозиума, посвященного 20-летию выхода в свет в журнале «American Economic Review» знаменитой статьи Пола Дэвида (Стенфордский университет), в которой он предложил метафору эффекта QWERTY. Речь идет об институциональной инерции и зависимости от предшествующего развития, которые способны приводить к далеко не самым эффективным последствиям. С основным докладом на данной конференции выступил сам автор статьи.

Государственный университет – Высшая школа экономики

Факультет экономики

Департамент экономической теории

программа научного симпозиума

20-ЛЕТИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ QWERTY-ЭФФЕКТОВ И ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Москва, 13 мая 2005 г.

Открытие симпозиума первым проректором ГУ ВШЭ В.В. Радаевым

Вступительное слово декана факультета экономики ГУ ВШЭ В.С. Автономова

Секция 1. Теория QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития

Председатель: Е.Н. Калмычкова

Вопросы для обсуждения

- являются ли QWERTY-эффекты провалами рынка?
- есть ли отличия между QWERTY-эффектами в развитии технологических стандартов и QWERTY-эффектами в развитии институтов?
- каковы причины зависимости от предшествующего развития?
- как можно преодолеть зависимость от предшествующего развития?

Доклады

David A. Paul (USA, Stanford University). History Matters, QWERTY Matters. Some Reflections Twenty Years After Clio and the Economics of QWERTY

Цирель С.В. (Санкт-Петербург, Институт горной геомеханики и маркшейдерского дела). QWERTY-эффекты, Path Dependence и закон Седова

Нуреев Р.М. (Москва, ГУ ВШЭ). Теория Path Dependency и институционализм

Выступления

Латов Ю.В. (Москва, ГУ ВШЭ). Обсуждение проблем QWERTY-эффектов и Path Dependence в Рунете и в Интернет-конференции на Федеральном образовательном портале «Экономика. Социология. Менеджмент»

Пястолов С.М. (Москва, РЭА). Где «растут» институты?

Дискуссия

Секция 2. Роль теорий QWERTY-эффектов и Path Dependency в развитии экономической и историко-экономической наук

Председатель: Р.М. Нуреев

Вопросы для обсуждения

- как теория зависимости от предшествующего развития связана с синергетикой?
- является ли теория Path Dependency оппозицией неоклассическому «мейнстриму»?
- можно ли на основе теории зависимости от предшествующего развития создать новую парадигму теории экономической истории?
- какова взаимосвязь между теорией Path Dependency и «альтернативной историей»?

Доклады

Маевский В.И. (Москва, Институт экономики РАН). Эволюция и иерархия

Ананьин О.И. (Москва, ГУ ВШЭ). Философия экономики QWERTY

Белоусенко М.В. (Украина, Донецкий национальный технический университет). Удивление от QWERTY-эффектов: неоклассика vs. эффективность

Латов Ю.В. (Москва, ГУ ВШЭ). Ретропрогнозирование – основа новой парадигмы экономической истории, основанной на теории Path Dependency

Выступления

Рей А.И. (Москва, Институт США и Канады). Положительная обратная связь в международной специализации стран: от контрпримеров к закономерностям

Коптюбенко Д.Б. (Москва, ГУ ВШЭ). Зависимость от предшествующего развития как препятствие развитию электронных денежных расчетов

Дискуссия

Секция 3. Зависимость от предшествующего развития в истории России

Председатель: Т.Ю. Сидорина

Вопросы для обсуждения

- каковы основные бифуркационные точки социально-экономического развития России?
- удалось ли в постсоветской России порвать зависимость от предшествующего развития институтов власти-собственности?
- доказывает ли опыт российских реформ XX в. (от Столыпина до Путина) невозможность модернизации российского общества?
- каковы механизмы зависимости от предшествующего развития в постсоветском обществе?

Доклады

Бородкин Л.И. (Москва, МГУ). Нелинейная динамика и процессы экономического развития России в XIX–XX вв.

Балацкий Е.В. (Москва, Государственный университет управления). Экономический рост и технологические ловушки

Шабанова М.А. (Москва, ГУ ВШЭ). Рынок и нерыночное общество: проблема встраивания

Выступления

Кирдина С.Г. (Москва, Институт экономики РАН). Может ли Россия выйти из X-матрицы?

Ульянова Н.П. (Украина, Институт международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко). Path Dependency в конкуренции civil law и common law

Дискуссия