

Т. 12. № 3. Май 2011

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



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Читайте в номере:

**Интервью** с Фрэнком Трентманном

**Ефимов В. М.** Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки

**Рюшемайер Д., Эванс П.** Государство и экономические преобразования: к анализу условий эффективного государственного вмешательства

**Чернова Ж. В., Шпаковская Л. Л.** Политэкономика современного родительства: сетевое сообщество и социальный капитал



Журнал выходит пять раз в год:

- № 1 – январь,
- № 2 – март,
- № 3 – май,
- № 4 – сентябрь,
- № 5 – ноябрь

Учредители:

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



## Редакция

<b>Главный редактор:</b>	Радаев Вадим Валерьевич
<b>Редактор выпуска:</b>	Соколова Татьяна Виленовна
<b>Вёрстка:</b>	Мишина Мария Евгеньевна
<b>Сотрудники редакции:</b>	Бердышева Елена Сергеевна Котельникова Зоя Владиславовна
<b>Корректор:</b>	Хорошкина Саида Махмудовна

## Редакционный совет

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

# Содержание

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*)..... 5

## Интервью

Фрэнк Трентманн отвечает на 10 вопросов об экономической социологии  
(перевод *А. А. Куракина*) ..... 8

## Новые тексты

*В. М. Ефимов*  
Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки..... 15

## Новые переводы

*Д. Рюшемайер, П. Эванс*  
Государство и экономические преобразования:  
к анализу условий эффективного государственного вмешательства  
(перевод *Г. Б. Юдина*)..... 54

## Взгляд из регионов

*Ж. В. Чернова, Л. Л. Шпаковская*  
Политэкономика современного родительства: сетевое сообщество и социальный капитал..... 85

## Дебютные работы

*О. С. Караева, Л. Р. Камальдинова*  
Генетически модифицированные продукты:  
позиции основных участников продовольственного рынка ..... 106

## Профессиональные обзоры

*Н. Г. Фархатдинов*  
Искусство как товар: старые и новые исследовательские перспективы ..... 127

## Новые книги

*А. В. Шевчук*  
Возвращение капитализма, который никуда не уходил.  
Рецензия на книгу: Streeck W. 2009. Re-Forming Capitalism. Institutional Change  
in the German Political Economy. Oxford: Oxford University Press. 304 p. .... 145

## Исследовательские проекты

*А. А. Яковлев*  
Региональное исследование «Ведение бизнеса в России 2012» ..... 150

## Учебные программы

<i>З. В. Котельникова, В. В. Радаев, О. А. Третьяк, М. Ю. Шерешева</i> Стратегии развития розничных сетей в России.....	155
--	-----

## Конференции

Coping with Instability in Market Societies (Max Planck — Sciences Po Conference, Paris), December 15–16, 2011.....	166
Contents and Abstracts.....	168
About the Authors.....	171

## VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Как было обещано ранее, подведены итоги очередного (уже седьмого!) Всероссийского конкурса нашего журнала.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» первое место заняла работа Жанны Черновой и Ларисы Шпаковской (Санкт-Петербург) «Политэкономия современного родительства: сетевое сообщество и социальный капитал».

На втором месте статья Татьяны Журавской (Благовещенск) «“Серый импорт” на российско-китайской границе: что нового?».

В рубрике «**Дебютные работы**» жюри затруднилось определить победителя и присудить первое место. Второе же место заняла работа Ольги Караевой и Лидии Камальдиновой (Москва) «Не содержит ГМО!»: новые правила гла-

вами участников продовольственного рынка».

Мы поздравляем наших победителей! А теперь перейдём к содержанию нового номера, в который включены две работы-победительницы.

В рубрике «**Интервью**» публикуется интервью с *Фрэнком Трентманном*, профессором факультета истории, античной культуры и археологии в Бёркбек-колледже (Birkbeck College) Лондонского университета. В своих исследованиях он прослеживает связь между позицией потребителя и гражданина. В данном интервью Трентманн рассказывает о том, как увлёкся исследованиями потребления, какие книги оказали на него наибольшее влияние и с какими проблемами сталкиваются междисциплинарные исследования потребления и потребителей.

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется первая часть статьи *В. М. Ефимова* (Франция). Автор делает попытку предложить альтернативу различным типам практикуемой в настоящее время институциональной экономики, а также поведенческой и экспериментальной экономики. В публикуемой первой части статьи характеризуется дискурсивная методология и её современные применения к анализу экономических явлений. Вторая часть статьи выйдет в следующем номере журнала. Она будет посвящена дискурсивному анализу истории и современного состояния экономической дисциплины, и в ней предпринимается попытка пересмотра итогов «спора о методах» (*Methodenstreit*), а также обсуждаются условия радикальной институциональной реформы экономической теории. Экономистам этот материал наверняка покажется спорным. И его объём не вполне обычен для нашего журнала. Тем не менее критический подход автора вызывает интерес, и мы хотели бы познакомить с ним наших читателей.

Рубрика «**Новые переводы**» предлагает очередную работу из цикла «Классика новой экономической социологии». Речь идёт о статье *Д. Рюшмайера* и *П. Эванса* «Государство и экономические преобразования: к анализу условий эффективного государственного вмешательства». Мы долго искали материал, который обозначил бы важные исходные точки для последующего развития проблематики взаимоотношения государства и хозяйства. Публикуемая статья кажется нам хорошим вариантом.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» помещена работа победителей конкурса нашего журнала *Ж. В. Черновой* и *Л. Л. Шпаковской* (факультет социологии НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург). Статья посвящена специфике функционирования виртуального сообщества родителей Санкт-Петербурга. Используя ма-

териалы кейс-стади, авторы анализируют значение интернет-коммуникации для формирования сетевых сообществ родителей, принципы взаимодействия в этом сообществе и механизмы и правила, регулирующие его. В статье показано, как в данном сообществе происходит производство и накопление социального капитала, как этот социальный капитал может конвертироваться в экономический капитал, а также служить ресурсом коллективной мобилизации для защиты прав участников.

В рубрике «**Дебюты**» мы предлагаем ещё одну работу победителей нашего конкурса — *О. С. Караевой* и *Л. Р. Камальдиновой*, которые являются студентками 4-го курса факультета социологии НИУ ВШЭ. В статье, которая при публикации названа «Генетически модифицированные продукты: позиции основных участников продовольственного рынка», рассматривается критический момент в истории российского потребительского рынка, связанный с массовым применением технологий генной инженерии в производстве продуктов питания. Авторы пытаются выявить позиции основных акторов рынка относительно внедрения генетически модифицированных продуктов. Работа основана на данных полуструктурированных интервью с представителями восьми компаний-производителей и количественном опросе москвичей, дополненных результатами экспертных интервью с врачами-терапевтами.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» представлен критический очерк традиционных и новых исследовательских перспектив, существующих в социологии рынков искусства. После обсуждения исследовательских направлений намечаются дальнейшие перспективы анализа, которые, по мнению автора, требуют более антропологического подхода к исследованию искусства как товара. Обзор подготовлен *Н. Г. Фархатдиновым*, стажёром-исследователем Центра фундаментальной социологии ИГИ-ТИ им. А. В. Полетаева, аспирантом кафедры анализа социальных институтов факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

В рубрике «**Новые книги**» публикуется рецензия *А. В. Шевчука* (НИУ ВШЭ) на книгу *В. Штрека* (W. Streeck) «Re-Forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy» («Капитализм меняет форму») (Oxford: Oxford University Press, 2009). Вольфганг Штрек — один из наиболее видных европейских исследователей, работающих на стыке политэкономии и экономической социологии. Уже более 15 лет он является директором Института общественных исследований им. Макса Планка, а также главным редактором журнала «Socio-Economic Review». В своей новой книге выступает против внеисторических функционалистских объяснений эволюции хозяйственных институтов, опираясь на материал современной Германии. В книге делается попытка ревизовать приобретшие популярность в последнее десятилетие концепции о многообразии капитализма.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы знакомим вас с региональным исследованием «*Ведение бизнеса в России 2012*», который проводит НИУ ВШЭ в партнёрстве с Фондом «Институт экономики города» (ИЭГ) в рамках второго раунда совместного проекта Министерства экономического развития РФ и Группы Всемирного банка (руководитель проекта — *А. А. Яковлев*). Целью исследования является оценка состояния конкурентной среды и предпринимательского климата в 30 субъектах Российской Федерации по четырём индикаторам ведения бизнеса: создание компании, получение разрешений на строительство, регистрация собственности, подключение к электросетям. Основным источником данных — опрос экспертов на местах о прохождении административных процедур (при соблюдении условия сопоставимости результатов с показателями о 183 странах мира).

В рубрике «**Учебные программы**» мы предлагаем не совсем обычную программу «Стратегии развития розничных сетей в России». Она подготовлена преподавателями двух разных коллективов НИУ ВШЭ, представляющих кафедру экономической социологии (факультет социологии) и кафедру стратегического маркетинга (факультет менеджмента). Объединённый курс читается в магистратуре факультета менеджмента НИУ ВШЭ.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» анонсируется конференция «*Coping with Instability in Market Societies*» нового германо-французского центра по изучению проблем преодоления нестабильности в рыночных обществах (Max Planck Sciences Po Center on «Coping with Instability in Market Societies»). Конференция пройдёт в Париже 15–16 декабря 2011 г.

\* \* \*

Наступает лето. Ещё несколько усилий и... долгожданный отдых, зелень, солнце, пожары, смог...

## ИНТЕРВЬЮ

## Фрэнк Трентманн отвечает на 10 вопросов об экономической социологии



### ТРЕНТМАНН

**Фрэнк** (Trentmann, Frank) — профессор факультета истории, античной культуры и археологии в Бёркбек-колледже Лондонского университета (Лондон, Великобритания).

**Email:** [f.trentmann@bbk.ac.uk](mailto:f.trentmann@bbk.ac.uk)

Перевод с англ.  
А. Куракина

*Источник:* Frank Trentmann Answers Ten Questions about Economic Sociology. *The European Electronic Newsletter «Economic Sociology»*. 2006. 7 (2): 22–25. URL: <http://econsoc.mpifg.de/archive/esfeb06.pdf>

Фрэнк Трентманн<sup>1</sup> — старший преподаватель современной истории в Бёркбек-колледже (Birkbeck College) Лондонского университета и директор Исследовательской программы потребительских культур ([www.consume.bbk.ac.uk](http://www.consume.bbk.ac.uk)), финансируемой Исследовательским советом по экономике и социальным наукам (Economic and Social Research Council, ESRC) и Исследовательским советом по искусствам и гуманитарным наукам (Arts and Humanities Research Council, AHRC) Великобритании. Трентманн занимается исследованиями в области потребления, политической культуры и гражданского общества. В число его недавних работ входят сборники «*The Making of the Consumer: Knowledge, Power and Identity in the Modern World*» («Создание потребителя: знание, власть и идентичность в современном мире») (редактор) и «*Consuming Cultures, Global Perspectives: Historical Trajectories, Transnational Exchanges*» («Потребляющие культуры, глобальные перспективы: исторические траектории, международный обмен») (в совместной редакции с Джоном Брюером [Trentmann 2006; Trentmann, Brewer 2006]).

— Как Вы начали заниматься изучением потребления?

— Я заинтересовался потреблением в начале 1990-х годов, будучи аспирантом на факультете истории. Тогда передо мной открылись два пути. Теперь, оглядываясь назад, кажется странным, что эти два пути сначала виделись совершенно независимыми друг от друга и пересеклись лишь в последнее время. Первый путь был связан с работой над моей докторской диссертацией, посвящённой культуре свободной торговли в Великобритании эпохи модерна. Меня заинтересовало то, как сходились воедино идеи о потреблении, гражданстве и торговле за несколько десятилетий до начала Первой мировой войны. Всё это противоречило морализаторскому осуждению или игнорированию потребителя как гражданина, ещё преобладавших в публичном дискурсе начала 1990-х годов. Второй путь шёл через возрастающее внимание в истории культуры к значимой роли потребления в формировании сферы чувств, социальной идентичности и вкусов. Я много почерпнул, посещая аспирантский семинар Саймона Скамы (Simon Schama) вскоре после того, как была опубликована его книга «*Embarrassment of Riches*» («Смятение богатства») [Schama 1988]. Лишь намного позднее эти пути стали пересекаться; то, что в сфере потребления учёные отделили вопросы, связанные с культурой, от вопросов, связанных с политической культурой, имело, конечно, всевозможные институциональные и историографические причины, но это также не позволяло нам увидеть весь спектр важных общих вопросов и разработок.

<sup>1</sup> Информация актуальна на момент публикации интервью в «European Electronic Newsletter “Economic Sociology”». — Примеч. ред.



— Можете назвать книги или статьи, которые оказали глубокое влияние на Ваш подход к этой теме?

— «*Embarrassment of Riches*» Саймона Скамы остаётся непревзойдённым исследованием многогранной амбивалентности в отношении материальных благ и изобилия [Schama 1988]. Оно представляет собой редкое сочетание чуткого внимания к материальной культуре повседневности и одновременно — к публичным дискурсам и репрезентации. И оно остаётся образцом того, как общая идея работы плетётся из многочисленных нитей практик и смыслов потребления голландцев XVII века.

«*The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumerism*» («Мир благ: по направлению к антропологии консьюмеризма») Мэри Дуглас и Барона Ишервуда [Douglas, Isherwood 1996] — я продолжаю использовать эту небольшую книгу в учебном процессе, потому что в ней очень удачно и доходчиво представлена социальная природа потребления и дано противоядие морализаторскому осуждению индивидуалистического консьюмеризма.

«*Comfort, Cleanliness and Convenience: The Social Organization of Normality*» («Комфорт, чистота и удобство: социальная организация нормальности») Элизабет Шоув [Shove 2003]; эта книга — настоящая жемчужина; в ней распутываются исторические события, технологии и меняющиеся практики, создающие, трансформирующие и ограничивающие большинство основных форм обыденного потребления.

«*The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*» («Социальная жизнь вещей: предметы потребления в культурной перспективе») Арджуна Аппадурай [Appadurai 1986]. Этот восхитительный междисциплинарный сборник обозначил новые подходы к пространственно-временным отношениям потребления, поставив под сомнение общепринятое упрощённое увязывание потребления с «современным» западным обществом.

«*Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*» («Сладость и власть: место сахара в современной истории») Сидни Минтца: эта книга остаётся самой креативной «законодательницей мод» для целого направления последовавших за ним исследований биографий товаров [Mintz 1985]. В отличие от большинства историков, которые рассматривают потребление в рамках отдельной национальной историографии или останавливаются на конкретном городе или регионе, автор этой книги показывает, как можно изучать потребление поверх пространственных и временных границ и как заново связать потребление с властными режимами, империей и производством.

— В 1987 г. Колин Кэмпбелл (Colin Campbell) ещё мог себе позволить написать, что причина, по которой социальные учёные в большинстве своём игнорируют потребление, состоит в некотором пренебрежительном отношении к самой этой теме. Однако в течение последнего десятилетия потребление стало одной из наиболее популярных исследовательских тем в социальных науках. Что послужило причиной такого неожиданного роста интереса?

— Я думаю, что это было некоторым преувеличением. Возрождённый интерес к потреблению во многом развился из постструктурализма с его интересом к знакам и символам объектов потребления, а также из исследования культур с их интересом к субкультурам, формам неповиновения и сопротивления. Главные отличия 1980-х и 1990-х годов заключались не в открытии проблематики потребления — о коммерческой потребительской культуре было много написано в рамках Франкфуртской школы, а также представителями американской критической мысли в эпоху изобилия. Напротив, это было своего рода освобождение от точки зрения, согласно которой потребление является чем-то подозрительным и рассматривается в терминах культурной индустрии, манипулирующих потребителями рекламодателей или отчуждения людей от их человеческой сущности.

Тем не менее следует отметить — и я хочу максимально акцентировать на этом внимание — что очень опасно впадать в академически заикленные рассуждения и полагать, что публичный дискурс в целом следует за изменениями в научной моде. Напротив, начиная с 1980-х годов, в англосаксонских обществах особенно, мы наблюдаем отчётливое размежевание: прославление потребления в терминах стиля жизни, идентичности и выбора, с одной стороны, и непрекращающееся моральное осуждение «потребительского капитализма» или эгоистичных индивидуалистов, а также лихорадочной погони за роскошью и сорящих деньгами потребителей — с другой. Фрагментация темы потребления в научном дискурсе не способствует нахождению более интересных путей между этими полярными позициями. Во всяком случае, в СМИ и прогрессивных публичных обсуждениях всё ещё сохраняется преимущественно негативная моральная оценка всех зол консьюмеризма.

С исторической точки зрения недавнюю волну исследований потребления лучше рассматривать как ренессанс, а не как создание нового направления. Последние работы в большинстве своём посвящены возрождению забытых ранее традиций и подходов, и круг чтения социальных учёных, входящих в данное поле, теперь должен быть куда более широким, чем канон, установленный трудами Т. Веблена и П. Бурдьё. Слишком часто социальные учёные предполагают, что если они видят что-то своими глазами, это непременно должно порождать новую область, образ мышления или новую проблему. Недавний интерес к «заботе на расстоянии» (*caring at distance*)<sup>2</sup> и «этическому консьюмеризму» являются хорошими примерами этого заблуждения. Однако эти примеры нельзя назвать просто новым движением, следующим по пятам за современной политикой изобилия и жизненных стилей, ибо они имеют давние традиции, уходящие в прошлое. Показательно, что недавней волне интереса к потреблению, которая совпала с интересом к глобализации и гражданскому обществу, предшествовала волна глобализации периода 1870–1914 годов, когда вопросы потребления, гражданства и этики также выходили на передний план.

— *Каковы, по Вашему мнению, главные достижения в исследованиях потребления за последнее время?*

— Недавнее возрождение интереса к потребителю как гражданину; переключение внимания с престижного потребления на обыденное; а в теории — переключение внимания с изучения погони за статусом или различий на вещи и практики, реальные процессы потребления и использования интерес к изучению пространственных отношений.

— *Потребление, по всей видимости, является междисциплинарной исследовательской темой par excellence огромного количества работ, выполненных в последнее время и написанных в рамках истории, антропологии, социологии и культурологии. Существует ли опасность фрагментации исследовательского поля, или Вы видите сближение разных подходов?*

— Фрагментация является очень серьёзным вызовом. Фактически, она порождает границы между работками, ведущимися параллельно в разных дисциплинах, вместо того чтобы реализовать заложенный в них потенциал для взаимообогащения. Междисциплинарные исследования и диалоги предоставляют замечательные возможности, но в академической системе они не реализуются естественным и безболезненным путём, так как денежные потоки, статусные иерархии и программы обучения в большинстве случаев существуют в пределах дисциплинарных границ. Потребление, возможно, стало основной областью, где между разными дисциплинами восстанавливаются контакты, которые были потеряны в процессе профессионализации в XX в.; например, исследования материальной культуры

<sup>2</sup> Исследования, направленные на изучение расширения понятия заботы о ближних в контексте происходящего его отрыва от традиционных отношений, совершающихся лицом к лицу и локализующихся в конкретном физическом пространстве, а также роли, которую играют в этом процессе СМИ и электронные средства коммуникации. — *Примеч. ред.*

помогли соединить воедино антропологию, дизайн, социологию и историю. Но остаются обширные области потребления, где диалог и сотрудничество можно ещё усилить. Достаточно взглянуть на основную литературу и ссылки в публикациях о потреблении, чтобы заметить сохраняющуюся пропасть между авторами, обратившимися к изучению потребления и представляющими разные дисциплины, в том, что они читают, на какие теории и подходы опираются. И большое количество прекрасных работ остаются незамеченными из-за того, что их авторы не видят возможных точек соприкосновения со смежными дисциплинами. Эта проблема характерна для всех отраслей знания (хотя и не для всех учёных), но особенно ярко она выражена в гуманитарных дисциплинах с их врождённой культурой индивидуального исследования и публикации.

— *Чувствуете ли Вы, что происходит какой-либо диалог с экономической теорией?*

— Это одна из самых сложных проблем. Конечно, мы должны различать экономическую теорию как общую дисциплину и неолиберальное направление как её особый подход. Некоторые экономисты открыты неинституциональным подходам, политической экономии или — в последнее время — психологии. Но также будет справедливым заметить, что в либеральной неоклассической англосаксонской экономической теории, которая в течение XX в. стала наиболее влиятельным направлением всей экономической науки, тип вопросов и подходов, ассоциирующихся сегодня с экономической теорией, гораздо более узок, чем во времена Альфреда Маршалла (Alfred Marshall), Фрэнсиса Эджуорта (Francis Edgeworth) и Торстейна Веблена, в конце XIX в. Потребительские культуры зачастую видятся экономистам чем-то неустойчивым или маргинальным, и на саму культуру они смотрят с подозрением; как сказал нацистский экономист Йоас (Joas)<sup>3</sup>, при слове «культура» его рука тянется к револьверу. Так же и многие исследователи, изучающие потребление в рамках гуманитарных и иных социальных дисциплин, рассматривают экономическую теорию как пустую трату времени, потому что она ассоциируется с методологическим индивидуализмом и рациональным выбором. Обе стороны руководствуются стереотипами, которые усиливают недоверие и излишне затрудняют диалог.

— *Вы являетесь директором Исследовательской программы потребительских культур. Что, собственно, изучается в рамках этой Программы? Что побудило ESRC и AHRC её поддержать?*

— Программа исследует изменяющиеся идеи, практики и материальные аспекты потребления в глобальном контексте. У неё два источника. Один, в основном, академический: в результате возрождения исследований потребления в 1980–1990-х годах появились замечательные исследования на любой вкус, но некоторые важные аспекты и проблемы всё же были упущены из виду. Данная программа стала попыткой исследовать эти новые аспекты, такие как потребление и гражданство, роль домашней среды, отношения между знаниями и потреблением, а также локальная, столичная и транснациональная динамика потребления. Второй источник был политическим — исследовательская программа оплачивается из денег налогоплательщиков. В 1990-х годах внимание публичной политики переключилось с консьюмеристских инициатив в местном правительстве к культурной политике и социальным услугам на потребителя более строгого по отношению к различным сферам этой публичной политики. Откуда появилась эта форма консьюмеризма, как она саморазвивалась, какие последствия принесла для социальной идентичности, практик и политических чувств? Всё это важно, особенно в Великобритании, где ситуация вокруг реформы сферы государственных услуг политически накалилась, как никогда прежде.

— *Программа подтверждает, что Великобритания проявляет особенную активность в исследованиях потребления. Как Вы думаете, почему?*

<sup>3</sup> Вероятно, речь идёт о Гансе Йосте (Hanns Johst; 1890–1978), немецком писателе и президенте Палаты писателей рейха (нем. Reichsschrifttumskammer), группенфюрере СС и личном друге Гиммлера. Именно Йосту принадлежит фраза, которую часто приписывают Гиммлеру: «Когда я слышу о культуре, я снимаю с предохранителя свой браунинг». — *Примеч. ред.*

— Одним из объяснений является озабоченность представителей публичной политики вопросами консьюмеризма и потребительского выбора, но это было бы слишком узким взглядом. Здесь мы опять имеем дело с давним историческим наследием: впервые граждане усвоили язык и идентичность потребителей ещё в викторианской Англии. Вопросы о том, как потребление соотносится с гражданством, были тогда общепризнанной темой для интеллектуальных и политических дискуссий. И во многих отношениях за несколько последних десятилетий мы наблюдаем возвращение к более коммерциализованному обществу и дебатам, начавшимся ещё в XVIII в. Безусловно, в середине XX в. в Великобритании тоже было множество социальных демократов, скептически настроенных в отношении коммерческого потребления, но говоря в общих чертах и в сравнении с другими странами, потребление в Великобритании никогда не встречало столь непримиримых моральных и социальных противников, как во многих европейских странах. В научном мире традиционная тройка — класс, производство и государство — как предметное ядро была разрушена в Великобритании раньше, чем, скажем, в Германии. Это создало пространство для более основательного возврата к теме потребления в рамках женских исследований (*women's studies*), исследований культуры, социологии и истории.

— *Ощущаете ли Вы существенные различия между европейским и американским подходами к теме?*

— Наше интервью могло бы сильно затянуться. Шарон Зукин и Дженнифер Смит Магуайр, два американских социолога, не так давно написали в журнале «Annual Review of Sociology», что «до недавнего времени социологи в Соединённых Штатах в целом игнорировали тему потребления» [Zukin, Maguire 2004]. Если в Великобритании потребление стало чем-то вроде универсального ключа к пониманию вселенной, то в США оно всё ещё вынуждено бороться с образом Золушки. Отчасти это связано с моральной политикой, которая всё ещё переполняет американские дебаты о потреблении; обсуждаются патологии потребления, будь то чрезмерные траты, лихорадочная погоня за роскошью или конец демократической политики, вызванный консьюмеризмом. Интересной исследовательской проблемой был бы вопрос о том, почему подходы и исследовательские вопросы, которые были практически такими же, как и те, что задавались критиками потребления в 1940–1950-е годы, остались столь сильны в американском академическом дискурсе. Это выглядит странно, так как в конце XIX в. и начале XX в. американские интеллектуальные дискуссии о потреблении были живыми, разнообразными и очень динамичными. Достаточно вспомнить работы С. Паттена (Simon Patten) об изобилии, Т. Веблена о престижном потреблении и Дж. Дьюи (John Dewey) о выборе и критическом, творческом Я. Не следует говорить и о Европе как чём-то однородном: в Германии социологический интерес к потреблению возник сравнительно недавно и до сих пор не очень развит. Однако любопытно, как различается диапазон вопросов и теоретических подходов, разработанных европейскими исследователями и их американскими коллегами. Я не могу не обратить внимание на увлекательную работу, ведущуюся за пределами Великобритании, касающуюся технологий в Голландии, о рутинных в Финляндии или проводимую общеевропейскими исследовательскими сетями учёных, изучающих продовольствие, воду, коммунальные услуги и т. п. Во всяком случае, европейские научные инициативы, финансирование и сотрудничество привели к тому, что исследователи в Европе лучше осознали разноплановость темы потребления как серьёзную проблему, требующую внимания и не решаемую с помощью простых моделей американизации или анализа ядра и периферии.

— *Ваш собственный вклад в Программу состоит в исследовании генеалогии потребителя, а также в изучении потребления воды. Расскажите подробнее о своих текущих исследованиях.*

— Меня привлекла фигура потребителя — кто он и откуда взялся? Сейчас люди согласны с тем, что каждый человек является потребителем, но лишь немногие задаются вопросом о том, что стоит за этой идентичностью и категорией знания и политики. Изначально потребитель не был покупателем. На самом деле значительная экспансия коммерческого потребления в трансатлантическом мире и Азии в

XVIII в. не привела к тому, что различные социальные группы стали воспринимать себя или других как потребителей. Вначале это всегда формируется в рамках политического процесса. Я называю это «синапсис» (*synapses*)<sup>4</sup> — когда определённые политические традиции, такие как радикализм и либерализм, устанавливают связи с идеями, интересами и чаяниями, касающимися потребления, особенно в сферах продовольствия, налогов и воды. Более широкий интеллектуальный вклад этой работы состоит в том, чтобы разграничить понятия «потребление», «потребитель», «потребительская культура» или «общество потребления», которые обозреватели и публика неосторожно смешивают. Это заставляет относиться всерьёз к разнообразному и изменчивому значению потребления — использование и расходование были (и остаются) важной традицией; это также поможет вернуться к более широким политическим, социальным и культурным сферам, в которых в прошлом возник потребитель (таким, как войны за воду (*water wars*) или сражения за налоги и рабство), о чём легко было забыто в ходе восхваления или критики потребителя как индивидуального покупателя.

Проект по воде является детальным, пристальным изучением этих более широких вопросов. Вместе с Ванессой Тэйлор (Vanessa Taylor) я участвую в исследовании, посвящённом эволюции пользователей воды в потребителей. Это исторический проект, основное внимание в котором уделено викторианскому и эдвардианскому Лондону, но есть и любопытные параллели с более поздними дебатами об использовании воды, расточительстве и поведении пользователей (потребителей). Викторианский дом стал местом глубоких изменений в отношении к воде в связи с распространением туалетов, ванн, а также переходом к постоянному использованию воды (в 1880–1890-е годы). С этими изменениями возникли несуществующие прежде потребительские практики и идеи о статусе и праве. Меня интересует то, как новое использование и домашние технологии объединились с возникшими общественными потребностями, особенно — с призывом к коммунальным службам стать более подотчётными потребителям воды как гражданам. Иными словами, перемены в домашних технологиях и практиках произошли в рамках любопытных сдвигов в политическом пространстве. Это относится к перетоку между частной и общественной сферами и также подчёркивает важность потребления, осуществляемого за пределами рынка. Тарифы на воду были привязаны не к потреблению, а к облагаемой налогом стоимости собственности. Другими словами, вода — это чрезвычайно беспокойный текучий посредник. И её изменяющиеся потоки в домохозяйствах и из домохозяйств способны помочь обозначить новые линии перехода между частным и общественным. В более ранней литературе эти отношения часто подавались в антагонистических терминах, как борьба частной сферы против общественной, и неудивительно, что потреблению отводилась здесь негативная роль, приводившая к коммодификации богатых социальных отношений. Сказалось и наследие Франкфуртской школы, которая оставила свой след на образе мышления многих интеллектуалов, таких, например, как Ю. Хабермасе (Jurgen Habermas). Нелишним будет подчеркнуть, что такую бинарную форму мышления поначалу также пытались применить к гендерному разделению труда, предполагая его соответствие разделению частной и общественной сфер. Целесообразно ли это сегодня? Можно заметить, что домашние пользователи, превратившиеся в потребителей воды, изначально были мужчинами — главами семей и гражданами. Поэтому размышления о неугомных домашних обитателях, возможно, также плодотворный способ пошатнуть традиционные бинарные оппозиции и вместо этого изучать связи и разрывы между частным и общественным.

<sup>4</sup> Synapses (*греч.*) — соприкосновение, соединение. Место контакта между двумя нейронами или нейроном и иными клетками. Служит для передачи нервного сигнала. — *Примеч. перев.*

## Литература

- Appadurai A. 1986. *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Douglas M., Isherwood B. 1996. *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumerism*. London: Routledge.
- Mintz S. 1985. *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*. New York: Viking.
- Schama S. 1988. *The Embarrassment of Riches*. Berkeley; Los Angeles, CA.: University of California Press.
- Shove E. 2003. *Comfort, Cleanliness and Convenience: The Social Organisation of Normality*. Oxford: Berg.
- Trentmann F. (ed.). 2006. *The Making of the Consumer: Knowledge, Power and Identity in the Modern World*. Oxford; New York: Berg.
- Trentmann F., Brewer J. (eds). 2006. *Consuming Cultures, Global Perspectives: Historical Trajectories, Transnational Exchanges*. Oxford; New York: Berg.
- Zukin S., Maguire J. S. 2004. Consumers and Consumption. *Annual Review of Sociology*. 30: 173–197.

## НОВЫЕ ТЕКСТЫ

В. М. Ефимов

# Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки



**ЕФИМОВ Владимир Максович** — доктор экономических наук (Центральный экономико-математический институт АН), PhD (Женевский университет), независимый исследователь (Франция).

**Email:** vladimir.yefimov@wanadoo.fr

*Тем, кто знали правила поведения различных участников рынка жилья в США, было достаточно просто распознать набухающий пузырь на этом рынке и предвидеть, что он неизбежно лопнет. А знать эти правила, кроме тех, кто непосредственно применял их на практике, могли только те, кто не гнушался непосредственными контактами с участниками этого рынка, например, в форме интервью. Если говорить более обобщённо, то социально-экономические регулярности проистекают из того факта, что люди ведут себя в соответствии с определёнными социально сконструированными правилами, и эти правила объясняются, обосновываются и запоминаются с помощью рассказывания себе и другим некоторых историй (stories). Приняв это утверждение, нужно согласиться и с тем, что для выявления социально-экономических регулярностей мы должны осваивать и анализировать эти истории. Современная экономическая наука не занимается изучением дискурсов экономических акторов и тем самым лишает себя способности понимать и прогнозировать экономические явления. Изучение дискурсов есть не отход от научных стандартов, заложенных в естествознании, а наоборот, приближение к ним, так как практически все социальные взаимодействия опосредствуются языком. В статье предлагается альтернатива различным типам практикуемой в настоящее время институциональной экономики, а также таким направлениям современной экономической дисциплины, как поведенческая и экспериментальная экономика. В первой части статьи, которая и публикуется в настоящем номере, характеризуется дискурсивная методология и её современные применения к анализу экономических явлений. Вторая часть статьи выйдет в следующем номере журнала. Она посвящена дискурсивному анализу истории и современного состояния экономической дисциплины, и в ней осуществляется пересмотр «спора о методах» (Methodenstreit), а также обсуждаются условия радикальной институциональной реформы действующей сейчас экономической дисциплины.*

**Ключевые слова:** институциональное знание; дискурсивный анализ; поведенческая и институциональная экономика.

\* Мне хотелось бы поблагодарить д. э. н. В. В. Вольника за обсуждение идей данной статьи и замечания по её тексту. — *Здесь и далее примеч. автора.*

## Часть I. Иная методология экономической науки

### 1.1. От классической к постнеклассической методологии науки

Я подозреваю, что обычно члены сообществ академических экономистов всерьёз не очень-то задаются вопросом о социальной полезности своей деятельности, однако бывают и исключения. С этой точки зрения представляет большой интерес статья-исповедь израильско-американского профессора экономики Ариэля Рубинштейна, перевод которой на русский язык был опубликован в журнале «Вопросы экономики» (см.: [Рубинштейн 2008]). Сразу стоит заметить, что автор не является каким-то протестующим маргиналом; это очень уважаемый международным сообществом экономистов учёный, автор нескольких учебников и монографий, бывший президент Эконометрического общества. Да и статья, о которой идёт речь, есть не что иное, как переработанная версия его президентского доклада этому обществу в 2004 г. В статье он задаёт вопрос: «Ради чего работают экономисты-теоретики?» И сам же на него отвечает: «По сути дела, мы играем в игрушки, которые называются моделями. Мы можем позволить себе такую роскошь — оставаться детьми на протяжении всей нашей профессиональной жизни и даже неплохо зарабатывать при этом. Мы назвали себя экономистами, и публика наивно полагает, что мы повышаем эффективность экономики, способствуем более высоким темпам экономического роста или предотвращаем экономические катастрофы. Разумеется, можно оправдать такой имидж, воспроизводя некоторые из громко звучащих лозунгов, которые повторяются из раза в раз в наших грантовых заявках, но верим ли мы в эти лозунги?» [Рубинштейн 2008: 62]. Откровенность автора действительно не знает границ, и статья-исповедь полна всевозможных саморазоблачений: «Я считаю, что как экономисту-теоретику мне почти нечего сказать о реальном мире и что лишь очень немногие модели в экономической теории могут использоваться для серьёзных консультаций < ... >. Как экономисты-теоретики мы организуем наше мышление с помощью того, что мы называем моделями. Слово “модель” звучит научнее, чем “басня” или “сказка”, хотя большой разницы между ними я не вижу < ... >. Да, я действительно полагаю, что мы просто баснописцы, но разве это не чудесно?» [Рубинштейн 2008: 79–80]. Рубинштейн пишет примерно о том же, о чем более 30 лет тому назад говорил Василий Леонтьев в своем президентском докладе Американской экономической ассоциации (American Economic Association, АЕА), характеризуя эту «модельно-басенную» ситуацию в экономической науке того времени как скандальную и бесчестную [Леонтьев 1972: 102–103]. Единственная разница состоит в том, что в начале 1970-х годов Леонтьев считал эту ситуацию ненормальной и призывал её изменить, а Рубинштейн, через 30 лет, принадлежа уже к другому поколению академических экономистов, отобранных и воспитанных в соответствии с этой модельно-басенной парадигмой, судя по всему, считает эту ситуацию вполне приемлемой. Вряд ли можно себе представить, чтобы такие физики-теоретики, как Вернер Гейзенберг, Нильс Бор или Альберт Эйнштейн, вдруг объявили, что им «почти нечего сказать о реальном мире».

Далее автор, являющийся преподавателем микроэкономики, фактически признает идеологический характер современной экономической науки: «Я часть “машины”, которая, как я подозреваю, влияет на студентов и вырабатывает в них такой образ мыслей, который мне самому не очень-то и нравится» [Рубинштейн 2008: 75]. И несмотря на то что исповедующемуся экономисту-теоретику «почти нечего сказать о реальном мире», он признаёт, что его «экономическая теория обладает реальным воздействием»: «Я не могу игнорировать тот факт, что наша работа в качестве преподавателей и исследователей влияет на умы студентов, причем так, что мне это, повторю, не очень нравится» [Рубинштейн 2008: 79]. Повидимому, сам факт появления этой исповеди связан именно с тем, что преподаваемая профессором



Рубинштейном в качестве «теолога» «религия»<sup>1</sup> ему не очень нравится. Судя по всему, у большей части сообщества академических экономистов этой проблемы не возникает.

Примером современного стандартного дискурса среди экономистов относительно так называемого научного метода может служить ответ группы профессоров экономики французских университетов на протест студентов-экономистов связанный с учебными планами и программами, которые погружают их в «вымышленные миры», и их призыв выйти из этих миров. Вот отрывок из ответа профессоров студентам, опубликованного 31 октября 2000 г. в «Le Monde»: «Нам кажется действительно важным, чтобы экономика сохраняла метод, соответствующий традиционному научному подходу, который может быть описан в виде трёх последовательных этапов рассуждения:

- идентификация и точное определение понятий и свойств, которые характеризуют экономическую деятельность (потребление, производство, капиталовложения...), и формулирование базовых гипотез относительно этих свойств;
- формулирование теорий, которые представляют собою формализацию функциональных связей между предварительно идентифицированными элементами;
- проверка (верификация) этих теорий путём эксперимента. Если не доказано обратное, в экономике такой эксперимент *не может быть построен никак иначе* (выделено мною. — В. Е.), как путём сопоставления с количественно выраженной историей на основе статистики и эконометрики».

В соответствии с вышеприведённым пониманием научного подхода, экономическая наука может считаться наукой только в том случае, если она разрабатывает систему понятий, которые представляются в количественном виде в качестве переменных и параметров математических моделей. Для членов сообщества экономистов, не использующих математические и статистические методы, понимание научного подхода сводится в значительной степени также к дедуктивной манипуляции абстрактными понятиями, которые часто достались им в наследство от основателей их школ, например, от Карла Маркса или Джона Мейнарда Кейнса, при достаточно отдалённом наблюдении за объектом исследования. Если ортодоксальные экономисты, хотя бы на словах, требуют верификации или фальсификации своих теорий, то неортодоксы обходятся и без этого. Так, например, Жак Сапир уверен, что «если для экономиста научным является только то утверждение, которое можно проверить, то ему редко когда удастся высказать какое-либо научное утверждение» [Сапир 2001: 19]. Мой собственный исследовательский опыт говорит не в пользу этой уверенности. Мои «утверждения» относительно институциональных процессов в российском селе [Yefimov 2003; Ефимов 2009; 2010], основанные на многолетних «полевых» исследованиях, в значительной степени подтверждаются исследованиями Татьяны Нефёдовой [Нефёдова 2003; Нефёдова, Пэллот 2006]). Вместо подтверждения, основанного на опыте, Сапир вводит некоторые обязательные правила и называет их совокупность процессуальным [Сапир 2001: 21],

<sup>1</sup> Насколько современная западная экономическая наука близка теологии по своей методологии и по своему духу? Вот что пишет об этом профессор экономики Мэрилендского университета Роберт Нельсон в начале своей книги, посвящённой развёрнутому рассмотрению этого вопроса: «Экономисты думают о себе, как об учёных, но я буду оспаривать это в книге, ибо они скорее теологи. Самые близкие предшественники нынешних академических экономистов не учёные, такие, как Альберт Эйнштейн или Исаак Ньютон; правильнее было бы сказать, что мы, экономисты, являемся в действительности наследниками Фомы Аквинского и Мартина Лютера» [Nelson 2001: XV]. По его мнению, члены сообщества академических экономистов выполняют традиционную роль священнослужителей. Автор книги считает, что мощная религия, которую они проповедуют, представляет собой светскую (мирскую) религию, или, правильнее сказать, некоторое множество светских религий развитых в теориях ведущих экономических школ современности. «Под видом формального экономического теоретизирования экономисты читают некоторые религиозные проповеди-откровения. Правильно понятое, эти проповеди-откровения есть не что иное, как обещания истинного пути к спасению в мире — пути к новому Царствию Небесному на земле» [Nelson 2001: XX–XXI].

или методологическим [Sapir 2005: 12–13] реализмом. В своём понимании реализма Сапир апеллирует не к экспериментальному контакту с реальностью, а к правилам исследовательской процедуры. Именно следование ей, по мнению большинства академических экономистов, как ортодоксов так и неортодоксов, может обеспечить научность их деятельности. Осуществляя в течение многих лет «полевые» исследования деятельности учёных-естественников, Кнорр-Цетина показала, что в реальной практике процедуры могут существенно варьироваться, например, в физике высоких энергий и молекулярной биологии, образуя разные «эпистемические культуры», а научность связана именно с проверяемостью результатов исследования, которые оперативно осуществляются членами научного сообщества, работающими над теми же или сходными проблемами в разных научных учреждениях, расположенных нередко в разных концах мира [Knorr-Cetina 1999].

Желание академических экономистов сохранить за своей деятельностью статус науки вполне понятен. Вопрос состоит в том, что нужно для того, чтобы этот статус соответствовал действительности? Достаточно очевидно и то, что естествознание, с его огромными достижениями, должно рассматриваться для экономической науки если не как детальная модель, то, по крайней мере, как некий общий образец. Только для следования этому образцу следует понять, что же на самом деле обеспечило успех этого образца. Можно попытаться найти ответ на этот вопрос в истории естествознания, в частности в истории физики. Обязательной составляющей ответа, который нам даёт история, является непрерывный контакт исследователей либо непосредственно с изучаемым объектом (как, например, во времена Галилея, наблюдение в телескоп за планетами), либо использование данных собранных другими исследователями об этих объектах (например, информацию о траекториях планет). Позже, при Ньютоне, пассивное наблюдение было заменено экспериментом. Даже физики-теоретики, сами экспериментов не проводившие, не могли заниматься своими исследования без постоянной подпитки информацией об экспериментах. Эта черта естественнонаучных исследований подтверждается ещё в большей мере социологией науки, которая изучает современное естествознание как человеческую деятельность (например, физику высоких температур [Traweek 1988], молекулярную биологию [Knorr-Cetina 1999] или нейроэндокринологию [Latour, Woolgar 1979]). Вообще двум известным современным исследователям естествознания, Карин Кнорр-Цетиной и Брюно Латуру, есть, что сказать обществоведам и экономистам относительно того, что из себя представляет на практике естественнонаучное исследование и каким оно должно быть в области общественных наук [Knorr-Cetina 1991; Латур 2006а].

Вот ответ Латура на вопрос о том, как общественным дисциплинам, в том числе экономике, стать действительно наукой: «Если обществоведы хотят стать объективными, они должны найти такую редчайшую, ценную, локальную, чудесную ситуацию, в которой сумеют сделать предмет максимально способным возражать тому, что о нём сказано, в полную силу сопротивляться протоколу и ставить собственные вопросы, а не говорить *от лица учёных*, чьи интересы он не обязан разделять! Тогда поведение людей в руках обществоведов станет таким же *интересным*, как поведение вещей в руках “физиков”» [Латур 2006а: 353]. Кнорр-Цетина в статье, опубликованной в журнале «История политической экономии» и адресованной прежде всего экономистам, так характеризует исследовательский процесс, изучению которого она посвятила многие годы: «Молекулярные генетики взаимодействуют с “миром” — конечно, таким как он представлен в лаборатории, но это представление не мешает сопротивлению, а наоборот, усиливает его. Они образуют часть поведенческого мира, в котором “вещи” являются не пассивными получателями воздействий, а активно реагирующими элементами. В то время как учёные действуют на уровне организации экспериментальных данных, устанавливается некая система, которая предоставляет постоянные возможности для взаимной реконфигурации, подстройки и адаптации» [Knorr-Cetina 1991: 120]. И далее, по-видимому, обращаясь непосредственно к экономистам, она пишет: «Это означает, что в этой системе существуют широкие возможности для науки непрерывно “реформироваться” и приобретать новую форму вокруг объектов, с которыми она сталкивается, независимо от того являются ли они культурными объектами или нет» [Knorr-Cetina 1991: 120].

Что касается связи экспериментальной («лабораторной») науки с теорией, то на основании своих «полевых» исследований Кнорр-Цетина делает следующие выводы: «Большая часть лабораторной науки в молекулярной генетике ни прямым образом не основана на каких-либо теоретических представлениях, никак кажется, не очень-то вовлечена в их построение. В молекулярной генетике теоретические утверждения могут в действительности быть *ad hoc* “рационализациями” собранных данных» [Knorr-Cetina 1991: 120].

Данный Латуром и Кнорр-Цетиной образ реальной современной науки мало похож на те, к которым обычно апеллируют экономисты. Из вышеприведённых описаний следует, что *современная наука — это, прежде всего, генерация и обработка данных об изучаемом объекте путём активного взаимодействия с ним на базе проведения экспериментов*. Именно это условие в большинстве случаев экономистами не выполняется. По отношению к данным экономисты ведут себя очень пассивно. Чаще всего они удовлетворяются прессой и статистикой. Таким образом, экономическая наука живёт в условиях постоянного информационного голода, и именно из-за отсутствия качественного информационного питания она в настоящее время находится, по существу, в состоянии клинической смерти. В общественности вообще и в экономической науке в частности качественные методы исследования (такие, как активные беседы-интервью, включённые наблюдения, исследование действием) позволяют исследователю достигать «близости» между ним и объектом его изучения, когда объекты получают возможность реагировать, «противостоять» высказываниям исследователя о них. Именно *возможность получать реакции объекта на наши представления о нём*, сравнивать одно с другим и, исходя из этого, скорректировать наши представления об изучаемом объекте, и является *отличительной чертой научного исследования*.

Дискурс о том, что такое наука, экономисты практикуют вот уже более полутора веков. Он достался нам в наследство от Нового времени, крупнейшим мыслителем которого был Декарт. Негативные последствия развитого им типа мышления были и остаются значительными: «Картезианство разрушило баланс, который должна поддерживать истинная наука: баланс между мышлением и наблюдением, дедукцией и индукцией, воображением и здравым смыслом, размышлением и действием, разумом и страстью, абстрактным мышлением и реализмом, миром внутри и миром вовне рассудка. Под воздействием картезианства вторые элементы в названных парах были пожертвованы первым < ... >. Декартовские эпистемологические размышления открыли эру аксиоматического, аисторического, дедуктивного мышления» [Mini 1994: 39]. Картезианский дуализм с его разделением знания и действия, объекта и субъекта, факта и оценки, теории и практики служит эпистемологическим основанием неоклассической экономикс [Bush 1993: 65], да и большинства неортодоксальных направлений экономической науки.

Прогресс в исследованиях нередко сопряжён с отбрасыванием ложных дихотомий. Именно коперниковская революция, с которой обычно связывают начало Нового времени, и сделала шаг в этом направлении. Обосновав и развив идею Коперника о гелиоцентрической системе, Галилей, по существу, отбросил дихотомию «земля — небо», используя понятие пространства. А поскольку наука для изучения пространства уже существовала (геометрия), то его теория стала математической. Порождением Нового времени являются такие ложные дихотомии как рационализм — эмпиризм и материализм — идеализм. Обычно «измы» в каждую эпоху несут на себе определённую ценностную окраску, разделяемую членами определённых научных сообществ. Так, в настоящее время сообщества экономистов скорее положительно относятся к рационализму и, возможно, к материализму, но отрицательно к эмпиризму и идеализму. При этом соответствующие термины часто используются уже не как обозначения достаточно сложных доктрин, а как ярлыки, навешиваемые по тем или иным причинам научным противникам. Элементами традиционного (нововременного) представления о научном исследовании являются *объект исследования, исследователь и идеи и (или) теории (см. рис. 1)*.

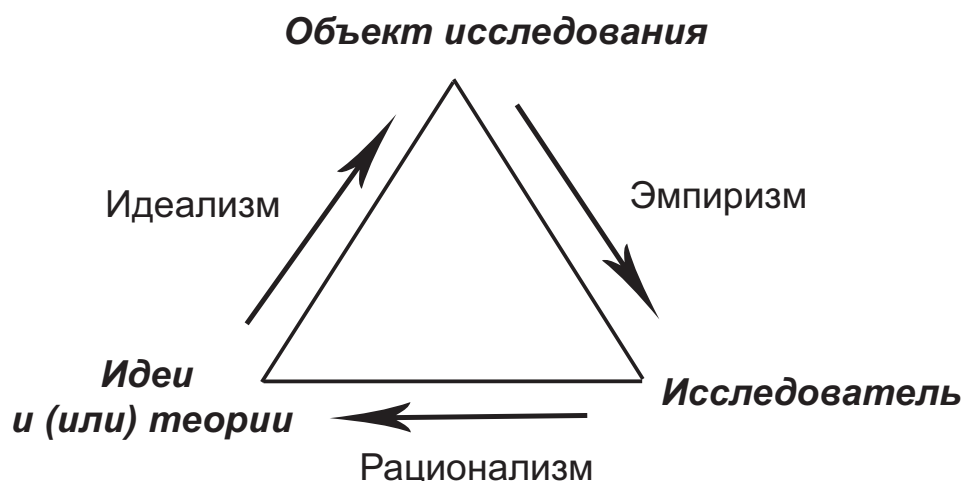


Рис. 1. Традиционное представление о научном исследовании

Эмпиризм рассматривал связи между этими элементами в таком порядке: «объект исследования» → «исследователь» → «идеи и (или) теории». Рационализм связывал эти элементы в другом порядке: «исследователь» → «идеи и (или) теории» → «объект исследования». Контровский позитивизм колебался между этими двумя видениями научного исследования, что позволило Дж. С. Миллю настаивать на том, что экономическая наука должна основываться на априорном методе. Ну, а идеализм видел последовательность элементов по-своему: «идеи и (или) теории» → «объект исследования» → «исследователь». Материализм поворачивал направление стрелок в противоположном направлении. Несмотря на эти отличия, все «измы», по существу, апеллировали к одному и тому же представлению Нового времени о научном исследовании. Для него характерно также использование метафор «закон», «механизм» и «организм». Первая метафора имеет явно религиозное («Закон Божий») и политическое («абсолютизм», «самодержавие») происхождение. Именно эта метафора, наряду с понятием «причина», сбивала мощный потенциал позитивизма. Классическая физика активно апеллировала к механицизму. При своём зарождении политическая экономия использовала метафору организма [Rousseau 2002], но классическая, а затем и неоклассическая версии экономической науки были основаны на метафоре механизма. И наконец, последней, но, по-видимому, одной из самых важных черт нововременной схемы научного исследования является её индивидуализм: исследователь в данной схеме был *одинок* в поиске истины как копии реальности. Именно это нововременное представление о научном исследовании и лежит в основе так называемого научного метода [Gower 1997; Сачков 2003; Светлов 2008; Коэн, Негель 2010], который чаще всего представляется в виде гипотетико-дедуктивного метода.

Чарлз Пирс со своим прагматизмом пробил *первую брешь* в ставшем традиционным нововременном представлении о научном исследовании, и сделать это он смог благодаря тому, что по своему образованию и опыту был экспериментатором — естествоиспытателем<sup>2</sup>, то есть, по существу, его выводы можно рассматривать как результат некоего «включённого наблюдения». Он расценивал исследование, основанное на наблюдении и (или) эксперименте, как *коллективную деятельность* определённого сообщества учёных, и понятие истины и реальности ставилось им в зависимость от этого сообщества: «Так обстоит дело со всяким научным исследованием. Различные умы могут первоначально иметь самые противоположные мнения, однако в процессе исследования какая-то внешняя и чуждая им сила

<sup>2</sup> Работа Пирса «Что такое прагматизм?» (1905) начинается словами: «Автор этой статьи на основании своего собственного обширного опыта пришёл к убеждению, что каждый физик, химик, короче говоря, каждый, кто смог достичь высот мастерства в любом из направлений экспериментальной науки, наделён умом, до такой степени сложившимся под влиянием жизни в лаборатории, о какой мало кто подозревает <...>. С интеллектом тех, чьё образование в основном почерпнуто из книг, — и разительно отличается, таким образом, от полученного им самим, — он никогда не сможет стать внутренне близким, хотя бы и находился с ними в приятельских отношениях» [Пирс 2000а: 296; 2000б: 155]. Перевод исправлен мною по изданию: [Peirce 1998: 331].

приводит их к одному и тому же заключению. Эта деятельность мысли, которая влечёт нас не туда, куда мы хотим, но к предопределённой цели, подобна действию судьбы. Никакое изменение принятой точки зрения, никакой отбор других фактов для изучения, ни даже естественная склонность ума не могут позволить человеку избежать предустановленного мнения. Эта великая надежда воплощена в концепции истины и реальности. Мнение, которому суждено стать общим соглашением исследователей<sup>3</sup>, есть то, что мы имеем в виду под истиной, а объект, представленный в этом мнении, есть реальное. Вот так я бы стал объяснять реальность» [Пирс 2000a: 291, 292]. Что же это за внешняя и чуждая исследователям сила, которая приводит их к одному и тому же заключению? Сейчас вместе с Брюно Латуром можно сказать, что это сила сопротивления объекта исследования, и её, в принципе, неизбежно *одинаково* ощущают все члены научного сообщества, вовлечённого в экспериментальное взаимодействие с ним. Именно одинаковость этого сопротивления и ведёт исследователей к общему соглашению. А сопротивляется объект тому, что о нём утверждают члены сообщества исследователей. Утверждают они это с помощью определённых понятий, и Пирс, по существу, имеет в виду сопротивление (хотя и не использует само это слово), говоря, что «он сформулировал теорию (“прагматизм”) о том, что *понятие* (conception), то есть рациональный смысл (*rational purport*) того или иного слова или выражения, состоит исключительно в его возможном отношении к жизненному поведению (*conduct of life*)» [Пирс 2000a: 298; 2000b: 156]<sup>4</sup>.

Далее, решающий вклад в разрушение нововременного представления о научном исследовании внесли Т. Кун пониманием научных революций [Кун 2002] и П. Фейербенд своим выступлением *против отождествления научности с особым научным методом*, то есть совокупностью правил, управляющих деятельностью науки: «Процедура, осуществляемая с соответствующими правилами, является научной; процедура, нарушающая эти правила, ненаучна» [Фейербенд 2007: 18]. Наконец, социальный конструктивизм<sup>5</sup> [Бергер, Лукман 1995] предоставил тот строительный материал, с помощью которого можно было уже построить новое, значительно более реалистичное, чем традиционное (нововременное), представление о научном исследовании. Безусловно, большую роль в определении очертаний нового представления о научном исследовании сыграли саморефлексии таких выдающихся исследователей, как Нильс Бор и его ученик Вернер Гейзенберг<sup>6</sup>.

Можно сказать, что всё уже было готово для того, чтобы предложить в явном виде новую схему научного исследования, которая, в отличие от традиционной, действительно отражала бы научно-исследовательские практики. Однако этого не произошло до тех пор, пока научными практиками не стали серьёзно заниматься *антропологи*. Первыми из них были Брюно Латур и Стив Вулгар [Моркина 2010] и Карин Кнопп-Цетина [Кнопп-Цетина 1981]. За ними последовали и другие, в том числе Шарон Трэуик [Тraweek 1988], осмелившийся изучать как антрополог современную экспериментальную физику — «*The World of High Energy Physicists*» («Мир физики высоких энергий») (таков подзаголовок его книги). Философ по базовому образованию, Брюно Латур внёс большой вклад в понимание функционирования естественных наук не столько как философ, читающий книжки и предлагающий свои

<sup>3</sup> Здесь перевод по отношению к цитируемому источнику скорректирован по: [Пирс 2000b: 151].

<sup>4</sup> Перевод исправлен мною по изданию: [Reigse 1998: 332].

<sup>5</sup> О различных формах конструктивизма см.: [Улановский 2009b].

<sup>6</sup> По существу, Гейзенберг пришёл к идее конструктивизма, утверждая, что «науку делают люди», к мысли о социальном характере научной деятельности, говоря, что «естественные науки опираются на эксперименты, они приходят к своим результатам в беседах людей, занимающимися ими и совещающихся между собой об истолковании экспериментов» [Гейзенберг 2006: 277]. Именно Бор и Гейзенберг развенчали нововременную догму о том, что присутствие исследователя не должно влиять на результаты эксперимента: «Мы не можем вести наблюдения, не внося помеху в наблюдаемый феномен, и влияние квантовых эффектов на инструменты наблюдения само по себе вызывает неопределённость в наблюдаемом феномене < ... >. Но не следует здесь видеть нарушение феномена наблюдением; лучше говорить о невозможности объективизировать результат наблюдения так, как это происходит в классической физике» [Гейзенберг 2006: 379–380].

абстрактные построения на базе априорного метода, а как антрополог и историк. В течение двух лет Брюно Латур и его соавтор Стив Вулгар изучали деятельность лаборатории нейроэндокринологии в одном из калифорнийских научно-исследовательских институтов<sup>7</sup>. Результаты этой работы отражены в книге Латура и Вулгара «*Laboratory Life. The Social Construction of Scientific Facts*» («Лабораторная жизнь. Социальное конструирование научных фактов») [Latour, Woolgar 1979]. Затем уже как историк Латур провёл историческое исследование открытия Луи Пастером микробов. Изучая работу Пастера и его учеников в 1870–1914 годах, Латур показывает, как в этот период бактериология и французское общество преобразовывались вместе [Latour 2001].

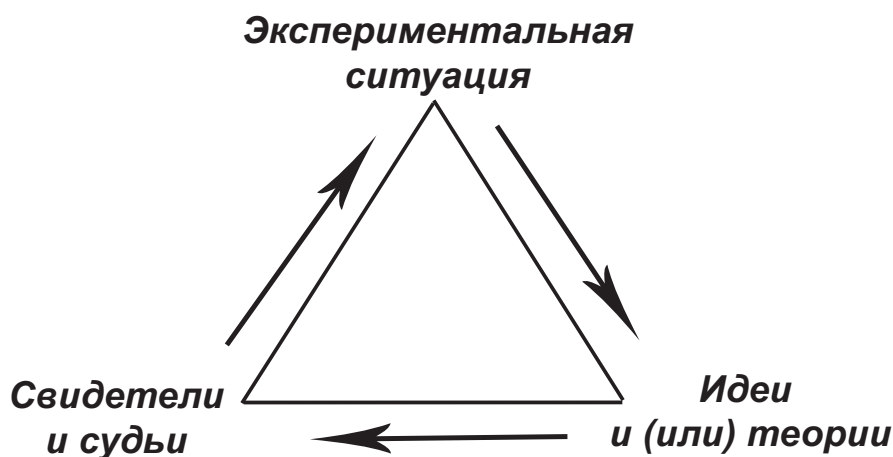


Рис. 2. Конструктивистское представление о научном исследовании

На рисунке 2 я предлагаю схему научного исследования, основанную на социальном конструктивизме, которая подытоживает то, к чему пришли немало методологов науки. Конструктивистское представление о научном исследовании не имеет ничего общего с тем традиционным представлением о нём, которое было показано на рисунке 1. Исследования Латура, равно как и других специалистов в «*Science Studies*» [Pestre 2006], показывают, что реальные практики экспериментальной науки не следуют сейчас и *не следовали никогда в прошлом* традиционной нововременной схеме. В этом смысле «мы никогда не были нововременными» («*Nous n'avons jamais été modernes*») [Latour 1997], или, что менее коряво по-русски: «Нового времени не было»<sup>9</sup>, то есть не было для научных практик. Это представление позволяет полностью поменять дискурс относительно науки и научного исследования, поворачивая его в сторону «как оно есть» от «как должно быть» моральной философии [Leroux, Livet 2006]. Ведь именно *реальная* наука, как она была в прошлом, начиная с Галилея с его телескопом, и как она есть сейчас, в частности в Европейском центре ядерных исследований в Женеве с его Большим адронным коллайдером, обеспечила нам то, что обычно называют плодами научно-технического прогресса. Нередко можно слышать упрёки экономистам (я и сам грешен, каюсь), что они следуют естественнонаучной традиции и не учитывают специфики своего объекта исследования. Но на самом деле экономисты следовали не естественнонаучной традиции, а нововременному дискурсу о ней, но сама традиция и определённый дискурс о ней — это разные вещи. Если бы большинство экономистов действительно

<sup>7</sup> Эту лабораторию Латур выбрал прежде всего потому, что ею руководил американец французского происхождения, да к тому же уроженец той же французской провинции, что и сам Латур. Однако такой «ненаучный» выбор оказался очень успешным: руководитель лаборатории Роже Гиймен получил Нобелевскую премию по медицине 1978 г.

<sup>8</sup> В издании 1986 г. Латур убрал в подзаголовке книги «Социальное конструирование научных фактов» слово «социальное», а во французском издании был заменён и сам подзаголовок на «Производство научных фактов» [Latour 2005]. Тем самым Латур хотел подчеркнуть, что *субъективность научной деятельности не меняет объективный характер её результатов*. Именно в этом, на мой взгляд, и состоит основная заслуга Латура как методолога науки.

<sup>9</sup> Именно такое название — «Нового времени не было» — получила одна из центральных методологических книг Латура при издании на русском языке [Латур 2006b].

следовали этой традиции, то человечество, возможно, не имело бы столько неприятностей в XX в.<sup>10</sup>, а России удалось бы избежать двух национальных катастроф, в начале и в конце века, и сейчас, перед лицом кризиса, российское общество находилось бы в менее растерянном положении.

Конструктивистское представление о научном исследовании отбрасывает все дихотомии, «измы» и метафоры, сопровождавшие традиционное представление. В нём объект исследования не отделён от исследователя, как это имело место в нововременной схеме, а образует вместе с исследователем и его «инструментами» *экспериментальную ситуацию*. Идеи и теории, генерируемые такой ситуацией, оцениваются определённым сообществом, в составе которого условно можно выделить свидетелей и судей. Разница между первыми и вторыми состоит в том, что свидетели только высказывают своё мнение относительно идей и (или) теорий, а судьи, кроме этого, опираясь, возможно, на мнение свидетелей, принимают решения, которые оказывают самое непосредственное влияние на судьбу как идеи и (или) теории, так и будущего экспериментальной ситуации. Большая часть членов научного сообщества составляет только свидетелей; ими могут быть также представители некоторых сегментов общества, так или иначе затронутых порождаемыми идеями и (или) теориями. Среди судей присутствуют не только облечённые властью члены научного сообщества, но и лица, не принадлежащие к этому сообществу, но обладающие властью по отношению к нему.

Конструктивистская схема ни в коей мере не является воплощением релятивизма. Институционально закреплённая черта естествознания, о которой уже говорилось в этой статье, а именно латуровское понимание научной объективности, связанное с сопротивляемостью объекта исследования исследователю, не оставляет релятивизму места. Несколько видоизменяя фразу, предложенную О. В. Хархординым, редактором перевода книги «Нового времени не было», для характеристики этого центрального латуровского положения, можно сказать, что *основное свойство объекта исследования — это отметить фантазии учёных о нём*. Вот что по этому поводу применительно к общественным наукам пишет сам Латур: «К сожалению, несмотря на то, что эти вездеходы “научной методологии” делают обществоведов внешне похожими на настоящих учёных, они оказываются фальшивой и дешёвой имитацией, как только мы возвращаемся к нашему определению объективности как способности объекта достойно противостоять тому, что о нём сказано. Если мы потеряем эту способность объекта влиять на научный результат (чем гордятся сторонники количественных методов), мы потеряем и саму объективность» [Латур 2006а: 353].

Предложенная выше мысль о смене традиционного представления о научном исследовании на конструктивистское созвучна идеям академика В. С. Стёпина о периодизации развития науки как науки классической, неклассической и постнеклассической [Стёпин 2003; 2009а]. В своей недавней работе академик, основываясь на конструктивизме, объясняет смену научных онтологий [Стёпин 2009б]. *Классическое* естествознание, по его мнению, основано на идеях механицизма, изучаемые им объекты состоят из небольшого числа элементов, и свойства объекта в целом выводятся из свойств составляющих его элементов. Отделение объекта исследования от исследователя (познающего разума) рассматривается как абсолютно необходимое условие получения достоверного объективного знания. Несложно заметить, что классическое естествознание достаточно легко «вкладывается» в традиционную нововременную схему научного исследования. Такое «вкладывание» становится невозможным для *неклассического* естествознания, которое начинается в конце XIX в. и заканчивается в середине XX в. В этот период возникают и развиваются теория относительности, квантовая механика, генетика, кибернетика и теория систем. При этом происходит отказ от идеала единственно истинной теории, допускается истинность нескольких конкурирующих теорий относительно одного и того же объекта. Проведение

<sup>10</sup> Вместо того чтобы снабжать политических лидеров пониманием социально-экономической реальности, почерпнутым из непосредственных контактов с объектом исследования, экономисты поставляли им такие разрушительные идеи, как классовые антагонизмы или абсолютная эффективность рынка.

чёткого водораздела между объектом и субъектом исследования размывается, и принимаются такие типы объяснения и описания, которые содержат ссылки на средства и операции познавательной деятельности. Объектами исследования становятся сложные многоэлементные системы с уровневой организацией, массовым стохастическим взаимодействием между элементами, с управляющим уровнем и обратными связями, что обеспечивает целостность системы. Свойства систем не сводятся к свойствам её элементов. Претерпевает изменение и понятие причины. В последней трети XX в. начинается период *постнеклассической науки*. Этот период определяют комплексные исследовательские программы междисциплинарного типа. Происходит сращивание теоретических и экспериментальных исследований, прикладных и фундаментальных знаний [Стёпин 2003]. Необходимость приведения методологического дискурса относительно науки в соответствие с этими исследовательскими реалиями делает неизбежной принятие конструктивистского представления о научном исследовании (см. рис. 2).

Методологию науки, основанную на традиционном представлении о ней, можно назвать классической, так как, с одной стороны, противоречие между этим методологическим дискурсом и исследовательской практикой классического естествознания не очень бросается в глаза, а с другой — соответствующая традиционному представлению о научном исследовании философия науки обычно именуется классической [Пржиленский 2005]. Постнеклассическая наука хорошо «вкладывается» в конструктивистское представление о научном исследовании, и методологию, связанную с этим представлением, можно было бы назвать постнеклассической. Такие экономисты прошлого, как Дж. С. Милль [Милль 2011 (1843)], У. С. Джевонс [Jevons 1958 (1873)] и Дж. М. Кейнс [Keynes 2006 (1920)], внесли свой вклад в развитие классической методологии. Современная западная методология экономикс<sup>11</sup> по-прежнему опирается на классическую методологию науки, последним крупным представителем которой был Карл Поппер. В настоящее время можно считать доказанным, что картезианизм классической философии науки, выражающийся в дуализме, метафоре закона и сведении научного мышления к логике (дедуктивной и индуктивной), проистекает из средневековой философской мысли, тесно связанной с теологией [Gilson 1930; Secada 2000; Gillespie 2008]. Экономическая наука возникла первоначально в форме политической экономии, являющейся продолжением моральной и политической философии. Так же, как и классическая философия науки, политическая экономия, начиная с Адама Смита, имеет свои теологические родимые пятна [Waterman 2004]. Эта общность идейных истоков классической философии науки и институционализированной в настоящее время экономической науки объясняет тот факт, что экономическая методология была и, на мой взгляд, во многом остаётся попперианской [Mäki 1993: 5].

Вот как характеризует философское наследие Карла Поппера один из виднейших философов конструктивистского направления Ром Харре: «Он [Поппер. — В. Е.] являлся последним из великих логиков, который в наиболее систематичном, последовательном и безжалостном виде продвигал логическую программу философского исследования. Провал попперовских проектов драматическим образом показывает нам ограниченность рационалистического идеала, когда он разрабатывается в терминах логики. Я думаю, что человеческие существа используют рациональные процедуры, но они должны быть поняты по отношению к значительно более богатым формам мысли и языка, чем может быть схвачено в формах традиционной логики истины и лжи» [Harré 1994]. Конструктивистская постнеклассическая методология экономической науки<sup>12</sup> должна сконцентрировать своё внимание не на процедурах построения теорий и способах их верификации или фальсификации, но на *способах организации экспериментальных ситуаций*, в которых объект и субъект исследования не отделены друг от друга, а активно взаимодействуют. В вышеприведённом высказывании Рома Харре, являющегося сторонником фило-

<sup>11</sup> См.: [Caldwell 1982; Hausman 1992; De Marchi 1992; Mäki, Gustafsson, Knudsen 1993; Backhouse 1994; 1998; Hands 2001; Dow 2002; Mäki 2002; Блауг 2004; Boumans, Davis 2010].

<sup>12</sup> Эта методология погружает экономическую науку в *конструктивистскую парадигму*, которая уже активно развивается в психологии и социологии [Улановский 2010].



софии позднего Витгенштейна, недаром упоминается язык. Активное взаимодействие в экспериментальной ситуации между объектом исследования и исследователем должны протекать на языке объекта исследования, а не на языке исследователя. Конструктивистская постнеклассическая методология экономической науки основывается на витгенштейнианском положении о проистекании социально-экономических регулярностей из того факта, что люди ведут себя в соответствии с определёнными социально сконструированными правилами, которые объясняются, обосновываются и запоминаются с помощью рассказывания себе и другим некоторых историй. Если это положение принимается, то мы должны согласиться также и с тем, что для выявления социально-экономических регулярностей следует осваивать и анализировать эти истории. Организация экспериментальных ситуаций в соответствии с этой методологией обеспечит доступ исследователя к этим историям.

Несмотря на многочисленные разногласия, существующие между сторонниками мейнстрима и гетеродоксами, представители обеих сторон свято верят в одну и ту же догму: «Теория — это способ, которым мы воспринимаем (*perceive*) “факт”, и мы не можем воспринимать (*perceive*) “факты” без теории» [Фридмен<sup>13</sup> 1994]<sup>14</sup>. Вполне понятно, что вера в эту догму обладает необыкновенно легитимирующей способностью для экономистов-теоретиков, у которых нет вкуса, да и желания изучать реальность. В соответствии с этой догмой, без них, то есть без теорий, которые призваны создавать и совершенствовать теоретики, никакое эмпирическое исследование вообще невозможно, откуда проистекает, как они верят, их решающая роль для развития науки.

Эта вера проявляет привычку к традиционному представлению о научном исследовании в социальных науках, где в паре «наблюдаемый — наблюдатель» (объект исследования и исследователь) только наблюдатель является пользователем языка и применяет его к объекту наблюдения. Сам же наблюдаемый объект видится как нечто, языком не обладающее, или, по крайней мере, наличие у него некоторого языка мыслится как не имеющее никакого значения для исследования. Язык исследователя, применяемый к исследуемому объекту, рассматривается как хороший, если он правильно отражает (изображает, описывает, «фотографирует») состояния объективного мира [Kitching, Pleasants 2002: 3]. По Витгенштейну [Wittgenstein 2009], а к нему можно присоединить Льва Выготского [Выготский 2004] и, возможно, Михаила Бахтина [Бахтин 2003], практически любые человеческие взаимодействия опосредуются языком. В дискурсах акторов всегда присутствует их восприятие своего окружения, в соответствии с которым они себя и ведут. Игнорирование этого языка и человеческих дискурсов на его основе (что и делают экономисты) лишает исследователей возможности узнать восприятия акторами различных ситуаций, связанных с изучаемым явлением, и тем самым делает недостижимым понимание и прогнозирование изучаемых явлений.

Экономисты-теоретики, в том числе и многие из тех, кто сейчас причисляет себя к институционалистам, видят как одно из весомых оправданий своей деятельности необходимость для эмпирического изучения действительности некоторых заранее (априори) разработанных моделей и теорий. Упомянувшийся выше израильско-американский экономист Ариэль Рубинштейн выделяется среди членов сообщества академических экономистов не только своим интересом к социальной роли его профессии, но также и отношением к этой поголовно разделяемой догме, озвученной Милтоном Фридманом. Рубинштейн пишет по этому поводу: «Неужели для того, чтобы отыскивать эмпирические взаимосвязи или тенденции, нам действительно так уж нужна экономическая теория? Не лучше ли было бы двигаться в противоположном направлении, наблюдая реальный мир, пользуясь эмпирическими и экспериментальными данными, чтобы отыскать неожиданные взаимосвязи? Лично я сомневаюсь, что для их отыскания нам

<sup>13</sup> Ссылка сделана на источник 1994 г., когда конвенции по поводу написания фамилии *Friedman*, которая сейчас транслитерируется как Фридман, ещё не было. — *Примеч. ред.*

<sup>14</sup> Такая методология приводит к тому, что исследователь остаётся слеп ко всему, что не вмещается в его теоретическую схему, и, таким образом, путь к пониманию исследователем чего-то совершенно нового остается отрезанным.

нужны заранее разработанные теории» [Рубинштейн 2008: 71]. Для того чтобы начать эмпирическое исследование какого-либо явления, экономист должен вооружиться не какой-то экономической теорией, а определённым подходом к его изучению. В рамках такого подхода даются ответы на следующие вопросы: (1) что нужно исследовать, где нужно исследовать и что искать при исследовании (онтология), то есть как превратить объект исследования в предмет исследования; (2) как нужно исследовать (эпистемология), то есть какого типа методы использовать; (3) как оформить результаты исследования (риторика), то есть описывать ли выявленные законы и (или) причинно-следственные связи или предоставлять читателю интерпретацию дискурсов акторов с описанием обнаруженных смыслов, которые акторы вкладывают в свои действия, и правил их поведения в соответствии с этими смыслами. Тот или иной подход, явно или не явно, всегда связан с какими-то философскими позициями исследователя, например, с картезианством, позитивизмом, прагматизмом, герменевтикой, конструктивизмом и т. д.

Завершая данный раздел статьи, хотелось бы подчеркнуть, что в соответствии с постнеклассической методологией экономическая наука должна поставлять обществу знания о социально-экономических процессах, основывающиеся на их постоянном мониторинге; собираемая при этом информация в значительной степени является качественной, а не количественной. Сформулированные понятия и теории будут неизбежно верны только для изучаемого места и только для определённого отрезка времени. Это происходит оттого, что *источниками социально-политико-экономических закономерностей* (франц. *les régularités*) являются правила (франц. *les règles*; корень тот же, что и в *les régularités*), которым следуют акторы, а эти правила могут быть неодинаковы в разных национальных и других сообществах и способны достаточно быстро меняться (особенно периферийные). Социально-политико-экономические закономерности бывают ни детерминированными, ни вероятностными, а только — если можно так выразиться — сценарными, так как поведение акторов не полностью определяется правилами, и проявления воли акторов играют в этих процессах важную роль.

## 1.2. Дискурсивный подход к экономике

Под дискурсивным анализом в экономике мы будем понимать анализ нарративов, имеющих непосредственное отношение к экономическим процессам и явлениям. Ром Харре и его соавтор Йенс Брокмейер в статье, перевод которой был опубликован в журнале «Вопросы философии», называют такие подвиды нарратива, как правдивые или вымышленные истории, мифы, сказки, а также некоторые исторические, правовые, религиозные, философские и научные тексты. Я добавил бы сюда ещё и политические тексты. Авторы убедились, исследуя действительную практику использования нарративов, что они в большей мере являются предписывающими, чем описывающими: «Следовательно, с этой точки зрения, нарратив — это слово для обозначения специального набора инструкций и норм, предписывающих, что следует и чего не следует делать в жизни, и определяющих, как тот или иной индивидуальный случай может быть интегрирован в некий обобщённый и культурно установленный канон» [Брокмейер, Харре 2000: 29].

Почти все экономисты согласятся с утверждением о том, что задача экономической науки — искать причинно-следственные связи между производством продуктов и услуг, ценами на них, уровнем заработной платы, ставкой процента и прочими «вещами» и наступлением безработицы, инфляции, экономическим ростом или, наоборот, рецессией и другого типа событиями.

Таблица 1

## Две онтологии

Онтологии	Где нужно исследовать?	Что нужно исследовать?	Что искать при исследовании?
Ньютоновская	В пространстве и во времени	Вещи и события	Причинно-следственные связи
Дискурсивная	В определённой совокупности людей	Речевые акты	Правила и сюжетные линии историй

Источник: [Harré, Gillet 1994: 29].

Причём «вещи» и «события» рассматриваются экономистами, находящимися в определённых «точках» во времени и в пространстве. Например, с помощью эконометрических моделей экономисты пытаются анализировать причинно-следственные связи между динамикой такого рода «вещей» и «явлений», имеющих место в разных регионах мира, отражая их с помощью эндогенных и экзогенных переменных. При этом мало кто задумывается, что эта Ньютоновская онтология (см. табл. 1) не очень подходит для анализа социально-экономической реальности. Ром Харре считает, что для социальных наук, в которые входит (или, по крайней мере, должна входить) экономическая наука, онтология требуется совершенно другая, её он назвал дискурсивной<sup>15</sup>.

Применяя ньютоновскую онтологию к социальной сфере, обществоведы рассматривают людей как некоторые неодушевлённые предметы, взаимодействующие друг с другом на подобии молекул в пространстве и во времени, и тем самым производят результирующие явления, которые можно понять, анализируя причинно-следственные связи, вытекающие из столкновения людей-молекул. В дискурсивной онтологии, если уж следовать этой физической аналогии, молекулами являются не сами люди, а производимые ими речевые акты<sup>16</sup>. Важно не то, когда и где эти речевые акты происходят, а в рамках какого сообщества (определённой совокупности людей) они осуществлялись. Поведение членов каждого сообщества может иметь свои регулярности, проистекающие из специфических правил, которым члены сообщества следуют. На обнаружение этих правил через изучение речевых актов, а тем самым и на выявление определяемых ими социально-экономических регулярностей, и должно быть направлено исследование. Это становится возможным потому, что правила эти, вместе с сопровождающими их убеждениями в их правомерности, выражаются именно в речевых актах. И правила, и убеждения, их обосновывающие, хранятся и воспроизводятся членами сообщества в виде историй, сюжетные линии которых исследователь может выявить вместе с правилами через анализ речевых актов.

Сейчас уже стало банальностью для экономистов высказывание, что институты имеют значение (*institutions matter*). Понятие «институт» фигурирует в текстах таких направлений экономической мысли, как новая институциональная экономическая теория, экспериментальная экономика и поведенческая экономика. Все эти направления недалеко ушли от ньютоновской онтологии, игнорируя центральный элемент и инструмент человеческих взаимодействий, которым является язык. Позаимствовав у Густава Шмоллера определение института как набора формальных и неформальных правил, а также устройств, которые обеспечивают их соблюдение [Футуботн, Рихтер 2005: 8], новая институциональная экономическая теория проинтерпретировала упомянутые правила и устройства как ограничения,

<sup>15</sup> Далее, в этом разделе статьи я активно использую идеи Рома Харре, которые очень хорошо представлены в сборнике его статей, вышедшем под редакцией одного из его соавторов, Люка ван Лангенхомена, под названием «*People and Society. Rom Harré and Designing the Social Sciences*» («Люди и общества. Ром Харре и его замысел общественных наук») [Van Langenhove 2010].

<sup>16</sup> О том, как вписывается теория речевых актов в социальный конструктивизм, см.: [Улановский 2004].

аналогичные тем, что присутствуют в оптимизационных и равновесных моделях. Эта теория апеллирует к метафоре «игра» («правила игры»), имея в виду, например, футбол, где речевые взаимодействия не предусматриваются<sup>17</sup>. Участники экспериментов (студенты, оплачиваемые за своё участие) в многочисленных сейчас лабораториях экспериментальной экономики взаимодействуют друг с другом молча. Ну а в так называемой поведенческой экономике игнорирование человеческой природы экономических акторов доводится до своего предела, где в качестве участников эксперимента допускается участие обезьян [Wilkinson 2008: 30–32].

Дискурсивный подход развивается в рамках социального конструктивизма. Совсем в духе Густава Шмоллера [Schmoller 1998], институт здесь понимается не как ограничение, а как направляющая сила человеческого поведения [Ефимов 2007: 61–62]. Формальные и неформальные правила вместе с обеспечивающими их соблюдение убеждениями рассматриваются как совокупность институциональных или социальных знаний, разделяемых определённым человеческим сообществом. Общность этих знаний в некотором сообществе и есть источник регулярностей, могущих наблюдаться по отношению к этому сообществу. Дискурсивный подход дополняет социальный конструктивизм герменевтикой. Поскольку язык является главным инструментом во многих видах человеческой деятельности, изучая использование этого инструмента, мы тем самым можем исследовать и сами эти виды деятельности. Харре считает, что «через язык имеется постоянная непрерывность между мыслью и действием» [Harré 1974: 250]. Экономическая наука никак не может отойти от модели экономического человека, напротив, она достаточно успешно навязывает её другим социальным наукам, породив явление, которое получило название «экономический империализм». Дискурсивный подход основывается на совершенно другой модели человека, которую Харре назвал антропоморфной: «В антропоморфной модели человек выступает не только как агент, но и как наблюдатель (*watcher*), комментатор и критик» [Harré, Secord 1972: 90–91]. Это означает, что определённое правило как элемент института «существует внутри определённой практики, и через эту практику, путём цитирования этого правила, взывания к нему в процессе его освоения, получая удовлетворение при виде, когда другие ему следуют, и, указывая другим, что они ему не следуют или следуют недостаточно точно. Всё это говорится другим и себе, и всё это люди слышат, будучи сказанным другими < ... >. И, таким образом, явление следования определённому правилу неотлично от описания, даваемого этому правилу» [Bloor 1997: 33–34].

В этом смысле институт может быть охарактеризован как «самоотсылочная практика, объект разговора, и именно разговора, представляющего нам реальность, к которой он и отсылает»<sup>18</sup> [Bloor 1997: 34]. В этом состоит кардинальное отличие природной и социальной реальности. Описание физических или биологических процессов может быть более точным или менее точным в зависимости от доскональности проводимых наблюдений и экспериментов, и это связано с тем, что свойства этих процессов не зависят от того, что мы думаем относительно них. Напротив, «социальный объект» основывается на описаниях, которые акторы и участники этого объекта ему дают. Он не существует независимо от того, во что акторы и участники этого объекта верят и как они выражают это на словах. Таким образом, «социальный объект» не может быть охарактеризован точнее, чем это уже сделано в этих описаниях [Bloor 1997: 35]. Исследователю остается только позаимствовать эти описания у акторов и участников.

<sup>17</sup> Если уж использовать слово «игра» в экономической науке в качестве метафоры, то имеет смысл при этом иметь в виду не спортивные игры типа футбола и не салонные игры типа карт или шахмат, а детские ролевые игры, значение которых в освоении норм и языка взрослых исследовал Лев Выготский [Выготский 1966]. Люк ван Лангенхомен, составитель и комментатор сборника статей Харре, так характеризует основное достижение Выготского: «Одной из наиболее строго выдерживаемых аксиом в социальных науках является утверждение о наличии радикального различия между психологическими и социальными явлениями. Первые происходят в самом человеке (в его разуме), а вторые вне его (в обществе). Благодаря гению Выготского стало ясно, что это различие на внутреннее и внешнее является слишком большим упрощением. Изучая человеческое развитие, Выготский показал, что познавательные способности возникают в процессе дискурсивного взаимодействия» [Van Langenhove 2010: 67].

<sup>18</sup> «[A]n institution is a self-referring practice, the object of the talk, namely that which provides the reality to which it refers» (англ.).

Не боясь повториться, подчеркну ещё раз, что в социальных науках следует изучать не вещи и события, а дискурсы, состоящие из речевых актов. Поскольку социальные взаимодействия опосредуются языком, речевая деятельность (*conversations*) и дискурсы должны рассматриваться как первичная и имеющая первостепенное значение (*primary*) социальная реальность<sup>19</sup>, которую и нужно изучать. Вместо того чтобы искать причинно-следственные связи, обществоведам (включая экономистов) нужно пытаться выявлять правила и сюжетные линии историй, поддерживающих эти правила. Для этого «экспериментатор или наблюдатель должен войти в дискурс с людьми, чьё поведение он изучает, и попытаться освоить их когнитивный мир» [Harré, Gillett 1994 : 21]. Нам как исследователям «предстоит узнать, что рассматриваемая ситуация означает для человека, а не то, какова она есть с точки зрения обозревателя, если мы хотим понять, что этот человек делает» [Harré, Gillett 1994 : 21]. Для этого типа изучения не имеет значения, где и даже когда что-то было сказано, а важно то, кто это сказал. Существенной частью когнитивного мира являются знания: «Знание, имеющее первостепенное значение для институционального порядка < ... > представляет собой всё “то, что каждый знает” о социальном мире: это совокупность правил поведения, моральных принципов и предписаний, пословицы и поговорки, ценности и верования, мифы и тому подобное < ... >. Такое знание составляет мотивационную динамику институционализированного поведения. Оно определяет институционализированную сферу поведения и все попадающие в её рамки ситуации. Оно определяет и конструирует роли, которые следует играть в контексте рассматриваемых институтов» [Бергер, Лукман 1995: 109–110]. Такое знание и является институциональным. Люди, с которыми нужно вступить в дискурс исследователю, должны обладать институциональным знанием, связанным с изучаемым явлением. В этом смысле «совокупность людей» означает людей из соответствующего сообщества, имеющего общее институциональное знание. Например, для того, чтобы изучать финансовые рынки, нужно вступить в контакт с такими профессионалами, как трейдеры, а не со студентами, как это происходит в так называемой экспериментальной экономике. В то же время «совокупность людей» означает выборку людей из соответствующего сообщества. Отбор людей и определение размера выборки в рамках дискурсивного подхода осуществляется совсем не так, как в механистическом традиционном подходе. Исследователь вступает в контакт с теми людьми, которые готовы поделиться с ним своим институциональным знанием<sup>20</sup>. Размер выборки (количество людей, с которыми исследователь был в контакте) определяется так называемым теоретическим насыщением, когда исследователь уже ничего не узнает нового в результате новых контактов с членами соответствующего сообщества. Поскольку истории, разделяемые и рассказываемые членами одного и того же сообщества, в принципе одни и те же, то теоретическое насыщение наступает достаточно быстро. Мой собственный опыт проведения исследований в конце 1990-х годов в сельской местности нескольких областей России подтверждает это [Yefimov 2003].

Что касается вопроса о том, как нужно исследовать, то дискурсивный подход требует применения не столько количественных, сколько качественных методов исследования<sup>21</sup> (см.: [Poupart et al. 1997; Семёнова 1998; Denzin, Lincoln 2005; Paillé, Mucchielli 2005; Paillé 2006; Штейнберг et al. 2009]), среди которых центральное место занимают углубленное интервью [Белановский 2001; Kaufmann 2004; Квале 2009], обоснованная теория [Dey 1999; Страус, Корбин 2001; Charmaz 2006 ; Bryant, Charmaz 2007] и исследование действием<sup>22</sup> [Greenwood, Levin 1998; Stringer 1999; Reason, Bradbury 2006 ; Craig 2009]. Применение большинства качественных методов исследования в значительной степени сводится к анализу текстов [Тичер, Мейер, Водак, Ветер 2009] и нарративов [Clandinin, Connelley 2000; Elliott 2005].

<sup>19</sup> Один из разделов сборника статей Рома Харре так и называется: «*Conversations as the Primary Social Reality*» («Разговоры как имеющая первостепенное значение социальная реальность») [Van Langenhove 2010: 63–150].

<sup>20</sup> См. обсуждение этого вопроса: [Аболафия 2004: 439–443].

<sup>21</sup> Краткий обзор качественных методов исследования см.: [Улановский 2009а].

<sup>22</sup> Я предпочитаю такой русский вариант названия метода *action research* (англ.), или *recherche-action* (фр.). В Интернете есть и другие варианты перевода этого названия: активное исследование, исследование-действие, действенное исследование, экспериментальное исследование.

Ром Харре охарактеризовал дискурсивную онтологию, сравнивая её с ньютоновской, а я попытаюсь сделать то же самое применительно к *дискурсивной эпистемологии*. Эдвин Бёрт, исследователь творчества Ньютона, описывает метод, который Ньютон использовал в своих исследованиях, следующим образом:

- упрощение явлений экспериментами таким образом, чтобы их характеристики менялись количественно и эти изменения можно было чётко определить и измерить;
- выработка математических предложений (обычно с помощью специального исчисления), которые выражали бы математически найденные связи;
- проведение дополнительных экспериментов, (а) чтобы проверить применимость этих выводов (дедукций) для новых областей и свести эти выводы к наиболее общей форме; (b) в случае более сложных явлений обнаружить присутствие и определить значение дополнительных причин, которые также нашли бы количественное выражение; и наконец, (с) если природа таких дополнительных причин остается неясной, расширить используемый математический аппарат дабы трактовать их более эффективно [Burt 2003: 221–222].

Этот метод показал свою действенность в естественных науках, особенно в физике. Ньютоновский мир может полностью быть охарактеризован числами, количественно. Сейчас значительная часть экономистов считают, что и экономический мир может быть охарактеризован таким же образом. Почему это не так, следует из рассмотренного в этом разделе статьи вопроса об онтологии адекватной для социально-экономических явлений, которая должна быть дискурсивной. С этой поправкой описание метода Ньютона достаточно успешно преобразуется в схему, отражающую дискурсивную эпистемологию.

На **первом** этапе необходимо осуществить построение экспериментальной ситуации, в рамках которой исследователь вступает в непосредственный контакт с членами сообщества, связанного с изучаемым явлением или сферой. Исследователь должен рассматривать каждую ситуацию в её полноте, а не сводить, как Ньютон, изучаемые явления к их простейшим элементам. Если при применении дискурсивного подхода упрощения экспериментами и имеют место, то они связаны с отбором акторов, с которыми исследование будет проведено, а также с выбором обстановки для осуществления контактов исследователя с акторами. Актёры отбираются те, которые были бы готовы поделиться своими институциональными знаниями с исследователем, а обстановка экспериментальной ситуации должна способствовать максимальному проявлению этой готовности. Успех первого этапа в дискурсивном исследовании зависит в значительной степени от отношений доверия и сотрудничества, которые установятся между актором и исследователем [Аболафия 2004: 441]. Построение экспериментальной ситуации начинается с изучения уже готовых текстов, например, текстов законов и других письменных отражений существующих формальных и неформальных правил, а также политических и иных документов, содержащих идеи и убеждения, которые стоят за этими правилами.

На **втором** этапе экспериментальная ситуация начинает действовать в виде тех или иных форм контактов исследователей с акторами, которые непосредственно связаны с изучаемым явлением или сферой. Эти контакты материализуются в транскриптах дискурсов актёров. Анализ дискурсов нужно осуществлять не для верификации (подтверждения или опровержения) каких-либо априорных теоретических построений, а для создания так называемых насыщенных описаний [Гирц 2004]. Они содержат не только описание действий, порождающих изучаемое явление, но и смыслы, которые актёры вкладывают в эти свои действия.

Насыщенное описание осуществляется не на языке используемых документов, не на языке акторов, не на языке каких-то априорных или созданных для других контекстов теорий, а на языке дискурсивного подхода, значительно дополненного концепциями и (или) понятиями, сконструированными исследователем апостериори, на базе изучения текстов, при исследовании данного явления<sup>23</sup>. Часть этих концепций и понятий приговорена остаться контекстными, а часть способна стать кандидатами для ввода в более общий глоссарий экономической дисциплины. Непосредственный вербальный контакт, в результате которого исследователь получает доступ к определённой истории, и есть для экономической науки, как и для других социальных наук, то, что в естественных науках называется научным экспериментом<sup>24</sup>. Работая с транскриптом бесед-интервью, исследователь формирует концепции и понятия, которые в сжатой форме отражают изучаемое явление и, образовав связную систему, дают исследователю понимание этого явления. Будучи достаточно продвинутой, разработанная связная система концепций и понятий может образовать теорию, но, конечно, теорию контекстную.

Далее, на втором же этапе исследования, эксперимент может быть продолжен путём обращения в прошлое. Анализ истории изучаемой части действительности проводится на базе исторических документов, представляющих собой законодательные акты и политические дискурсы. Делается это не только и не столько для проверки (верификации) теории, но для её уточнения и расширения, которое должно содержать понимание исторических истоков изучаемого явления. И на первом, и на втором этапах, конечно, используется количественная информация, но она служит скорее для идентификации проблемы, чем для её решения, осуществляемого на базе прежде всего информации качественного типа. Математическая статистика и эконометрика для анализа временных рядов в таком исследовании либо вообще не используется, либо играет подчинённую роль. По моему мнению, именно на этом пути экономическая наука получает шанс действительно стать научной, выйти из вымышленных миров и начать служить людям в их понимании социально-экономической реальности также эффективно, как естественные науки по отношению к природе.

На **третьем** этапе экспериментальная работа продолжается применительно к какой-либо иной совокупности людей (например, к людям, находящимся в другом регионе страны) для того, чтобы проверить применимость полученного понимания, для новых областей и сведения этого понимания к наиболее общей форме.

Как можно видеть, описанная трехэтапная схема (эпистемология) дискурсивного исследования если и не соответствует букве ньютоновского метода, то вполне отвечает его духу объективности исследования. Как уже указывалось выше, социолог науки Брюно Латур называет в качестве решающего признака действительно объективного научного исследования способность объекта исследования *возражать* (to object) тому, что о нём сказано. Лабораторный эксперимент для него — это создание таких условий, когда «объекты могут предстать в своём собственном праве перед утверждениями учёных» [Латур 2006а: 352]. Мишель Вевёрка предлагает два способа организации таких условий в социальных исследованиях [Wieviorka 2008: 103–110]. Первый способ — это исследование действием (*recherche-action*), а второй — социологическое вмешательство (*intervention sociologique*).

<sup>23</sup> «Обоснованная теория» (*Grounded Theory*) есть не что иное, как методика построения таких концепций и (или) понятий, а затем и теорий на базе анализа текстов. На мой взгляд, перевод «обоснованная теория» не очень удачен, и я предложил бы заменить его на «заземлённое теоретизирование».

<sup>24</sup> «Хорошая история — это функциональный эквивалент лаборатории. Здесь осуществляют тесты, опыты и имитации» [Latour 2006: 217].

Первый способ широко используется, в том числе и автором этих строк<sup>25</sup>, и по нему имеется обширная литература. По существу, это натурный эксперимент, но производимый не только для познавательных целей, а предполагающий преобразование исследуемого объекта совместными усилиями исследователей и акторов. Объект сопротивляется изменяющим его воздействиям, что создаёт прекрасные условия для его понимания, показывая те его стороны, которые без этого изменяющего воздействия остаются скрытыми.

Второй способ в основном использовался Аленом Туреном (Alain Touraine) и его учениками, среди которых и М. Вевёрка<sup>26</sup>. Он состоит в расширении традиционных углубленных интервью путём «возврата» результатов исследования, полученных на базе анализа транскриптов интервью, интервьюируемым, а, возможно, и другим акторам, и совместное обсуждение этих результатов. Тем самым акторы приглашаются участвовать в исследовательском процессе. Вовлечение интервьюируемого в исследовательский процесс может осуществляться и непосредственно во время интервью; в этом случае взаимодействие актора и исследователя принимает активный характер. Беседы-интервью, которые проводил лично я, часто были действительно активными и принимали форму спора между мной и актором [Yefimov 2003]. Именно наличие таких «возражений» (сопротивления) позволяет нам претендовать на то, что мы занимаемся наукой. Можно полностью согласиться с Вевёркой, который, выступая на открытии III Всероссийского социологического конгресса в 2008 г., сказал: «Проверка результатов нашей работы друг перед другом, среди наших коллег (*peer review*), является, несомненно, решающим обстоятельством нашей деятельности, однако нам нужно задумываться о том, как можно проверять наши результаты иными способами, которые я обозначил, для того, чтобы увидеть, как наше знание работает. И именно таким образом, на мой взгляд, можно связать социологию и общество»<sup>27</sup>. Это утверждение верно и для других общественных наук, в том числе и для экономики. Такой связи между экономической наукой и обществом нет, и в этой статье я попытаюсь проследить, почему это произошло — с момента её институционализации и до наших дней, с локальными во времени и пространстве исключениями в конце XIX и начале XX вв.

В данном разделе статьи изложение дискурсивного подхода к экономике как объекту исследования имеет явно нормативный характер. В следующем разделе я укажу на работы нескольких экономистов, которые применяли этот подход в своих исследованиях, однако такие работы являются в настоящее время большой редкостью. Какой должна быть методология — нормативной, предписывающей исследовательские практики, или описывающей, позитивной, осмысливающей реальные практики академических экономистов? О. И. Ананьин и М. И. Одинцова, констатируя существующую тенденцию экономической методологии как субдисциплины экономической теории к тому, чтобы стать скорее позитивной, чем нормативной, оценивают это явление, по-видимому, как положительное [Ананьин, Одинцова 2000]. Применительно к естественным наукам конструктивистская философия науки, по существу сливаясь с социологией и историей естествознания, пошла по этому пути анализа научных практик, *но не всех*, а только успешных (с точки зрения их влияния на развитие техники и медицины). Методологи науки конструктивистского типа не очень интересуются *физическими теориями* Декарта и Гоббса, которые не имели и не могли иметь такого влияния. Применительно к экономической науке также имеет смысл для развития методологии обращаться к опыту её положительного влияния на жизнь обществ, однако примеры такого влияния крайне редки (мы остановимся на них в следующих разделах статьи), а вот примеры отрицательного влияния наоборот очень многочисленны. Дискурсивный подход к экономике является, с одной стороны, интерпретацией конструктивистского представления о

<sup>25</sup> Создание фермерских хозяйств в Переславском районе Ярославской области в 1988–1990 годах [Yefimov 2003: 162–168] и приватизация совхозов в Целиноградской (Акмолинской) области Казахстана в 1995–1997 годах [Yefimov 1997].

<sup>26</sup> Этот способ был применён в исследовании постсоветской России, в 1991–1996 годах, группой во главе с Алексисом Береловичем и Мишелем Вевёркой [Berelowitch, Wieviorka 1997]; см. также рецензию на эту книгу: [Поправко 1997].

<sup>27</sup> См.: ПОЛИТ.РУ (URL: <http://www.polit.ru/science/2008/10/22/wieviorka.html>).



научном исследовании, развитом на базе изучения реальных успешных практик в естествознании, а с другой — восстановлением на современной основе успешных, с точки зрения их социальных результатов, практик влиятельных в прошлом направлений экономической науки.

Дискурсивная методология для экономической науки, развиваемая в этой статье, не имеет почти ничего общего с «риторической» методологией [Отмахов 2000; Расков 2006] Дейдры (в прошлом Дональда) Макклоски и Арьё Кламера (Arjo Klamer). Оба эти автора проводят великолепный анализ дискурсов влиятельных членов сообщества экономистов, показывая их удалённость от интересов понимания экономической действительности, но в то же время считая такую ситуацию вполне нормальной. Можно сказать, что они заменяют риторическим подходом необходимость онтологического и эпистемологического выбора. Не случайно, что среди «десяти заповедей» модернизма [McCloskey 1985: 7–8] в экономической и других социальных науках, с которыми Макклоски призывает бороться, она не называет такие важнейшие постулаты нововременного представления о научном исследовании, как субъектно-объектный дуализм и приверженность к причинно-следственным схемам объяснения явлений. И происходит это потому, что для неё эти постулаты, которым следуют все экономисты-ортодоксы и почти все экономисты-гетеродоксы, вполне приемлемы. Если Макклоски и Кламер обращают внимание исключительно на дискурсы самих экономистов, то методология, которую я обсуждаю в этой статье, нацелена прежде всего на анализ дискурсов акторов. Макклоски и Кламер вносят свой вклад в понимание реальностей сообщества экономистов, но их методология не содействует усилению способностей экономистов в понимании экономической действительности. Риторика как искусство убеждения, безусловно, должна играть очень важную роль в *оформлении результатов исследования*, но она не поможет экономисту *понять* изучаемое явление, если он (она), вместо того чтобы исследовать институциональное знание акторов, которое определяет их поведение, причём исследовать его, вступая с этими акторами в непосредственный контакт, ограничится дедуктивными построениями без такого контакта и (или) анализом статистических данных.

Возражая против нововременного понятия Истины (с большой буквы), Макклоски заменяет его понятием «убедительность» (*persuasiveness*) [McCloskey 1985: 47; 1994], не уточняя при этом требования к тому сообществу, которое нужно убедить. Американский экономист, предвидевший наступление экономического кризиса, Нуриэль Рубини (Nouriel Roubini), ещё в 2005 г. предупреждал о том, что американский спекулятивный жилищный бум может породить экономический кризис. Когда в 2006 г. он выступил со своим прогнозом перед экономистами МВФ, его сочли сумасшедшим. А через год его предсказания сбылись, даже в деталях. Почему его аргументы показались экономистам неубедительными? Да потому, что они не владели информацией о правилах, которым следуют акторы на рынке недвижимости, инвестиционные банки и фонды, хедж-фонды и такие финансовые институты, как Fannie Mae и Freddie Mac. Предсказать кризис было на самом деле не так сложно тем, кто владел информацией об этих правилах. Узнать эти правила можно, изучая детали, к чему сообщество экономистов совершенно не приучено.

Важно отметить также, что восприимчивость читателя и (или) слушателя к различным риторическим приёмам может существенно зависеть от его онтологических и эпистемологических позиций. Члены современного сообщества экономистов вряд ли легко воспримут оформление понимания изучаемого явления в виде «насыщенного описания» а-ля Клиффорд Гирц. Мои коллеги, экономисты и неэкономисты в Женевском университете, которым я передавал для чтения главы своей будущей книги [Yefimov 2003], непривыкшие к дискурсивному стилю исследования, воспринимали мои тексты с большим трудом. Прежде всего, и это относится в первую очередь к экономистам, они привыкли читать тексты достаточно быстро, находя в них уже известные им формулы, формулировки, ссылки на известные работы и т. д. Освоение моих текстов требовало от них значительно большего времени, чем они привыкли посвящать чтению рукописей коллег. Особенно их удивляли подробности описаний выявленных правил

поведения в области производства, снабжения и сбыта, комментируемые отрывками из интервью. Мои коллеги выказали свою неспособность читать эти отрывки и видеть в них информацию для понимания изучаемого явления. Часто эти отрывки содержали описания восприятия акторами действительности, а также смыслы, которые они вкладывали в свои поступки, но читающие как бы не замечали ничего этого. Вот типичные вопросы и утверждения, которые я слышал: «Зачем все эти описания? Зачем все эти детали?»; «Зачем все эти воспроизведения отрывков интервью в аналитических текстах?»; «Мысли людей, которые ты выявил, вступая с ними в непосредственный контакт, ложны и не имеют никакой ценности для анализа реальности»; «Интервьюируя людей, ты занимаешься журналистикой»; «Необходимо видеть, как люди себя ведут, а не слушать, что они говорят».

В следующем разделе статьи мы увидим, как те экономисты, которым удалось понять и предвидеть наступающий экономический кризис только благодаря использованию дискурсивного подхода в исследованиях, оформляли результаты исследований в значительной степени традиционным способом, апеллируя к причинно-следственной схеме объяснения и (или) количественной, а не качественной информации, так как понимали или чувствовали, что иначе их мысли не будут восприняты в сообществе экономистов. Культуре дискурсивного подхода нужно учиться, и будущая институциональная реформа экономической науки должна будет содержать в качестве своего важного элемента систему обучения экономистов этой культуре.

### 1.3. Дискурсивный анализ в экономике сегодня

Экономисты (речь о профессии) не смогли предвидеть наступление текущего кризиса из-за своего традиционного представления о научном исследовании, приверженности неадекватной ньютоновской онтологии и обрекающей на неуспех эпистемологии попперовского типа. Некоторым экономистам всё же удалось предвидеть кризис, но не благодаря своей принадлежности к сообществу академических экономистов, а скорее вопреки ей. Проследим, как это произошло у одного из самых известных и уважаемых экономистов, профессора Йельского университета Роберта Шиллера. Его диссертация «*Rational Expectations and the Term Structure of Interest Rates*» («Рациональные ожидания и временная структура процентных ставок»), которую он защитил в 1972 г., была подготовлена полностью в соответствии с канонами, действующими внутри сообщества академических экономистов. Хотя, как признается сам Шиллер, он «до конца не верил в то, что люди могут быть столь расчётливыми в своих ожиданиях», тем не менее, он пишет свою диссертацию: «Просто в то время над этим стоило поработать» [Самуэльсон, Барнетт 2009: 285]. По-видимому, «стоило», потому что это позволило защититься и получить доступ в профессию. Ему «импонировала наука, в основе которой лежали тщательные наблюдения», и в то же время он увидел, что «существует великое множество примеров, когда эконометрический анализ может привести к ошибочным результатам» [Самуэльсон, Барнетт 2009: 289]. Эти устремления и сомнения, любопытство относительно экономической реальности вместе с определённым событием в его личной жизни приводят учёного в конечном счёте к дискурсивной методологии. В 1974 г. он женится на Джинни, которая готовила себя к профессии психолога, и днём он был «профессором экономики, а вечера проводил в кругу молодых психологов», и некоторые их идеи произвели на него «большое впечатление». Таким образом, через свою супругу и её коллег Шиллер прикоснулся к психологии с её вниманием к изучению реального поведения людей на основе непосредственных контактов с ними. Вот как характеризует сам Роберт влияние жены на его профессиональную деятельность: «Все эти годы мы с Джинни много говорили о её и моей работе. Она всегда влияла и до сих пор влияет на меня» [Самуэльсон, Барнетт 2009: 293]. Словом, семейное общение позволило Шиллеру выйти за пределы традиционного экономического дискурса.

Хотя Шиллер ещё долгое время продолжает работать в рамках традиционной методологии [Shiller 1989], в конце 1980-х годов он начинает проводить опросы акторов, в частности, в 1987 г., во время

кризиса на рынке ценных бумаг. Шиллер свидетельствует по этому поводу: «Возможно, в этом было и влияние Джинни. Она поддержала меня, несмотря на то что данное направление исследований практически не имело смысла с точки зрения карьеры, но я (или я должен был бы сказать мы) на самом деле верил в это» [Самуэльсон, Барнетт 2009: 296]. Он объясняет этот свой шаг следующим образом: «Мне кажется, что экономисты зачастую живут в каком-то вакууме. Обычно существуют очень простые объяснения того, почему люди совершают те или иные действия, а экономисты это игнорировали < ... >. Мне кажется, экономисты в своих оптимизационных моделях, как правило, приписывают людям те или иные мысли, которых у них на самом деле и не было никогда. Поэтому, на мой взгляд, необходимо узнать, что люди говорят о своих соображениях (выделено мною. — В. Е.). Это интересная тема для исследования. Я не рассматривал это исследование с точки зрения карьеры. Но когда я начал заниматься подобного рода исследованиями, у меня уже была постоянная должность. Поэтому я подумал: “А для чего ещё нужна постоянная работа, как не для этого! Мне не надо делать то, что приходится делать другим». < ... > И когда случился в 1987 г. крах фондового рынка, я подумал, что, возможно, это шанс, выпадающий раз в жизни, чтобы исследовать вопрос спекулятивных пузырей» [Самуэльсон, Барнетт 2009: 296–297]. Это объяснение чрезвычайно ценно для понимания функционирования института экономической науки. Членам сообщества академических экономистов и после защиты корректной, с точки зрения норм этого института, диссертации приходится продолжать работать в рамках этих норм, даже если они сами понимают, что это делает их исследования непродуктивными. Только не очень часто встречающееся среди экономистов любопытство<sup>28</sup> к экономической реальности, профессиональная смелость и особые обстоятельства личной жизни вывели Роберта Шиллера на использование дискурсивной методологии, чего в абсолютном большинстве случаев не происходит.

Результаты своих исследований спекулятивных пузырей Шиллер отражает в книге «*Irrational Exuberance*» («Иррациональное изобилие»). В её первом издании (2000 г.) спекулятивные пузыри как явление рассматриваются применительно к фондовому рынку, а во втором дополненном издании [Shiller 2005] — и применительно к рынку недвижимости. Хотя автор и не очень открывает свою исследовательскую кухню, создаётся впечатление, что основным способом контактов с актёрами было их анкетирование, а не интервью<sup>29</sup>. В книге явно ощущается противоречие между тем, как автор пришёл к результатам своих исследований, основываясь главным образом на дискурсивной онтологии и дискурсивной эпистемологии, и риторическим приёмом описания этих результатов как совокупности причин. Шиллер выделяет три группы факторов (причин) возникновения спекулятивных пузырей: структурные, культурные и психологические. Описание этих факторов показывает, что речь на самом деле идёт о разного типа правилах и их обоснованиях, то есть об определённых частях разделяемого актёрами институционального знания, которое отражается в циркулирующих в сообществах актёров историях. У другого труда, вышедшего уже после того, как кризис, наступление которого прогнозировалось в книге «*Irrational Exuberance*», начался, был подзаголовок: «*How Today's Global Financial Crisis Happened*,

<sup>28</sup> «Любопытство» — именно так я бы назвал то качество учёных-исследователей, которое в прошлом более патетически называли «стремлением к истине». Макклоски правильно констатирует отсутствие этого качества как важнейшего элемента в системе ценностей академических экономистов [McCloskey 1985: 46–47], но оно, наряду с моральным стремлением быть социально полезными, двигало теми, кто создал современное естествознание. Выдающемуся физико-экспериментатору Льву Андреевичу Арцимовичу (1909–1973) принадлежат следующие слова: «Наука — лучший способ удовлетворения личного любопытства за государственный счёт» (URL: <http://aphorism-list.com/tema.php?page=nauka&tktema=nauka>). В 1950 г. Арцимович возглавил экспериментальные исследования по управляемому термоядерному синтезу; в 1952 г. открыл нейтронное излучение высокотемпературной плазмы; руководил созданием термоядерных установок «Токамак». На установке «Токамак-4» в 1968 г., в лабораторных условиях, были зарегистрированы первые термоядерные нейтроны. В 1953 г. был избран академиком АН СССР, в 1957 г. — членом президиума АН СССР; с 1966 г. — член Американской академии наук и искусств.

<sup>29</sup> Анкетирование тогда может принести хорошие исследовательские результаты, когда вопросники составляются не априори, а на базе достаточно глубоких предварительных исследований, например, на основе интервью. Можно предположить, что Шиллер поступал именно так.

*and What to Do about It*» («Как произошел сегодняшний глобальный финансовый кризис и что с ним делать») [Shiller 2008]. И здесь Роберт Шиллер уже более последователен, говоря, что среди многочисленных факторов самым важным является массовое заражение акторов бумовским мышлением, тесно связанным с историями, обосновывающими веру в то, что бум будет продолжаться [Shiller 2008: 41].

В книге 2008 г. Шиллер ещё больше, чем в «Irrational Exuberance», проявляет себя как экономист, разделяющий дискурсивную методологию. Вот как он реагирует на выступление Алана Гринспена, опубликованное в марте 2008 г. в «Financial Times»: «Гринспен, в конечном счёте, признаёт очевидную реальность пузырей, но он, кажется, никак не может принять, что мышлением людей в значительной мере движет то, что является по своей природе социальным. Он полагает, будто математические эконометрические модели индивидуального поведения являются единственными инструментами, с помощью которых мы можем понять мир, и будто их возможности ограничены только величиной и природой данных, а также нашей способностью иметь дело со сложностью. По-видимому, он не питает особого уважения к исследовательским подходам в таких областях, как психология и социология» [Shiller 2008: 42–43]. Шиллер явно призывает экономистов не следовать примеру Гринспена и приглашает использовать психологию и социологию, причем в их дискурсивном варианте: «Кажется, в мышлении многих экономистов и экономических комментаторов отсутствует понимание того, что распространение идей неизбежно влияет на человеческие дела». Он считает, что спекулятивные рынки — особенно хорошие места для наблюдения за распространением идей внутри коллективного мышления [Shiller 2008: 43].

Другим экономистом, предвидевшим лопание пузыря на американском рынке недвижимости, был Дин Бейкер. Может быть, он даже первым сделал этот прогноз. В заключении к своей статье с описанием этого прогноза он пишет следующее: «Основным фактором, движущим продажи домов, является ожидание того, что цены на дома будут расти в будущем. Хотя этот процесс может поддерживать рост цен в течение некоторого времени, но, в конце концов, этому неизбежно придёт конец» [Baker 2002: 18]. До того как написать эту статью, Бейкер получил богатый опыт анализа дискурсов, сопровождающих разрушение в США системы социального обеспечения [Baker, Weisbrot 1999]. Однако в его статье 2002 г. мы практически не находим никакого дискурсивного анализа, её риторика связана скорее с использованием количественных, а не качественных данных. Объяснение этому Дин дал мне во время нашего телефонного разговора, состоявшегося некоторое время спустя после нашей с ним встречи в Париже<sup>30</sup>. Он сказал, что пришёл к своим заключениям относительно пузыря на рынке недвижимости на основе дискурсивного анализа, однако представил эти выводы в своей статье в соответствии с нормами, принятыми в сообществе экономистов. Он заявил, что было бы невозможно понять механизм этого пузыря только на основе количественной информации. Бейкер описал этот механизм в своей книге [Baker 2008], которая вышла уже после того, как пузырь лопнул, и была рассчитана не только на профессиональных экономистов, но на более широкий круг читателей. По существу, Дин Бейкер и Роберт Шиллер ведут себя одинаково: в своих исследованиях они основываются на дискурсивной онтологии и эпистемологии, но настойчиво тяготеют к недискурсивной риторике, как если бы их результаты были получены в рамках традиционной для экономистов методологии, пришедшей к нам из Нового времени.

Роберт Шиллер и его не менее знаменитый соавтор Джордж Акерлоф продолжают развивать идею, уже выраженную ранее в вышеупомянутых работах о решающем влиянии циркуляции историй на экономическую реальность в книге «*Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy And Why It Matters for Global Capitalism*», недавно переведённой на русский язык «*Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма*» [Акерлоф, Шиллер 2010]. Этой идее специально в книге посвящена глава 5, начинающаяся

<sup>30</sup> После встречи с Дином Бейкером я купил и прочитал все его книги.

с краткого введения в дискурсивную психологию<sup>31</sup>: «Человек склонен мыслить нарративами < ... > [И]стории и их пересказ — основа процесса познания < ... > [Б]еседы между людьми обычно проходят в форме взаимного обмена историями < ... >. Беседа не только позволяет передавать информацию в легко воспринимаемой форме, но и помогает закрепить факты, включённые в историю. Мы склонны забывать истории, которые не рассказываем < ... >. Важнейшими создателями историй, особенно на экономическую тему, служат политики» [Акерлоф, Шиллер 2010: 75–77]. В разделе под названием «Роль историй в национальных экономиках» авторы как бы оправдываются, что прибегают к дискурсивному подходу: «Когда экономисты начинают строить свой анализ на историях, это часто воспринимается как непрофессионализм. Считается, что следует полагаться только на факты, цифры и теорию о том, что все стремятся оптимизировать экономические переменные < ... >. Но как быть, если истории сами способны двигать рынки? < ... > Что если они сами по себе — часть экономики? [Здесь и далее выделено мною. — В. Е.] В таком случае следует признать, что в своём пренебрежении историями экономисты зашли слишком далеко. *Ведь истории не объясняют факты; они сами становятся фактами*» [Акерлоф, Шиллер 2010: 78–79]. Это высказывание отражает суть абсолютной необходимости применения дискурсивного подхода в экономике.

Как и книга Шиллера «Irrational Exuberance», совместный труд Акерлофа и Шиллера содержит много методологической путаницы. Начнём с того, что в предисловии к книге авторы заявляют, что опираются на недавно возникшую поведенческую экономическую теорию [Акерлоф, Шиллер 2010: 20]. Я думаю, те, кто знаком с работами Даниэля Канемана и Амоса Тверски [Kahneman, Tversky 2000], вряд ли увидят в книге Акерлофа и Шиллера что-то общее с поведенческой экономической теорией, кроме, может быть, списка проявлений иррационального начала: доверие, справедливость, злоупотребления и недобросовестность, денежная иллюзия. В поведенческой экономике при изучении этих проявлений используют методологию традиционной экспериментальной психологии [Солсо, Маклин 2006], в противовес которой и возникла дискурсивная психология. Эксперименты в поведенческой экономике строятся на основе понятий неоклассической экономической теории и в значительной степени направлены на проверку и совершенствование её постулатов и моделей. Хотя Акерлоф и Шиллер в своей книге иногда и ссылаются на эти эксперименты, но обсуждение проявлений иррационального начала основывается у них скорее на дискурсивной методологии с её вниманием к правилам, а не функциям предпочтения, причём правилам, которые фиксируются нарративно. Такое проявление иррационального начала как истории (имеется ввиду их циркуляция), которое уж никак не изучаются в поведенческой экономике, присутствует у Акерлофа и Шиллера в списке проявлений иррационального начала наряду с четырьмя другими (см. выше) его разновидностями<sup>32</sup>, но, как правильно заметил Дмитрий Кралечкин, написавший рецензию на эту книгу, элемент «истории» на самом деле включает в себя остальные четыре элемента иррационального начала<sup>33</sup>.

Подзаголовок «Как человеческая психология управляет экономикой...» ориентирует читателя книги Акерлофа и Шиллера на психологию, но, как видно из ранее изложенного в этом разделе, особенность дискурсивного подхода состоит, в частности, в том, что явления, которые обычно классифицируются

<sup>31</sup> По дискурсивной психологии имеется обширная литература, в том числе работы йельских исследователей [Schank, Abelson 1977; 1995], на которые ссылаются в этой главе Акерлоф и Шиллер. Для ознакомления с дискурсивной психологией я бы рекомендовал такие книги, как [Edwards, Potter 1992; Harré, Stearns 1995; Potter 1996; Edwards 1997]. Дискурсивно-конструктивистская парадигма в психологии обсуждается в ряде работ А. М. Улановского, в том числе в его статье: [Улановский 2006].

<sup>32</sup> Влиянию циркуляции историй как одной из форм проявления иррационального начала (*animal spirits*) специально посвящена глава 5 книги Акерлофа и Шиллера.

<sup>33</sup> «Можно представить, что именно некоторые исторически или эволюционно закрепившиеся “повествования” обуславливают нашу склонность видеть в деньгах не относительные величины, а “абсолютные” (то есть в сфере денег мы все — номиналисты) или, положим, превозносить справедливость в ущерб экономической выгоде»; см. рецензию Д. Кралечкина: URL: <http://libertyclub.ru/?p=163>

как психологические, рассматриваются как порождённые социально. Роберт Шиллер очень хорошо понял это. Вслед за книгой Акерлофа и Шиллера появляется другая книга — «*Identity Economics. How our Identities Shape our Work, Wages, and Well-Being*» («Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны»), также переведённая на русский язык [Акерлоф, Крэнтон 2011]. Подзаголовок этой книги приглашает читателя обратиться непосредственно к социологии. Интересно отметить, что так же, как Шиллер обратил внимание на психологию под влиянием своей супруги психолога, Рэйчел Крэнтон, которая и инициировала сотрудничество с Акерлофом, приведшее к публикации этой книги, пришла к социологии под влиянием своего мужа социолога, занимавшегося к тому же проблемой идентичности. Хотя в книге Акерлофа и Крэнтон, как и в книге Акерлофа и Шиллера, по-прежнему можно найти заклинания по поводу поведенческой экономики, тем не менее, уже в самом начале авторы, по существу, от неё отмежевываются: «Великие экономисты < ... > ввели в оборот понятие справедливости. Они считают, что людей заботит возможность справедливого обращения с другими и справедливого обращения с ними со стороны других. Функция полезности, таким образом, должна объяснять такой вид стремления людей. Справедливость, воспринимаемая таким образом, может объяснить многие результаты экспериментов, в которых испытуемые (обычно студенты в университетской лаборатории) участвуют в сценариях, имитирующих экономические операции. Вместо того чтобы максимизировать своё собственное денежное вознаграждение, эти испытуемые часто выбирают результаты, которые выглядят “справедливо”. Однако в реальном мире то, как люди воспринимают справедливость, зависит от социального контекста. Зачастую то, что в одних местах воспринимается как справедливое отношение, в других местах может восприниматься как несправедливость и даже жестокость» [Акерлоф, Крэнтон 2011: 12–13].

Особую ценность книге Акерлофа и Крэнтон придаёт наличие в ней методологической главы. Авторы явно не удовлетворены тем, что «экономисты достигли исключительного согласия в отношении того, как проводить исследование < ... >. Мы сначала выбираем модель или теорию. Затем мы тестируем модель, сопоставляя её с наблюдениями, и отвергаем её, если она не соответствует наблюдениям» [Акерлоф, Крэнтон 2011: 146]. Они не согласны с этой «стандартной экономической методологией, с её сосредоточенностью на статистическом анализе популяций», с точки зрения которой «интенсивное изучение одной единственной молекулы было бы “почти бесполезным” исследованием < ... >. В случае с ДНК оказалось, что справедливо совершенно противоположное» [Акерлоф, Крэнтон 2011: 149]. Авторы книги предлагают экономистам следовать в своих исследованиях этнографам, изучающим социальные генетические коды: «На основании множества мельчайших подробностей, которые они записывают, и благодаря вниманию, которое они уделяют подтекстам того, что произносят люди, учёные конструируют последовательную картину поведения людей. Действительно самые лучшие этнографические работы не просто записывают то, что говорят люди; они декодируют то, что те говорят и делают» [Акерлоф, Крэнтон 2011: 149]. Совсем в соответствии с харровским сравнением двух онтологий (см. табл. 1), Акерлоф и Крэнтон признают, что «исследования, которые успешно определяют причинную связь, разумеется, полезны, однако они могут лишь намекнуть на то, что мы действительно желаем знать < ... > [Р]аботы, которые мы находим особенно полезными, были описательными работами, а не статистическими проверками» [Акерлоф, Крэнтон 2011: 150–151]. Наконец, эти авторы уверены, что нормы и идеалы можно легко наблюдать: «Многие люди охотно описывают, как, по их мнению, они должны себя вести и как должны вести себя другие. Такого рода “признания” случаются при неформальном разговоре. Внешнему наблюдателю (например, антропологу), присоединившемуся к беседе, следует лишь послушать рассказы и разговоры других людей, чтобы понять их нормы» [Акерлоф, Крэнтон 2011: 15].

Акерлоф, Крэнтон и Шиллер называют то, что они описали в своих книгах, теориями. Это соответствует принятому взгляду на науку современного сообщества экономистов. Экономическая наука и

экономическая теория (теории) рассматриваются как синонимы. Недаром английское слово *Economics*, запущенное Альфредом Маршаллом по аналогии со словами *Physics* и *Mathematics*, переводится сейчас на русский язык как «экономическая теория». При этом возникают некоторые неувязки. Так, если словосочетание *Behavioural Economics* и может иногда, следуя контексту, быть переведено как «поведенческая экономическая теория», хотя многие её результаты являются экспериментальными, а не теоретическими, то уж совсем нелепо звучал бы перевод словосочетания *Experimental Economics* как «экспериментальная экономическая теория». В первом разделе данной статьи отмечено, что многие современные области естествознания не гонятся за созданием теорий, а стремятся просто понять изучаемый неживой или живой объект, с тем чтобы люди имели возможность на благо использовать его свойства, создавая новые технологии или лекарства и методы лечения. Те немногие экономисты, кто применяет дискурсивный подход в своих исследованиях, идут, как правило, именно по этому пути, пытаясь понять функционирование и развитие изучаемого социально-экономического объекта. Далее я очень кратко охарактеризую известные мне современные работы такого рода.

Профессор экономики Йельского университета Трюмэн Бьюли, возможно, под влиянием своего коллеги по факультету Роберта Шиллера, провёл в 1990-е годы исследование, следуя дискурсивной методологии, и опубликовал книгу под названием «*Why Wages Don't Fall during a Recession*» («Почему заработная плата не падает во время рецессии») [Bewley 1999], где представил его результаты. Листая книгу, видишь её необычный для экономической монографии характер: значительная часть текста представляет собой цитаты из интервью. Бьюли провел более 336 слабо структурированных интервью, которые, наверное, правильнее было бы назвать беседами, с менеджерами, профсоюзными лидерами, профессиональными рекрутерами и консультантами безработных. Как отмечается в одной из опубликованных рецензий на книгу<sup>34</sup>, она «описывает, что работодатели думают относительно найма, увольнения, оплаты труда и производительности рабочих, рассказывает захватывающую историю о том, как эти идеи (и связанные с ними поведения) влияют на то, что происходит на рынке труда. Модель определения оплаты труда, которую развивает Бьюли, противоречит многим влиятельным теориям жёсткости заработной платы (*wage rigidity*), особенно теориям неоклассического толка. Но может быть, самое важное заключается в том, что эта книга поднимает некоторые базовые вопросы относительно экономической теории и методологии». Очень краткий методологический раздел, всего три с половиной страницы во введении к книге, представляет большой интерес, особенно если иметь в виду то, что 1970-е и 1980-е годы Бьюли посвятил математической экономике. Вот два отрывка из этого раздела: «Было бы слишком самоуверенным игнорировать свидетельства людей, которые принимают экономические решения, а также наблюдают за экономической жизнью и участвуют в ней. Поступить так означало бы сделать экономическую теорию (*economics*) скорее религией, чем ответственным анализом опыта < ... >. Деловые люди, с которыми я беседовал, формулировали очень чётко свои мысли, безусловно, они очень много думали о проблемах управления, были способны ясно их анализировать и говорили мне, что многое из того, чему научились, они узнали из общения с другими менеджерами. Аутсайдер должен также быть способен узнать от них, как управляется бизнес, и это как раз то знание личных проблем, с которыми сталкиваются деловые люди; этого знания не хватает в исследованиях жёсткости заработной платы» [Bewley 1999: 14]. Бьюли, в отличие от Акеллофа, Крэнтона и Шиллера, не прятался за какие-то мейнстримовские ширмы типа поведенческой экономики, и, по-видимому, именно поэтому его работа не имела продолжения<sup>35</sup>.

В Западной Европе дискурсивный подход применял датский профессор экономики развития и политологии Джон Дегбол-Мартинуссен. В книге «*Policies, Institutions and Industrial Development. Coping with Liberalisation and International Competition in India*» («Политики, институты и промышленное раз-

<sup>34</sup> См.: URL: [http://cowles.econ.yale.edu/news/bewley/tfb\\_02-eej\\_review.htm](http://cowles.econ.yale.edu/news/bewley/tfb_02-eej_review.htm)

<sup>35</sup> Последние книги этого учёного, основанные на его курсе, читаемом в Йельском университете, посвящены моделям общего равновесия и теории оптимального роста [Bewley 2007; 2011].

витие. Как Индия справлялась с либерализацией и международной конкуренцией») он так характеризует используемый им подход к исследованию: «Что касается метода и построения исследования, отражённого в данной книге, то я пытался скомбинировать макроэкономический и макрополитический анализы с детальным изучением восприятий и откликов акторов. Это изучение было основано на рассмотрении публичных заявлений, соответствующих документов, на интервью с ключевыми лицами, принимающими решения. Цели интервью состояли в том, чтобы попытаться определить, как (а) политики разрабатывались и были применены на практике; (b) политики и способы их воплощения в жизнь воспринимались теми, кто был вовлечён в принятие политических и административных решений и формулирование корпоративных стратегий; и (c) организации и предприятия, которые они представляли, реагировали на эти политики на практике» [Degnbol-Martinussen 2001: 238]. На начальной стадии своего исследования Дегбол-Мартинуссен беседовал с руководителями компаний, не очень структурируя свои интервью для того, чтобы «выявить институты и интересы, которые определяют их поведение». На основе информации, полученной на этой стадии работы, он строил вопросники для более детальных бесед с интересующими его людьми. Однако он очень быстро увидел, что вопросники с заранее подготовленными ответами совершенно не подходят для такого рода исследования: «Ключевые руководители не соглашались быть настолько ограниченными в своих ответах» [Degnbol-Martinussen 2001: 241]. В конечном счёте, интервью оказались намного менее структурированными, и опрашиваемые руководители уводили беседу в направлении, которое считали имеющим большее отношение к обсуждаемым вопросам [Degnbol-Martinussen 2001: 241]. Всё это соответствует методологическим положениям, изложенным в предыдущем разделе статьи, и полностью согласуется с моим собственным опытом исследований на основе интервьюирования.

В данном разделе статьи мне хотелось бы также рассказать о том, как и почему я сам пришёл к курсивной методологии для проведения экономических исследований. По своему базовому образованию я — экономист-математик, и стал применять качественные методы исследования не потому, что не владел количественными, а из-за того, что понял их ограниченность. На самом деле, мастерски владеть качественными методами ничуть не легче, чем количественными. Ещё будучи студентом второго курса отделения экономической кибернетики экономического факультета МГУ, я освоил модель равновесия конкурентной экономики Эрроу—Дебре [Карлин 1964: 328–333] и читал лекции по ней в рамках Экономико-математической школы перед будущими абитуриентами отделения. Моя кандидатская диссертация была посвящена тем самым моделям-басням, о которых говорил в своей цитируемой выше статье-исповеди Ариэль Рубинштейн. Как и он, я в своё время очень радовался, если удавалось сконструировать абстрактные формальные модели оптимизационного типа [Ефимов 1970а; 1970b] и из манипуляции с символами рождался какой-то смысл [Рубинштейн 2008: 63]. Однако будучи любопытным и очень мотивированным на то, чтобы сделать что-то полезное, уже после защиты в 1971 г. кандидатской диссертации я пытался применить эти модели к конкретным объектам и очень быстро понял их басенный характер, что меня никак не могло удовлетворить. Какое-то очень короткое время у меня была надежда, что (пусть и не на базе математики, а на базе компьютерной имитации) всё-таки можно количественно исследовать экономику. Однако знакомство с психологией, социальной психологией и социологией, которые изучают человеческое поведение, привело меня вскоре к выводу о том, что количественные методы не очень-то способны моделировать это поведение. Решением для меня была попытка изучать жгучие проблемы советской экономики того времени с помощью специфических человеко-машинных имитационных систем — имитационных игр, которые представляют собой что-то вроде синхрофазотронов для проведения лабораторных экономических экспериментов [Ефимов 1978; 1986; 1988]. В конце 1970-х годов я уже был институционалистом и рассматривал метод имитационных игр (*gaming-simulation*) как институциональное моделирование (*institutional modeling*) [Yefimov 1981: 187]. Но для построения имитационных игр нужно было знать, как работает советское предприятие, и я стал частым гостем на машиностроительных, металлургических и текстильных предприятиях. Нужно было знать также, как функционирует Госплан, и я стал частым посетителем в кабинете начальника одного из подотделов Госплана СССР С. Ф. Подчайнова. Мои посещения Госплана и заводов были



связаны с моей работой по построению специального испытательного стенда (имитационной игры), предназначенного для сравнительного анализа влияния различных хозяйственных законодательств на функционирование экономики, созданию которого я посвятил шесть лет (1980–1986 годы), причём два последних года ушли практически исключительно на построение компьютерных программ. Создаваемый мною стенд (имитационная игра) предназначался для того, чтобы служить технической и методической основой проведения лабораторных экспериментов.

Правила моей имитационной игры были моделями хозяйственных законодательств, и для их построения я изучал реальное советское хозяйственное право, которое в значительной степени сводилось к таким нормативным документам, как положения, методики и инструкции. Я хотел сравнить в лабораторных условиях функционирование экономики при советском законодательстве и при альтернативном законодательстве, которое предусматривало бы отказ от многих элементов централизованного планирования. Для построения правил альтернативного сценария я изучал нормативные документы по реформе хозяйственного механизма в Венгрии<sup>36</sup>. С другой стороны, для построения других элементов экспериментальной установки я пытался получить информацию о реальной работе (функционировании) советских предприятий и других организаций, беседуя с их работниками и задавая им заранее подготовленные вопросы, но в то же время стимулируя их делиться со мной дополнительной информацией, помимо моих вопросов. Вся конструкция игры была нацелена на изучение таких явлений советской экономики, как дефицит, низкая производительность труда, длительные сроки строительства, медленный инновационный процесс.

Для того чтобы ускорить работу по созданию стенда, последние два года я практически был прикован к компьютеру, отлаживал машинные программы. Для этого нужно быть очень мотивированным, и я был таким, ибо считал, что мой стенд позволит, наконец, разобраться в том, почему советская экономическая система хромает, а с другой стороны, он даст возможность опробовать различные проекты по её реформированию. Двигало мной также чувство соревновательности, так как в Центральном экономико-математическом институте АН (ЦЭМИ) целый отдел Е. Г. Ясина занимался разработкой стенда (имитационной игры) с теми же целями. Играло свою роль в моей мотивированности и ощущение, что я являюсь первооткрывателем нового направления в экономической науке — институционалистского моделирования. Сейчас это направление я назвал бы *лабораторной конструктивистской институциональной экономикой*. Проведение экспериментов на моём стенде требовало достаточно больших ресурсов, прежде всего времени, минимум десятка актеров<sup>37</sup>, а так же необходимы были многотерминальный компьютер (игра была интерактивной) и помещение, примыкающее к залу с терминалами. Исследовательские эксперименты были достаточно длительными: квартал моделировался за полдня, а для того, чтобы делать какие-то выводы, нужно было проиграть функционирование экономики в течение нескольких лет. Я был убеждён, что, как только мой стенд будет готов, многие научные, учебные и некоторые административные учреждения захотят проводить у себя эксперименты на его основе или участвовать в них. Однако каковы же были удивление и разочарование, когда практически никто не выразил желания в этом участвовать! Е. Г. Ясин всячески стимулировал меня оформить докторскую диссертацию, для которой, по его мнению, у меня уже всё было сделано, но помочь в организации экспериментов не пожелал. Я же, наоборот, считал, что стенд создаётся для того, чтобы его использовать, то есть проводить исследовательские эксперименты, и если он не используется, то это означает, что шесть лет моей жизни потрачены впустую. Какое-то время я был просто в шоке, но, посчитав, что всё

<sup>36</sup> Знание хозяйственного законодательства и практики его применения или неприменения, которое я почерпнул из бесед с работниками предприятий и учреждений, позволило мне произвести подробный, резко критический анализ предлагаемого комиссией, возглавляемой А. Г. Аганбегяном, проекта закона «О государственном предприятии (объединении)»; см. мою, совместно с Т. И. Заславской, статью в газете «Советская Россия» (24 марта 1987 г.).

<sup>37</sup> В отличие от Вернона Смита я предполагал участие в своих экспериментах не студентов, а реальных руководителей, которые должны привнести в эксперимент свой опыт, ценности и неформальные правила.

это из-за того, что мой стенд слишком сложен, эксперименты на нём имитировали функционирование национальной экономики, решил сделать более простой стенд, эксперименты на котором были бы намного дешевле. При этом, конечно, о народнохозяйственном уровне нечего было и думать, но в то же время мне требовался объект более-менее замкнутый, с точки зрения управленческих воздействий, так как в противном случае эксперименты с ним теряли бы смысл.

Мой выбор пал на районный агропромышленный комплекс, и я стал изучать сельское хозяйство, пищевую переработку и другие отрасли комплекса. Сотрудник Т. И. Заславской в Новосибирском Академгородке, В. Д. Смирнов, стал моим гидом в путешествии в эту новую для меня область, причём не только фигурально, так как взял меня с собой в экспедицию на Алтай. После возвращения в Москву нужно было выбрать конкретный сельский район, который мог бы служить прототипом для моей будущей имитационной игры, и им стал Переславский район Ярославской области. Близкое знакомство с районом началось в 1988 г. и быстро привело меня к решению, что вместо построения стенда для проведения *лабораторных экспериментов*, я буду проводить с этими же целями в этом районе *натурный эксперимент*, и он будет заключаться в попытке фермеризации этого района. Эксперимент длился с моим участием до 1991 г., и его значение для моего формирования как экономиста-экспериментатора трудно переоценить. Это было мое первое исследование действием, когда я в полной мере ощущал на себе латуровское «сопротивление объекта исследования» тому, что я о нём думаю. Попытки изменить объект, исходя из моего понимания, приводили к неожиданным реакциям, которые, будучи осмысленными, *давали либо изменения в его понимании, либо приращения в этом понимании*. В частности, мною достаточно скоро было отброшено общепринятое понимание колхозов и совхозов как предприятий — они были просто цехами в предприятии, называвшемся «район», которым руководил первый секретарь райкома КПСС. Явления и закономерности, с которыми сталкивался я в течение двух лет эксперимента в Переславском районе, потом, через несколько лет, воспроизводились в массовом порядке по всей России. Своим опытом, полученным в ходе эксперимента, я делился с читателями газеты «Известия»<sup>38</sup>, а также работая в экспертных группах комиссий Президиума Верховного Совета СССР, разрабатывающих закон «О кооперации в СССР» (1988) и «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о земле» (1990). В 1990 г., когда был опубликован проект Земельного кодекса РСФСР, этот опыт позволил мне сделать его резко критический анализ<sup>39</sup>.

После переславского опыта мне удалось ещё раз провести исследование действием в рамках проекта, финансируемого Европейской комиссией и посвящённого экспериментальной приватизации североказахстанских совхозов (1995–1997)<sup>40</sup>. Это исследование имело решающее значение для моего окончательного понимания природы явления «Советское сельское хозяйство». Именно тогда я понял игнорируемую всеми, в том числе советскими (российскими) и западными экономистами-аграрниками, действительную природу личных подсобных хозяйств (ЛПХ) как *прямого продолжения дореволюционных крестьянских хозяйств*. Центральная роль этих хозяйств в жизни сельского населения определила сохранение коллективистских форм, а выпадение КПСС из системы управления при таком сохранении неизбежно и достаточно быстро приводило к полной деградации сельского хозяйства, что и наблюдалось на всём постсоветском пространстве.

В своих исследованиях, посвящённых институциональным преобразованиям в сельском хозяйстве России [Yefimov 2001a; 2001b; 2003; Ефимов 2009; 2010], я пришёл к выводу, что аграрные институциональные изменения у нас следуют определённым циклам. Аграрные потрясения в России, такие как отмена крепостного права (1861 г.), Столыпинская реформа (1906 г.), Октябрьская революция (1917 г.), коллективизация конца 1920-х — начала 1930-х годов, а также постсоветские реформы 1990-х годов,

<sup>38</sup> В 1989 г. в этой газете были опубликованы две мои статьи.

<sup>39</sup> См. мою статью в газете «Сельская жизнь» (18 и 30 сентября 1990 г.).

<sup>40</sup> Результаты этих исследований были опубликованы в работе: [Yefimov 1997].

не меняли полностью аграрную институциональную систему, а только видоизменяли её. Мне стало понятно также, что идеи и дискурсы играют решающую роль в институциональных изменениях. В рамках исследования проводились обследования в нескольких регионах России. Только в Самарской области в августе-сентябре 1999 г. продолжительные беседы-интервью были проведены с 53 акторами разного уровня. Тщательному анализу были подвергнуты законодательные акты и политические дискурсы (в частности, аграрные программы политических партий начала и конца XX в. и тексты статей и докладов политических деятелей). В результате сравнительного анализа аграрных институтов, действующих в России в разные исторические периоды, был сделан вывод о существовании некой особой русской аграрной институциональной системы, состоящей из четырёх институтов<sup>41</sup>, действующих в России начиная с возникновения Московской Руси. Базовым институтом в ней всегда было, и во многом остаётся и сейчас, *крестьянское хозяйство*, роль которого в советское и постсоветское время стало играть так называемое личное подсобное хозяйство. Вторым институтом русской аграрной институциональной системы является *сельская община*, в советское время заменённая колхозом. Институт *государственных органов территориального управления* является третьим институтом русской аграрной институциональной системы. Наконец, четвёртым, последним, но не последним по важности, институтом русской аграрной институциональной системы было на протяжении столетий *поместье-вотчина*. В соответствии с официальной советской версией колхоз рассматривался как сельскохозяйственное кооперативное предприятие. На самом деле он не был ни кооперативом, ни предприятием, а был, с одной стороны, цехом районного сельскохозяйственного предприятия (государственного поместья-вотчины), во главе которого стоял первый секретарь райкома КПСС, а с другой — историческим продолжением сельской общины с близкими к ней функциями. В послесталинский период, особенно с конца 1960-х годов, совхоз мало чем отличался от колхоза. Все четыре вышеназванные института были тесно связаны между собой, и понять их функционирование и эволюцию можно, только рассматривая, как они взаимодействуют друг с другом. На разных этапах своего исторического развития эта институциональная система видоизменяется, сохраняя своё ядро. Проведённый анализ помог разобраться в том, почему потерпели неудачи те аграрные преобразования в России, у истоков которых стояла либеральная идеология, и пролить свет на то, что происходит с российским сельским хозяйством сейчас. В частности, этот анализ объясняет практическое фиаско политики фермеризации страны, проводимой российским правительством в 1990-е годы, и тех серьёзных проблем, с которыми столкнулась сменившая её в начале XXI в. ориентация на создание агрохолдингов.

Заклячая рассказ о моих исследованиях, я хочу подчеркнуть, что только благодаря использованию дискурсивной методологии удалось выявить фундаментальные закономерности функционирования изучаемых объектов, которые ускользали от глаз как консультантов, так и научных работников, не вступавших в непосредственный контакт с акторами и не изучавших тексты, ими производимые. Понимание или непонимание такого типа закономерностей во многом определяет успех или неуспех разработки и осуществления институциональных преобразований.

\* \* \*

Прочтя данный раздел статьи, читатель-экономист, возможно, и согласится, что дискурсивный подход является эффективным методом исследования социально-экономических проблем, однако подумает, что этот метод нужно отнести к социологии, и ему не место в экономической науке, так как он совер-

<sup>41</sup> Современная российская статистика сельского хозяйства выделяет три типа хозяйств: сельскохозяйственные организации; хозяйства населения (прежде всего так называемые личные подсобные хозяйства (ЛПХ) сельского населения); крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ). Названия двух последних типов хозяйств связаны с идеологиями, лежащими в основе их законодательного закрепления. Сейчас можно констатировать, что идеологии, лежащие в основе названий ЛПХ и КФХ, не оправдались. Как-то не поворачивается язык назвать подсобными хозяйства, производящие более половины валовой сельхозпродукции страны, а с другой стороны, семейные высокотоварные фермы играют в современной России скорее маргинальную роль, производя незначительную часть валовой продукции.

шенно не соответствует тому, что в большинстве случаев понималось и понимается под экономической наукой. Действительно, в настоящее время дискурсивный подход применяется намного чаще в социологии, антропологии и политологии, чем в экономической науке, но мы увидим во второй части этой статьи, что *так было не всегда*<sup>42</sup>. Сейчас же только отметим, что дисциплинарные рамки всегда условны и в каждый отдельный момент являются результатом дисциплинарной эволюции, сводящейся к эволюции профессиональных культур дисциплинарных сообществ. Эволюции зависят, с одной стороны, от пройденного пути последовательных поколений «свидетелей», а с другой — от решений «судей» (см. рис. 2), которые могут просто отсеять какие-то неприемлемые для них направления развития дисциплинарной культуры. Такое отсечение дискурсивного подхода от экономической дисциплины и произошло на рубеже XIX и XX вв., предопределив результат спора о методах (*Methodenstreit*).

Экономическая социология погружена в социологическую дисциплинарную культуру, которая следует своим четырём традициям — традиции конфликта Маркса и Вебера; ритуальной солидарности Дюркгейма; микроинтеракционистской традиции Мида, Блумера и Гарфинкеля; утилитарно-рациональной традиции выбора [Коллинз 2009]. Среди них только микроинтеракционистская традиция непосредственно связана с дискурсивным подходом. Митчел Аболафия [Abolafia 1996; Аболафия 2004; 2007] является, наверное, одним из немногих экономсоциологов, которые следуют микроинтеракционистской традиции. Книга Аболафия «*Making Markets*» («Созидание рынков») [Abolafia 1996] и его статья «*Making Sense of Recession : Towards an Interpretative Theory of Economic Action*» («Как вырабатывается понимание экономического спада: интерпретативная теория хозяйственного действия») [Аболафия 2007] представляют собой великолепные образцы дискурсивного анализа финансовых институтов. Экономическая социология Аболафии, основанная на этнографическом подходе [Аболафия 2004], есть почти не что иное, как конструктивистская, или интерпретативная [Ефимов 2007], институциональная экономика. Я говорю «почти», потому что его исследования (за исключением последних, касающихся пузырей), об одном из которых пойдёт речь ниже, не были нацелены на понимание каких-то экономических явлений, например инфляции, безработицы, экономического роста или рецессии и т. д. Аболафия просто изучал финансовые институты. Конструктивистская институциональная экономика должна изучать институты, не только чтобы понять, как они работают, но также чтобы обрести понимание определённых экономических явлений и уметь их предвидеть. Для России такими явлениями могут быть высокие затраты на госзакупки, низкая инновационная динамика, недостаточный прилив капиталов и достаточно активное их бегство. Экономсоциологи мало интересуются статистикой экономических показателей, например, таких, как объёмы производства, цены, процентные ставки, капиталовложения и т. д. Но для того, чтобы выявлять и отслеживать экономические явления, это абсолютно необходимо делать. Можно сказать, что экономстатистический мониторинг, осуществляемый довольно легко и дешево, должен направлять этнографический мониторинг институтов, связанных с экономикой, практиковать который значительно тяжелее и дороже. Шиллер и Бейкер именно так и делали. Тот раздел российской экономической социологии, который пойдёт методологически за Аболафией и возьмёт на себя этнографический мониторинг российских институтов, влияющих на национальную экономику, сможет, на мой взгляд, эффективно выполнять социальную функцию экономической профессии, заключающуюся в понимании и предвидении экономических явлений, но это будет уже иная — по сравнению с сегодняшней — экономическая профессия [Yefimov 2010].

Недавний финансовый кризис направил усилия ряда экономсоциологов на то, чтобы попытаться понять явления нестабильности финансовых рынков. Сборник статей «*Markets on Trial. The Economic So-*

<sup>42</sup> Ещё до того, как в начале XX в. У. Томас и И. Ф. Знанецкий осуществили свое знаменитое исследование «*The Polish Peasant in Europe and America*» («Польский крестьянин в Европе и Америке») [Thomas, Znaniecki 1926], основанное на анализе текстов [Ганжа 2007], новая немецкая историческая школа Густава Шмоллера и американский институционализм Уолтона Гамильтона и Джона Коммонса начали проводить исследования на основе дискурсивного подхода. Причём, что важно отметить, оба эти направления были не какими-то маргинальными, а доминировали в экономической науке этих стран того времени.

*ciology of the US Financial Crisis» («Судебное разбирательство над рынками. Экономическая социология финансового кризиса в США»)* [Lounsbury, Hirsch 2010] нацелен именно на это. Одним из авторов этого сборника является Митчел Аболафия [Abolafia 2010]. В статье, основываясь на конструктивистской методологии и опираясь на свой богатый опыт дискурсивного анализа американских финансовых институтов, он утверждает, что знания, которые позволили бы предвидеть набухание и лопание пузыря, существовали, но они не были использованы из-за институциональных давлений, связанных с целями руководящих политических сил [Abolafia 2010: 492]. Аболафия рассматривает институт академической экономики, питающий главенствующий дискурс политических институтов и поставляющий кадры для финансовых организаций и государственных структур регулирования, ответственным за нестабильность рынков в настоящем и вероятное воспроизведение этой нестабильности в будущем [Abolafia 2010: 487–492]. Для того чтобы покончить с порочным влиянием идеологии рыночного фундаментализма<sup>43</sup> на экономическую политику и государственные структуры, призванные регулировать рынок, Аболафия предлагает «создать в университетах магистерские и докторские программы по финансовому регулированию. Эти программы должны быть междисциплинарными и включать курсы по истории финансовых рынков, политике регулирования, сравнительным регулятивным системам, административному и регулятивному праву, экономической социологии, поведенческим финансам, а также финансам и экономике регулирования. Курсы по выбору должны концентрироваться на ценных бумагах, банковском деле, анализе риска и т. д. Центральной предпосылкой этих программ было бы то, что рынки институционально укорены и что хорошее регулирование уравнивает рыночный рост со стабильностью и дисциплиной. Студенты должны будут пройти в рамках этих программ стажировки в нескольких агентствах регулирующих финансовую деятельность. Целью этих программ должно быть создание профессиональных кадров с положительным взглядом на регулирование» [Abolafia 2010: 494]. Почему бы не создать такие программы в российских университетах?

*Окончание статьи будет опубликовано в следующем номере журнала.*

## Литература

- Аболафия М. 2004. Рынки как культуры: этнографический подход. В сб.: Радаев В. В. (ред. и сост.). *Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН.; 431–444.
- Аболафия М. 2007. Как вырабатывается понимание экономического спада: интерпретативная теория хозяйственного действия. В сб.: Добрякова М. С., Радаев В. В. (отв. ред.). *Анализ рынков в современной экономической социологии*. М.: ИД ГУ ВШЭ; 253–279.
- Акерлоф Дж., Шиллер Р. 2010. *Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма*. М.: ООО «Юнайтед Пресс».
- Акерлоф Дж., Крэнтон Р. 2011. *Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны*. М.: Карьера Пресс.
- Ананьин О. И., Одинцова М. И. 2000. Методология экономической науки: современные тенденции и проблемы. *Истоки*. М.: ИД ГУ ВШЭ; 4; 92 – 137.
- Бахтин М. М. 2003. К философии поступка. В: Бахтин М. М. *Собрание сочинений: В 7 т.* М.: Русские словари; Языки славянской культуры. Т. 1; 7–68.

<sup>43</sup> Рыночный фундаментализм Аболафия определяет как веру в то, что рынок и заинтересованность банкиров в прибыли являются саморегулирующейся силой [Abolafia 2010: 481].

- Белановский С. А. 2001. *Глубокое интервью*. М.: Никколо-Медиа.
- Бергер П., Лукман Т. 1995. *Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания*. М.: Медиум.
- Блауг М. 2004. *Методология экономической науки или как экономисты объясняют*. М.: НП «Журнал “Вопросы экономики”».
- Брокмейер Й., Харре Р. 2000. Нарратив: проблемы и обещания одной альтернативной парадигмы. *Вопросы философии*. 3: 29–42.
- Выготский Л. С. 1966. Игра и её роль в психическом развитии ребёнка. *Вопросы психологии*. 6: 62–68.
- Выготский Л. С. 2004. Мышление и речь. В кн.: Выготский Л. С. *Психология развития человека*. М.: Смысл; ЭКСМО; 664–1019.
- Ганжа А. О. 2007. К истории создания работы У. Томаса и Ф. Знанецкого «Польский крестьянин в Европе и Америке». *Социологические исследования*. 7: 115–121.
- Гейзенберг В. 2006. *Избранные философские работы*. СПб.: Наука.
- Гирц К. 2004. *Интерпретация культур*. М.: РОССПЭН.
- Ефимов В. М. 1970а. Исследование стохастических экстремальных задач при помощи функционального анализа. *Кибернетика*. 3: 63–68.
- Ефимов В. М. 1970б. Оптимальные оценки в условиях неопределенности. *Экономика и математические методы*. 3: 464–469.
- Ефимов В. М. 1978. К теории управленческих имитационных игр. В кн.: *Динамическая и вероятностная оптимизация экономики*. Новосибирск: Наука; 132–174.
- Ефимов В. М. 1986. Игровая имитационная модель для исследования проблем хозяйственного механизма. *Экономика и математические методы*. 4: 651–661.
- Ефимов В. М. 1988. *Имитационная игра для системного анализа управления экономикой*. М.: Наука.
- Ефимов В. М. 2007. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики. *Вопросы экономики*. 8: 49–67. URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19146229>
- Ефимов В. М. 2009. Эволюционный анализ русской аграрной институциональной системы. *Мир России*. 1: 74–116. URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/24971495>
- Ефимов В. М. 2010. Русская аграрная институциональная система (историко-конструктивистский анализ). *Вопросы регулирования экономики*. 3: 8–91. URL: <http://humper.ru/journals/jer1.3.pdf>
- Карлин С. 1964. *Математические методы в теории игр, программировании и экономике*. М.: Мир.
- Квале С. 2009. *Исследовательское интервью*. М.: Смысл.

- Коллинз Р. 2009. *Четыре социологических традиции*. М.: Территория будущего.
- Коэн М., Нагель Э. 2010. *Введение в логику и научный метод*. Челябинск: Социум.
- Кун Т. 2002. *Структура научных революций*. М.: АСТ.
- Латур Б. 2006а. Когда вещи дают отпор: возможный вклад «исследований науки» в общественные науки. В кн.: Вахштайн В. С. (отв. ред.). *Социология вещей*. М.: Территория будущего; 342–366.
- Латур Б. 2006б. *Нового времени не было. Эссе по симметричной антропологии*. СПб.: Европейский университет.
- Леонтьев В. 1972. Теоретические допущения и ненаблюдаемые факты. *США: экономика, политика, идеология*. 9: 101–104.
- Милль Дж. С. 2011 (1843). *Система логики силлогистической и индуктивной*. М.: Ленанд.
- Моркина Ю. С. 2010. Конструктивизм Б. Латура и С. Вулгара — на пересечении научных дисциплин. *Эпистемология и философия науки*. 24 (2): 130–147.
- Нефёдова Т. 2003. *Сельская Россия на перепутье. Географические очерки*. М.: Новое издательство.
- Нефёдова Т., Пэллот Дж. 2006. *Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова*. М.: Новое издательство.
- Отмахов П. А. 2000. «Риторическая» концепция метода в экономической теории. *Истоки*. М.: ИД ГУ ВШЭ: 4: 138 – 176.
- Пирс Ч. С. 2000а. *Избранные произведения*. М.: Логос.
- Пирс Ч. С. 2000б. *Начала прагматизма*. СПб.: Алетейя.
- Поправко Н. В. 1997. Berelowitch A., Wiewiorka M. Les Russes d'en bas: Enquête sur la Russie post-communiste. Paris: Seuil 1996. 439 p. [Рецензия на книгу] *Социологический журнал*. 1–2. URL: <http://www.socjournal.ru/article/335>
- Пржиленский В. И. (отв. ред.). 2005. *Классическая философия науки. Хрестоматия*. М.; Ростов-на-Дону: MapT.
- Расков Д. Е. 2006. Экономическая теория как риторика. *Проблемы современной экономики*. 1/2 (17/18). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21171>
- Рубинштейн Ар. 2008. Дилеммы экономиста-теоретика. *Вопросы экономики*. 11: 62–80.
- Самуэльсон П., Барнетт У. (отв. ред.) 2009. *О чём думают экономисты. Беседы с нобелевскими лауреатами*. М.: Сколково.
- Сапир Ж. 2001. *К экономической теории неоднородных систем. Опыт исследования децентрализованной экономики*. М.: ИД ГУ ВШЭ.

- Сачков Ю. В. 2003. *Научный метод. Вопросы и развитие*. М.: УРСС.
- Светлов В. А. 2008. *История научного метода*. М.: Академический проект.
- Семёнова В. В. 1998. *Качественные методы: введение в гуманистическую социологию*. М.: Добросвет.
- Солсо Р., Маклин К. 2006. *Экспериментальная психология*. СПб.: Прайм-Еврознак.
- Стёпин В. С. 2003. *Теоретическое знание (структура, историческая эволюция)*. М.: Прогресс-Традиция.
- Стёпин В. С. 2009а. Классика, неклассика, постнеклассика: критерии различия. В кн.: *Постнеклассика. Философия, наука, культура*. М.: СПб.: ИД «Миръ»; 249–295.
- Стёпин В. С. 2009б. Конструктивизм и проблема научных онтологий. В кн.: *Конструктивистский подход в эпистемологии и науках о человеке*. М.: Канон + РООИ «Реабилитация»; 41–63.
- Страус А., Корбин Д. 2001. *Основы качественного исследования. Обоснованная теория. Процедуры и техники*. М.: УРСС.
- Тичер С., Мейер М., Водак Р., Ветер Е. 2009. *Методы анализа текста и дискурса*. Харьков: Гуманитарный центр.
- Улановский А. М. 2004. Теория речевых актов и социальный конструктивизм. *Постнеклассическая психология. Журнал конструкционистской психологии и нарративного подхода*. 1: 88–98.
- Улановский А. М. 2006. Качественная методология и конструктивистская ориентация в психологии. *Вопросы психологии*. 3: 27–37.
- Улановский А. М. 2009а. Качественные исследования: подходы, стратегии, методы. *Психологический журнал* 2: 18–28.
- Улановский А. М. 2009б. Конструктивизм, радикальный конструктивизм, социальный конструкционизм: мир как интерпретация. *Вопросы психологии*. 2: 35–45.
- Улановский А. М. 2010. «Новая парадигма» социальных наук: линии развития современного конструктивизма. В кн: Касавин И. Т. (отв. ред.). *Социальная эпистемология: идеи, методы, программы*. М.: Канон + РООИ «Реабилитация»; 279–298.
- Фейербенд П. 2007. *Против метода. Очерк анархистской теории познания*. М.: Хранитель.
- Фридмен М. 1994. Методология позитивной экономической науки. *THESIS*. 4: 20–52.
- Футуботн Э., Рихтер Р. 2005. *Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории*. СПб.: ИД Санкт-Петербургского государственного университета.
- Штейнберг И. et al. 2009. *Качественные методы. Полевые социологические исследования*. СПб.: Алетейя.



- Abolafia M. Y. 1996. *Making Markets. Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Abolafia M. Y. 2010. The Institutional Embeddedness of Market Failure: Why Speculative Bubbles Still Occur. In: Lounsbury M., Hirsch P. M. (eds). *Markets on Trial. The Economic Sociology of the US Financial Crisis*. Bingley, UK: Emerald; 479–502.
- Backhouse R. E. (ed.). 1994. *New Directions in Economic Methodology*. London: Routledge.
- Backhouse R. E. 1998. *Explorations in Economic Methodology. From Lakatos to Empirical Philosophy of Science*. Abingdon, Oxon: Routledge.
- Baker D. 2002. *The Run-up in Home Prices: Is it Real or Is It Another Bubble?* Washington, DC: Center for Economic and Policy Research.
- Baker D. 2008. *Plunder and Blunder — The Rise and Fall of the Bubble Economy*. Sausalito, California: PoliPointPress.
- Baker D., Weisbrot M. 1999, *Social Security. The Phony Crisis*. Chicago; London: The University of Chicago Press.
- Berelowitch A., Wieviorka M.. 1998. *Les Russes d'en bas*. Paris: Seuil.
- Bewley T. F. 1999. *Why Wages Don't Fall during a Recession*. Cambridge, Massachusetts; London, England: Harvard University Press.
- Bewley T. F. 2007. *General Equilibrium, Overlapping Generations Models, and Optimal Growth Theory*. Cambridge, Massachusetts; London, England: Harvard University Press.
- Bewley T. F. 2011. *A Solutions Manual for General Equilibrium, Overlapping Generations Models, and Optimal Growth Theory*. Cambridge, Massachusetts; London, England: Harvard University Press.
- Bloor D. 1997. *Wittgenstein, Rules and Institutions*. London; New York: Routledge.
- Boumans M., Davis J. B. 2010. *Economic Methodology. Understanding Economics as a Science*. Basingstoke ; Hampshire, UK: Palgrave Macmillan.
- Bryant A., Charmaz K. 2007. *The Sage Handbook of Grounded Theory*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Burt E. A. 2003. *The Metaphysical Foundations of Modern Science*. New York: Dover Publications.
- Bush P. D. 1993. The Methodology of Institutional Economics: A Pragmatic Instrumentalist Perspective. In: Tool M. R. (ed.). *Institutional Economics: Theory, Method, Policy*. Boston; Dordrecht; London: Kluwer Academic Publishers: 59–118.
- Caldwell B. J. 1982. *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*. London: George Allen & Unwin (Publishers) Ltd.

- Charmaz K. 2006. *Constructing Grounded Theory. A Practical Guide Through Qualitative Analysis*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Clandinin D. J., Connelley F. M. 2000. *Narrative Inquiry. Experience and Story in Qualitative Research*. San Francisco: John Wiley & Sons.
- Craig D. V. 2009. *Action Research Essentials*. San Francisco, California: John Wiley & Sons.
- De Marchi N. (ed.) 1992. *Post-Popperian Methodology of Economics: Recovering Practice*. Norwell, Massachusetts: Kluwer Academic Publishers.
- Degnbol-Martinussen J. 2001. *Policies, Institutions and Industrial Development. Coping with Liberalisation and International Competition in India*. New Delhi: Sage Publications.
- Denzin N. F., Lincoln Y. S. (eds). 2005. *Handbook of Qualitative Research*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Dey I. 1999. *Grounding Grounded Theory. Guidelines for Qualitative Research*, London: Academic Press.
- Dow S. C. 2002. *Economic Methodology: An Inquiry*. Oxford: Oxford University Press.
- Edwards D. 1997. *Discourse and Cognition*. London: Sage Publications.
- Edwards D., Potter J. 1992. *Discursive Psychology*. London: Sage Publications.
- Elliott J. 2005. *Using Narrative in Social Research. Qualitative and Quantitative approaches*. London: Sage Publications.
- Gillespie M. A. 2008. *The Theological Origins of Modernity*. Chicago; London : The Chicago University Press.
- Gilson E. 1930. *Etudes sur le Rôle de la Pensée Médiévale dans la Formation du Système Cartésien*. Paris: Vrin.
- Gower B. 1997. *Scientific Method. An Historical and Philosophical Introduction*. London; New York: Routledge.
- Greenwood D. J., Levin M. 1998. *Introduction to Action Research. Social Research for Social Change*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Jevons W. S. 1958 (1873). *The Principles of Science. Treatise on Logic and Scientific Method*. New York: Dover Publications.
- Hands D. W. 2001. *Reflection without Rules. Economic Methodology and Contemporary Science Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harré R. 1974. Blueprint for a New Science. In: Armistead N. (ed.). *Reconstructing Social Psychology*. Harmondsworth: Penguin.

- Harré R. 1994. Obituary: Professor Sir Karl Popper. *The Independent*. 19 September. URL: <http://www.independent.co.uk/news/people/obituary-professor-sir-karl-popper-1449760.html>
- Harré R., Gillett G. 1994. *The Discursive Mind*. Thousand Oaks; London; New Dehli: Sage Publications.
- Harré R., Secord P. 1972. *The Explanation of Social Behaviour*. Oxford: Basil Blackwell.
- Harré R., Stearns P. (eds) 1995. *Discursive Psychology in Practice*. London: Sage Publications.
- Hausman D. M. 1992. *Essays on Philosophy and Economic Methodology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman D., Tversky A. (eds) 2000. *Choices, Values, and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaufmann J.-C. 2004. *L'entretien compréhensif*. Paris: Armin Colin.
- Keynes J. M. 2006 (1920). *A Treatise on Probability*. New York: Cosimoclassics.
- Kitching G., Pleasants N. (eds). 2002. *Marx and Wittgenstein. Knowledge, morality and politics*. London; New York: Routledge.
- Knorr-Cetina K. 1981. *The Manufacture of Knowledge. An Essay on the Constructivist and Contextual Nature of Science*. Oxford, New York: Pergamon Press.
- Knorr-Cetina K. 1991. Epistemic Cultures: Farms of Reason in Science. *History of Political Economy*. 1: 105–122.
- Knorr-Cetina K. 1999. *Epistemic Cultures. How the Sciences Make Knowledge*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Latour B. 1997. *Nous n'avons jamais été modernes. Essai d'anthropologie symétrique*. Paris: La Découverte.
- Latour B. 2001. *Pasteur: guerre et paix des microbes*. Paris: La Découverte.
- Latour B. 2005. *La vie de laboratoire: La production des faits scientifiques*. Paris: La Découverte.
- Latour B. 2006. *Changer de société. Refaire de la sociologie*. Paris : La Découverte.
- Latour B., Woolgar S. 1979. *Laboratory Life. The Social Construction of Scientific Facts*. Losangeles; London: Sage.
- Leroux A., Livet P. (eds). 2006. *Leçons de philosophie économique. Tome II: Economie normative et philosophie morale*. Paris: Economica.
- Lounsbury M., Hirsch P. M. (eds). 2010. *Markets on Trial. The Economic Sociology of the US Financial Crisis*. Bingley, UK: Emerald.

- McCloskey D. 1985. *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- McCloskey D. 1994. *Knowledge and Persuasion in Economics*. Cambridge University Press.
- Mäki U. 1993. Economics with Institutions. Agenda for Methodological Enquiry. In: Mäki U., Gustafsson B., Knudsen Ch. (eds). *Rationality, Institutions & Economic Methodology*. London; New York: Routledge; 3–42.
- Mäki U. (ed.) 2002. *Fact and Fiction in Economics. Models, Realism and Social Construction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mäki U., Gustafsson B., Knudsen Ch. (eds). 1993. *Rationality, Institutions & Economic Methodology*. London; New York: Routledge.
- Mini P. 1994. Cartesianism in Economics. In: Hodgson G. M., Samuels W. J., Tool M. R. (eds). *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. Aldershot, UK: Edward Elgar. 1; 38–42.
- Nelson R. H. 2001. *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*. University Park: The Pennsylvania State University Press.
- Paillé P. (ed.). 2006. *La méthodologie qualitative. Postures de recherche et travail de terrain*. Paris: Armin Colin.
- Paillé P., Mucchielli A. 2005. *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales*. Paris: Armin Colin.
- Peirce C. S. 1998. *The Essential Peirce. Selected Philosophical Writings*. Bloomington: Indiana University Press. 2.
- Pestre D. 2006. *Introduction aux Science Studies*. Paris: La Découverte.
- Potter J. 1996. *Representing Reality. Discourse, Rhetoric and Social Construction*. London: Sage Publications.
- Poupart J. et al. 1997. *La recherche qualitative. Enjeux épistémologiques et méthodologiques*. Boucherville, Quebec: Gaëtan Morin.
- Reason P., Bradbury H. (eds). 2006. *Handbook of Action Research.*, Thousand Oaks: Sage Publications.
- Rousseau J.-J. 2002. *Discours sur l'économie politique*. Paris: Vrin.
- Sapir J. 2005. *Quelle économie pour le XXIe siècle ?* Paris: Odile Jacob.
- Schank R. C., Abelson R. P. 1977. *Scripts, Plans, Goals, and Understanding*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schank R. C., Abelson R. P. 1995. Knowledge and Memory: The Real Story. In: Wyer Robert S., Jr. (ed.). *Knowledge and Memory: The Real Story*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates: 1–85.
- Schmoller G. 1998. *Historisch-ethnische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft*. Marburg: Metropolis-Verlag.

- Secada J. 2000. *Cartesian Metaphysics. The Scholastic Origins of Modern Philosophy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shiller R. J. 1989. *Market Volatility*. Cambridge, Massachusetts; London, England: The MIT Press.
- Shiller R. J. 2005. *Irrational Exuberance*. 2nd ed. New York: Broadway Books.
- Shiller R. J. 2008. *The Subprime Solution. How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It*. Princeton; Oxford: Princeton University Press.
- Stringer E. T. 1999. *Action Research*, Thousand Oaks: Sage Publications. 1999.
- Thomas W. I., Znaniecki F. 1926. *The Polish Peasant in Europe and America*. 2 vols. New York: Knopf.
- Traweek Sh. 1988. *Beamtimes and Lifetimes. The World of High Energy Physicists*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Van Langenhove L. (ed.). 2010] *People and Society. Rom Harré and Designing the Social Sciences*. London; New York: Routledge.
- Waterman A. M. C. 2004. *Political Economy and Christian Theology Since the Enlightenment. Essays in Intellectual History*. New York: Palgrave Macmillan.
- Wittgenstein L. 2009. *Philosophische Untersuchungen. Philosophical Investigations*. Chichister, UK: Wiley-Blackwell.
- Wieviorka M. 2008. *Neuf Leçons de Sociologie*. Paris: Robert Laffont.
- Wilkinson N. 2008. *An Introduction to Behavioral Economics*. New York: Palgrave Macmaillan.
- Yefimov V. 1981. Gaming-simulation of the Functioning of Economic Systems. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2: 187–200.
- Yefimov V. 1997. Approche institutionnelle de l'analyse de la transition (le cas de l'agriculture du Nord-Kazakhstan). *Revue d'études comparatives Est-Ouest*. 2: 99–119.
- Yefimov V. 2001a. Continuité et recomposition des régimes agraires russes dans le siècle. *Economie et Société. Série «Développement, croissance et progrès», «Développement–III»*. 9–10: 1439–1473.
- Yefimov V. 2001b. Structures sociales en Russie, cellules et réseaux. *Nouveaux Cahiers de l'IUED*. Collection Enjeux. 12: 29–52.
- Yefimov V. 2003. *Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie*. Paris: l'Harmattan.
- Yefimov V. 2010. Vers une autre science économique (et donc une autre institution de cette science). *Revue du MAUSS permanente*. 10 mai 2010 (on line – en ligne). URL: <http://www.journaldumauss.net/spip.php?article686>

## НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Д. Рюшемайер, П. Эванс

# Государство и экономические преобразования: к анализу условий эффективного государственного вмешательства\*



**РЮШЕМАЙЕР Дитрих** (Rueschemeyer, Dietrich) — адъюнкт-профессор, почётный профессор социологии Института Ватсона Университета Брауна (Провиденс, США).

Email: [Dietrich\\_Rueschemeyer@brown.edu](mailto:Dietrich_Rueschemeyer@brown.edu)



**ЭВАНС Питер** (Evans, Peter) — профессор социологии Калифорнийского университета в Беркли (Беркли, США).

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

Перевод с англ.  
Г. Б. Юдина

Науч. ред. В. В. Радаев,  
Г. Б. Юдин

*Данная работа синтезирует ключевые социологические идеи относительно условий эффективности государственного вмешательства в экономику. Основное внимание уделяется двум факторам — наличию единого согласованного бюрократического аппарата и относительной автономии государства от интересов правящего класса. Ни действенная бюрократия, ни автономия государства не могут дать гарантии успеха государственных интервенций. Однако сравнительный исторический анализ позволяет выявить условия, при которых эти факторы способствуют или препятствуют реализации государственной политики.*

**Ключевые слова:** государственное вмешательство; экономический рост; бюрократия; автономия государства; классовые отношения; сравнительные исторические исследования.

В настоящее время эффективное вмешательство государства рассматривается в качестве необходимой составляющей успешного капиталистического развития страны. Классические интерпретации работ К. Поланьи и А. Гершенкрона [Polanyi 1944; Gerschenkron 1962] выдвинули государство на первый план в исследованиях процесса индустриализации европейских стран и тем самым разрушили миф о том, что исходно индустриальная революция происходила исключительно в частной сфере. А в странах третьего мира, где способность предпринимательского класса провести индустриализацию всегда оценивалась ещё более скептически, значимость государства была признана даже приверженцами традиционного экономического анализа. Государственная политика оказывает влияние на формы и темпы накопления капитала в период как ранней, так и поздней индустриализации, и определяет, будут ли смягчаться или, наоборот, усиливаться обычные негативные последствия капиталистической индустриализации, связанные с неравномерным распределением доходов.

Стоит кратко напомнить ряд теоретических аргументов, объясняющих, почему государственное вмешательство необходимо для осуществления хозяйственных преобразований в условиях капитализма. Поскольку для проведения таких преобразований требуется институционализация рыночного обмена и его распространение на землю и труд, даже в самых жёстких неоклассических моделях остаётся место для государства. Как убедительно доказал Э. Дюркгейм в полемике с утилитаристами, чтобы рынок вообще мог

\* *Источник:* Rueschemeyer D., Evans P. 1985. The State and Economic Transformation: Toward an Analysis of the Conditions Underlying Effective Intervention. In: Evans P. B., Rueschemeyer D., Skocpol T. (eds). *Bringing the State Back In: New Perspectives on the State as Institution and Social Actor*. New York: Cambridge University Press; 44–77. Публикуется с разрешения издательства Cambridge University Press.

работать, он нуждается в крепких нормативных основах. Если институционализированных гарантий функционирования этих основ не существует, трансакционные издержки становятся непомерно высокими, и рынок прекращает эффективно распределять ресурсы [North 1979]. Из данной аргументации следует, что роль государства строго ограничена, а его вмешательство необходимо главным образом в тот период, когда капиталистическая система обмена борется с докапиталистическими формами хозяйства за господство; тем не менее и при таком подходе роль государства является ключевой.

Если обратиться к классовой структуре, можно предложить другой аргумент, также принципиально важный при анализе установления капиталистического порядка. Поскольку правящий класс не заинтересован явным образом в трансформации средств производства, раскол между этим классом и теми, кто контролирует государственный аппарат, весьма вероятно, будет играть важную роль в борьбе за то, чтобы начать процесс накопления. В силу того, что в настоящее время все государства функционируют на международной арене, где военно-политическое выживание в значительной степени зависит от того, удастся ли экономике достичь конкурентного уровня производительности, государственные менеджеры помимо своей воли вовлекаются в конфликты с правящим классом. В исторической работе Т. Скочпол, посвящённой обсуждению проблем аграрных бюрократий<sup>1</sup>, можно найти показательные примеры конфликтов между государственным аппаратом и правящим классом [Skocpol 1979].

Однако аргументы в пользу необходимости государственного вмешательства не сводятся ни к насаждению рыночного обмена, ни к свержению элит в докапиталистических государствах. Даже в модели идеального рынка существует «проблема овец на общинных землях» (*sheep on the common*) [Olson 1965]. Она заключается в том, что при отсутствии каких-либо институционализированных механизмов, сдерживающих атомизированную рациональность, коллективные блага распределяются неравномерно, а отрицательные экстерналии никем не контролируются, что приводит к соответствующему снижению уровня накопления. Если рынок приближается к идеально-типической модели конкуренции, роль государства становится довольно ограниченной, но опять же остаётся решающей.

Если предоставить накопление частным агентам, чьи действия ограничиваются только рынком, то возникающие в результате проблемы будут резко увеличиваться по мере того, как рыночные структуры отклоняются от идеально-типических образцов. С теоретической точки зрения, в развитых экономиках «монополистического капитализма», где основные отрасли обычно представляют собой жёсткие олигополии, а финансовые организации и корпорации действуют на множестве разных рынков одновременно, нет оснований рассчитывать на то, что «рыночные сигналы» обеспечат накопление капитала. В странах третьего мира, где уровень олигополизации экономики ещё выше из-за меньшего объёма рынков и импорта технологий [Merhav 1969], решения индивидуальных максимизаторов прибыли могут не сложиться в оптимальную стратегию индустриализации, сколь бы расчётливыми ни были их отдельные действия [Hirschman 1958].

Как только ослабляется предпосылка о существовании конкурентного рынка, уже невозможно рассчитывать на то, что рынок будет стимулировать и дисциплинировать предпринимательское поведение. Если экономические акторы — преимущественно олигополисты, которые комфортно себя чувствуют, как это происходит в основных секторах экономики развитых капиталистических стран, вмешательство государства может быть направлено на прекращение такой предпринимательской деятельности [Holland 1972]. В странах же третьего мира у этой проблемы есть несколько сторон. В правящий класс обычно входит группа тесно связанных между собой олигополистов, часть которых решает задачи на транснациональном, а не на локальном уровне, а также не менее тесно внутренне связанная сельскохозяйственная элита, которая одновременно преследует национальные интересы и решает задачу

<sup>1</sup> «Аграрная бюрократия — это аграрное общество, в котором социальный контроль основывается на разделении труда и координации усилий между полубюрократическим государством и высшим классом землевладельцев» [Skocpol 1994: 136]. — *Примеч. перев.*

максимизации собственной прибыли. Более того, ещё неизвестно, не состоит ли промышленная элита стран третьего мира не из склонных к риску максимизаторов прибыли, а, напротив, из стремящихся к монополии максимизаторов собственной безопасности. В этих условиях очевидна необходимость присутствия некоего дополнительного агента накопления.

В общем, даже без марксистских допущений о понижении нормы прибыли и неизбежной иррациональности накопления, основанного на частной собственности на средства производства, существуют серьёзные теоретические основания полагать, что государственное вмешательство необходимо, если капиталистические хозяйства хотят продолжать накапливать капитал и повышать производительность. Следует исходить из того, что «нормальной» чертой капиталистического способа накопления как для развитых, так и для развивающихся стран является более или менее прямое насаждение в той или иной форме административной рациональности, ориентированной на коллективные цели и необходимой для создания опоры и противовеса рациональности отдельных агентов, чьи решения агрегируются посредством рынка.

В случае, когда проблемы связаны скорее с распределением богатства, чем с его накоплением, необходимость во «внерыночном» агенте ещё более очевидна. С учётом того неопровержимого факта, что рыночный обмен исходно возникает в условиях неравенства, нет никаких оснований надеяться на то, что это неравенство со временем сократится, особенно если речь идёт о «несовершенных» рынках. Более того, есть все теоретические и эмпирические основания полагать, что в отсутствие таких критериев и механизмов распределения, которые направляли бы и уравнивали рыночные силы, неравенство будет только возрастать. Если же верить в марксистские пророчества о пролетаризации и обнищании, то можно предсказать, что существование неограниченного рынка повлечёт за собой ещё более негативные последствия для распределения доходов в обществе. Однако, приняв во внимание существующие рыночные структуры и исторические условия их возникновения, даже те, кто полагает, что конкурентные рынки, возникающие в условиях относительного равенства, способны обеспечивать справедливое распределение доходов, едва ли смогут спорить с тем, что вмешательство государства необходимо в целях регулирования распределения.

Можно долго перечислять аргументы в пользу необходимости государственного вмешательства, но цель данной работы состоит в другом. В то время как дискуссии сосредотачиваются на противопоставлении политики государства и функционирования рынка, без внимания остаётся ряд любопытных и, на самом деле, весьма важных проблем, связанных с самим государством. Одно дело утверждать, что государственное вмешательство необходимо, и совсем другое — определить условия, при которых оно будет эффективным.

Мы, в свою очередь, исходим из рабочей предпосылки о том, что как «невидимая рука», так и её видимые аналоги, то есть частные интересы, достаточно несовершенны в роли агентов накопления и распределения, и потому необходимо привлечь некоего дополнительного агента. При этом мы попытаемся избежать ловушки функционализма и воздержаться от утверждений о том, что, поскольку государство «необходимо», оно будет склонно и способно выполнять отведённую ему роль. Напротив, мы сосредоточимся на сущности государственных структур, необходимых для эффективного государственного вмешательства, и социоструктурных условиях, которые ему благоприятствуют<sup>2</sup>. Уже существует множество хороших работ, в которых раскрываются эти вопросы, однако этой литературе явно не хватает обобщения и синтеза. Поэтому задача нашей работы состоит в том, чтобы предпринять первоначальную попытку такого синтеза.

<sup>2</sup> Если перейти на другой уровень абстракции, можно задаться полезными вопросами о характере социальных отношений, которые становятся объектом государственного вмешательства, или о том, каким образом эти отношения влияют на успешность таких интервенций. Мы предпочитаем работать на уровне институционального и структурного анализа, но время от времени прибегаем и к этим более простым и абстрактным теоретическим аргументам. Поэтому в приложении к этой статье мы даём их краткий обзор. — *Примеч. авторов.*



## Основные принципы подхода

Наше рабочее определение государства, по сути, заимствовано у М. Вебера: под государством понимается совокупность организаций, наделённых властью принимать решения, которые имеют принудительную силу для индивидов и организаций, юридически расположенных на определённой территории, а в случае необходимости применять физическую силу для обеспечения исполнения этих решений. Мы выбрали данное определение не потому, что считаем государство просто бюрократической структурой. Наоборот, мы полагаем, что государство одновременно воплощает в себе несколько противоречивых интересов, и именно поэтому мы используем определение, которое ничего заранее не говорит о том, как эти противоречия будут разрешаться в конкретной исторической ситуации.

Государство является инструментом господства, и от этого никуда не деться. Взаимосвязи между различными частями государственного аппарата, с одной стороны, и обладающие наибольшей властью классы и слои — с другой, определяют характер итогового «пакта о господстве». В тот же время роль государства как инструмента господства предполагает, что у него есть и другая роль — корпоративного актора. Как заметил Ф. Кардозо, не следует рассматривать государство «только как выражение классовых интересов, без понимания того, что эта функция требует наличия определённой организации. И поскольку такая организация может быть только социальной сетью, состоящей из конкретных людей, она существует сама по себе и обладает собственными интересами» [Cardoso 1979: 51]. Государственные элиты стремятся обеспечить согласованность действий государства и привлекают для этого поддержку извне, причём эта задача может даже вступать в конфликт с интересами правящего класса.

Но по ряду причин государство не может быть просто корпоративным актором. Несмотря на то что государственные управленцы очевидно заинтересованы в существовании единой линии поведения, между ними обычно существуют разногласия по ключевым для государства вопросам. Не менее важно и то, что способность государства придерживаться единой линии поведения жёстко ограничена ещё и в силу того, что оно представляет собой одновременно и арену социальных конфликтов. Если речь не идёт о монолитном социальном господстве, то все сколько-нибудь значимые для жизни общества элементы государственного аппарата неизбежно становятся площадками, на которых разворачиваются социальные конфликты. Как правящие, так и подчинённые группы пытаются использовать государство для реализации собственных интересов. В пределе такие действия могут привести к распаду и параличу государства как корпоративного актора в результате «балканизации» государственных организаций, возникающей в ответ на воздействие различных сил извне.

Итак, четвёртая и столь же несомненная роль государства — противостоять давлению с разных сторон, возникающему из-за того, что государство представляет собой арену социального конфликта. Государство обязательно претендует на то, что оно защищает интересы всех групп общества, над которым имеет законную власть. И хотя благодаря таким претензиям можно сохранять единство и способность действовать как корпоративный актор, они одновременно вступают в противоречие с ролью государства как независимого корпоративного актора, ведь тем самым предполагается, что цели деятельности государства определяются не внутри государственного аппарата, а диктуются общими интересами гражданского общества. И даже более того, претензии государства на то, что оно представляет общие интересы, противоречат его роли как инструмента господства.

Тем не менее не стоит рассматривать претензии такого рода просто как продукт идеологии и игнорировать их. Как отметил Г. О'Доннелл, «для любого государства характерно напряжение между двумя его подлинными сущностями: с одной стороны, оно обеспечивает и организует социальное господство, а с другой — представляет общий интерес, который нельзя считать фикцией, как бы его ни дробили и ни ограничивали частные интересы» [O'Donnell 1979: 290]. В основе миссии государства как

представителя общего интереса лежит потребность в организованном коллективном действии, которое находится за пределами возможностей индивидов, но необходимо для реализации присущих им интересов. Любое жизнеспособное государство должно решать задачи сохранения суверенитета, защиты от внешних врагов и создания инфраструктуры, обеспечивающей мирное существование в границах государства и содействующей индивидуальной и групповой деятельности. Это набор базовых задач, на его основе можно развивать уже более сложные концепции «общего блага». И хотя многие утверждают, будто любое расширение этого базового набора направлено на обслуживание частных интересов, всё же следует признать, что и решение базовых задач государством тоже наверняка кому-то выгодно. К примеру, М. Хорвиц показал, что реформа законодательства в Америке в XIX в. не только заложила институциональные основы будущего экономического роста, но и повсюду перекладывала связанное с этим ростом бремя с капиталистических предпринимателей на фермеров, рабочих и потребителей [Horwitz 1977]. Тем не менее преследование «общего интереса» — это практически универсальная роль государства, на чём в той или иной степени сходятся и государственные управленцы, и внешние группы.

Повторим: определяя государство через формальные понятия «власть» и «принуждение», мы тем не менее признаем, что в зависимости от исторических обстоятельств государство *склонно* то становиться отражением пактов о господстве, то действовать согласованно, как единая корпорация, то превращаться в арену социальных конфликтов, то представлять себя защитником всеобщих интересов — и всё это может принимать весьма различные формы. Очевидно, эти тенденции входят в противоречие друг с другом и не могут реализовываться одновременно. Поскольку нас интересует прежде всего эффективность государственного вмешательства, то вполне естественно, что мы сосредоточиваем своё внимание на государстве как корпоративном акторе и именно поэтому указываем причины, по которым выполнение данной роли является проблематичным. За этим стоит наша главная мысль: эффективность государства (как его внутренней структуры, так и его отношения к социальной структуре в целом) всегда зависит от того, как сочетаются между собой эти противоположные тенденции.

Предлагаемый анализ условий эффективности делится на две части. В первой части обсуждаются разные варианты структуры самого государственного аппарата, а во второй — разновидности отношений между государством и правящим классом. В обоих разделах дискуссия строится вокруг некоего общего положения, которое широко обсуждается в литературе и в то же время вполне соответствует здравому смыслу. Это делается не столько для того, чтобы проверить высказанные положения, сколько для того, чтобы проследить их наиболее интересные следствия.

Мы придерживаемся веберовского взгляда на внутреннюю структуру государства и развиваем классическое положение о том, что государство может быть эффективным, только если обладает развитым бюрократическим аппаратом. Причём следует начать с того, что это веберовское требование на самом деле является более строгим, чем кажется на первый взгляд. Создание согласованно действующей бюрократии — это не просто целерациональный проект, для реализации которого требуется всего лишь создать набор формальных организационных связей, соединённых с соответствующей системой стимулов. Наоборот, существование адекватной бюрократической машины зависит от более тонкого и долгосрочного процесса институционального строительства, и потому маловероятно, что государство будет обладать именно тем бюрократическим аппаратом, который ему необходим, и именно тогда, когда он ему требуется. Но при этом мы утверждаем, что по мере того, как государство всё активнее вовлекается в стимулирование экономических преобразований, всё большее значение приобретают небюрократические способы взаимоотношений между частями государственного аппарата. Поскольку ярким примером распространения попыток государственного вмешательства является прямое участие в работе рынка, мы обращаемся к анализу деятельности государственных предприятий для того, чтобы раскрыть противоречия, связанные с небюрократическими способами структурирования государства.

Вторая основная часть исследования построена на положении о том, что государство должно обладать определённой степенью относительной автономии (*relative autonomy*) от правящего класса, чтобы эффективно способствовать экономическим преобразованиям, хотя что именно понимается под «относительной автономией», сильно зависит от теоретического контекста. Если понимать эту идею широко, то её можно найти и в марксизме, и в классическом плюрализме, и в появившихся недавно государственно-центристских подходах [Poulantzas 1973; Block 1977; Krasner 1978; Nordlinger 1981]. В самом деле, многие аргументы в поддержку этого положения повторяют общие доводы в пользу необходимости государственных интервенций. Мы полагаем, что важность относительной автономии — это такой же доказанный факт, как и необходимость в бюрократическом аппарате. В частности, с нашей точки зрения, определённая автономия необходима не только для постановки коллективных целей, но и для их достижения. Соответственно, основная часть дискуссии будет сосредоточена на том, какие социоструктурные условия способствуют установлению автономии. В то же время мы предложим несколько важных уточнений к гипотезе о взаимосвязи между автономией и эффективностью.

В заключительном разделе статьи мы соединим две части анализа и рассмотрим взаимосвязи между тем, в какой степени государство выполняет свою роль корпоративного актора, уровнем его автономии от правящего класса и его эффективностью как агента экономических преобразований. В этой заключительной части мы постараемся в первую очередь опровергнуть точку зрения, согласно которой эти три характеристики просто усиливают друг друга. Конечно, соблазнительно считать, что развитие бюрократического аппарата увеличивает его автономию, а она облегчает государству выполнение роли корпоративного актора, и вместе они создают дополнительные возможности для эффективного вмешательства и сами укрепляются в результате расширения вмешательства. Однако такой подход приводит к тому, что государство представляет идолом, который сам себя возвеличивает. Мы же полагаем, что соотношение между этими характеристиками может быть совсем не столь однозначным: когда государство успешно выполняет роль корпоративного актора, оно тем самым может подрывать свою способность оставаться автономным, а эффективное вмешательство иногда приводит к тому, что государство всё в большей степени становится ареной социальных конфликтов.

На протяжении всей статьи под «экономическими преобразованиями» понимается в первую очередь накопление капитала. Однако в нескольких случаях мы пытаемся рассмотреть особую логику государственного вмешательства, которое обусловлено задачей перераспределения ресурсов. Конечно, различия между мерами, направленными на накопление и на перераспределение, особенно заметны, если речь идёт о следствиях автономии; однако о них лучше не забывать и при обсуждении устройства бюрократических и небюрократических структур.

Хотя наша работа носит общий характер, у неё есть несколько важных ограничений. В основном анализ проводится в терминах интересов и возможных способов их реализации; проблемы, связанные с идеологическим формированием политических целей, здесь не обсуждаются. Также мы оставляем за скобками как то влияние, которое политические партии оказывают на саму структуру государства, так и их посредническую роль в организации взаимодействия между государством и другими социальными акторами. Наши примеры в основном связаны с так называемыми «странами полупериферии», относительно большими и богатыми развивающимися странами, которые, как считается, «вступили на путь индустриализации». К развитым капиталистическим странам мы обращаемся лишь эпизодически, а государства, где капиталистические производственные отношения отсутствуют или только устанавливаются, практически не обсуждаются. Мы не случайно предпочли сосредоточиться на странах полупериферии, ведь они представляют собой наиболее интересный пример современной хозяйственной трансформации, пусть даже более внимательное рассмотрение исторического процесса индустриализации в развитых странах могло бы скорректировать наши выводы.

И последнее: наш анализ ограничен рамками внутренней политики. Оставляя вне фокуса международный контекст, мы, возможно, упускаем из вида ту сферу, где государство лучше всего способно представлять себя защитником общих интересов. Кроме того, поскольку здесь нет возможности рассмотреть роль международных элит, важный аспект относительной автономии (в особенности в странах полупериферии) также остаётся без внимания. Тем не менее мы полагаем, что наш анализ и без того достаточно сложен, и вопросы международных отношений стоит разобрать отдельно (см.: [Evans 1985]).

Таким образом, дальнейшее изложение представляет собой попытку общего, но ограниченного синтеза некоторых важных содержащихся в литературе идей относительно того, каким образом структура государства и его отношение к классовой структуре затрудняют государственное вмешательство или, наоборот, способствуют ему.

## **Структура государства и его способность к вмешательству**

Какими чертами должен обладать государственный аппарат, чтобы сделать вмешательство государства более действенным? Классический ответ Макса Вебера состоит в том, что самой эффективной формой организации крупномасштабной административной деятельности является бюрократическая организация. И первое условие эффективной деятельности государства — существование большого, внутренне согласованного бюрократического механизма. В веберовском идеальном типе бюрократии выделяется ряд ключевых черт: единство и согласованность организации, её дифференциация и обособление от социального окружения, однозначная схема принятия решений и субординации, а также внутренние особенности, способствующие развитию целерациональной деятельности (в частности, соответствующие практики найма и продвижения по службе, а также такое организационное устройство, которое позволяет в случае необходимости с минимальными затратами замещать персонал и реструктурировать функции и отделы).

Эффективно работающий бюрократический механизм — это ключ к способности государства осуществлять интервенцию. Однако для того, чтобы государство могло участвовать в экономических преобразованиях, должна существовать связь между работой этого механизма и работой рынка. Следовательно, в какой-то степени изучение структуры государства должно быть связано с изучением структуры рынка. Вначале мы обратимся к некоторым неотъемлемым проблемам функционирования государственных бюрократий, связанным с их институциональными основами, с организационной компетентностью, необходимой для решения определённых задач, с особой позицией государственных элит, а также с вопросами согласованности и децентрализации. Проблема децентрализации прямо выводит нас на исследование взаимодействия государственных организаций и рынков; мы подойдём к этому вопросу, в первую очередь, с точки зрения деятельности государственных предприятий. Но исходный пункт всё же заключается в том, чтобы определить, насколько справедливо представление Вебера, что первейшая задача государства — создать бюрократический аппарат должного уровня?

### ***Создание бюрократического механизма***

Чтобы определить, в какой степени недостаточно развитый бюрократический аппарат ограничивает способность государства к вмешательству, нужно понять, что создание такого аппарата — это долгосрочная цель. Помимо материальных ресурсов, которые требуются для содержания большой бюрократии и накопления необходимого опыта работы, есть и другой аспект построения бюрократического государственного аппарата, не столь заметный, но оттого не менее важный. Строительство институтов невозможно только за счёт индивидуального целерационального поведения. В бюрократической организации существуют свои аналоги тех «недоговорных оснований договорных отношений», которые, как указывал Дюркгейм, лежат в основе системы рыночного обмена. Процесс институционального

строительства может быть эффективным, только если он изменяет цели, приоритеты и ориентацию ключевых участников, а также навязывает им разделяемые предпосылки и ожидания, на которых может базироваться общая для них рациональность [Rueschemeyer 1977]. Неотъемлемой частью этого процесса является распространение среди ключевых чиновников особого *esprit de corps*<sup>3</sup>, что, в свою очередь, зачастую сопровождается возникновением «статусной группы», состоящей из (высших) чиновников и отличающейся особым социальным престижем, а также закрытостью и принадлежностью её членов к привилегированному кругу. Подобные институциональные конструкции возникают на протяжении десятилетий, если не целых поколений.

Если согласиться с тем, что создание полноценной бюрократической машины связано с проблемами институционального строительства и формирования общности, то, по крайней мере, одно следствие из этого факта станет очевидным. В государстве, где отсутствует полноценный бюрократический аппарат, создание любого административного органа следует рассматривать как долгосрочную институциональную проблему, а не как краткосрочную организационную задачу. Даже если государственные элиты верно оценивают, какое именно вмешательство требуется, обладают политической волей и контролируют все ресурсы, необходимые для действия, они могут оказаться неспособны к действию просто потому, что невозможно своевременно создать необходимый бюрократический механизм. Литература по государствам третьего мира изобилует такими примерами, но эта проблема была отмечена и в Америке XX в. [Skocpol 1980].

Не менее важно и обратное наблюдение. Бывает так, что государственный аппарат, приближающийся к идеальной бюрократии, создаётся в случайных исторических обстоятельствах, и только спустя значительное время появляются плоды такого институционального строительства и государство оказывается способным на эффективное вмешательство в экономику. Так, например, можно предположить, что введение японцами колониальных администраций в Корею и на Тайване позже стало ресурсом для создания эффективных государственных организаций, которые, в свою очередь, способствовали удачной интеграции этих стран в мировое капиталистическое хозяйство.

Данное рассуждение строится на неявной предпосылке о том, что бюрократические организации — это взаимозаменяемые инструменты, которые могут использоваться любым государством. Однако такое допущение проблематично, и его стоит обсудить отдельно. Бюрократические организации действительно могут служить важным институциональным ресурсом при решении задач, для которых они совершенно не были созданы. Но бюрократические организации настроены на то, чтобы неплохо справляться с достижением определённых целей, и поскольку они всё же являются *организациями*, то круг решаемых ими задач не так легко изменить или расширить. Организационные структуры обычно соединяются с конкретными наборами инструментов политики и образуют весьма устойчивые сплавы. Например, эффективный военный аппарат не всегда способен успешно собирать налоги или управлять государственными предприятиями. (Возможно, именно этим объясняется столь распространённое сочетание военных режимов и экономической политики «свободного предпринимательства», ведь она не требует специфических мер государственного вмешательства, которые всегда непросто реализовать.) Конечно, высказанное соображение относится не только к военным. Эффективное управление государственными предприятиями не гарантирует хорошей системы образования и даже успешной политики в области развития сельского хозяйства.

Более того, указанные процессы превращают совокупность разнообразных чиновников и департаментов в слаженную организацию, члены которой разделяют одни и те же предпосылки и ожидания, то есть вырабатывают у государственных управленцев устойчивую предрасположенность к определённому типу политики. Накопленный опыт, особый порядок подбора персонала и сложившаяся организаци-

<sup>3</sup> Корпоративный дух (фр.) — Примеч. перев.

онная форма соединяются и существенно укрепляют эту предрасположенность. На уровне государства данная закономерность может превращаться в исключительно важную проблему, что отмечали столь разные авторы, как В. И. Ленин и М. Вебер [Wright 1978]; почти столь же сильно она может проявляться на уровне отдельных министерств и ведомств. Хотя по замыслу бюрократические организации должны только реализовывать определённую политику, в действительности они также формируют её. Благодаря тем же самым процессам, которые закладывают институциональные основы и операционные возможности бюрократической организации, устанавливаются и ограничения на диапазон политических мер, которые государственный аппарат может адекватно и эффективно реализовать.

Существует также набор проблем, связанных с тем, что для эффективной деятельности государства нужны опыт и знание; эти трудности аналогичны проблемам фундаментальной ориентации государственных элит. Не стоит думать, что даже хорошо организованный бюрократический аппарат всегда будет обладать знаниями, необходимыми для эффективного вмешательства в сложные взаимосвязи экономических процессов и моделей. Зачастую не существует подходящей и достаточно конкретной теории, которая помогла бы при экономических и социальных государственных интервенциях. Не менее важно и то, что данные о конкретных социальных и экономических условиях, а также о последствиях предыдущих интервенций ещё нужно собрать, и зачастую они бывают недоступны. Сбор информации сам по себе требует невероятных организационных мощностей, в особенности когда рыночные сигналы не дают необходимой основы для формирования и реализации политики [Spittler 1980; 1983].

Если нельзя *предполагать*, что государственные элиты обладают более точным знанием и правильным видением, существует ли шанс, что за счёт своей структурной позиции они выработают *иное* видение? Характерен ли для них такой взгляд, такая точка зрения, такой подход к формулированию проблем, которые отличали бы их от прочих элит? Мы полагаем, что это так и есть.

Классический аргумент в пользу того, что государственные управленцы обладают взглядом, отличным от взгляда частных лиц, принадлежащих к правящему классу, состоит в том, что в силу структурных особенностей они далеки от соображений сиюминутной выгоды. Кроме того, их объединяет технократическая подготовка, и это тоже может формировать иное мировоззрение. С идеологической точки зрения, склонность государства представлять себя защитником универсалистских интересов способствует, вероятно, тому, что государственные управленцы будут испытывать особенную симпатию к тем идеологическим представлениям, которые могут быть выражены в универсалистских терминах, а эта симпатия, в свою очередь, будет влиять на их более конкретные предпочтения. Конечно, некоторые бюрократические элиты могут быть более подвержены воздействию соображений краткосрочной выгоды (например, руководители государственных предприятий) или даже поглощаться теми акторами, чью деятельность они призваны регулировать, — это будет препятствовать формированию у них взгляда, отличного от того, который свойствен этим акторам. И всё же потенциал для выработки особого мировоззрения остаётся важным аспектом государственной структуры, потому что за счёт этого могут создаваться меры государственной политики, отличные от тех, которые поддерживаются частными элитами, а порой и превосходящие их по качеству; кроме того, особое мировоззрение принципиально важно для способности государства хотя бы отчасти исполнять свою роль корпоративного актора.

### *Организационная мощь и политика перераспределения*

Ни в каких других случаях эффективность бюрократической организации, необходимое для успешного вмешательства понимание конкретных проблем и знание фактов не подвергаются такой проверке, как при попытках перераспределить доходы. Ведомства, нацеленные на перераспределение доходов с помощью прямого вмешательства, почти автоматически вовлекаются во взаимоотношения между правящими и подчинёнными группами. В отличие от ведомств, отвечающих за накопление, они обыч-

но не имеют возможности опереться на рыночные механизмы обработки информации и координации и вынуждены добиваться аналогичных результатов административными средствами. Точно так же, в отличие от государственных предприятий, они не могут рассчитывать на то, что успех по критериям рынка обеспечит им легитимность, и осуществляемое ими вмешательство зачастую приходит в противоречие с установившимися социальными нормами, встроенными в обычаи и политику других институтов государства. В общем, и для рынка, и для социальных норм политика перераспределения доходов обычно воспринимается как нечто нежелательное.

Классическим примером является INCRA — бразильское ведомство, ответственное за заселение долины Амазонки. При том, что оно отвечало чуть ли не за единственную для бразильского режима кампанию по перераспределению (за предоставление земель в долине переселившимся с Северо-Востока страны крестьянам), ведомство доказало свою неспособность добиваться поставленных целей [Bunker 1979; 1980; 1983]. Ему не удалось ни найти способ сделать прибыльным производство, которым занимались переселенцы, ни справиться с правовыми препятствиями к тому, чтобы переселенцы получили землю в неограниченную собственность. В конечном счёте компании, занимавшиеся топографическими работами, а также крупные землевладельцы получили от деятельности ведомства ничуть не меньшую, если не бóльшую выгоду, чем безземельные северо-восточные крестьяне.

Проблемы таких ведомств, как INCRA, занятых перераспределением, — это не просто проблемы недостаточной автономии от правящего класса, но также и проблемы недостатка бюрократической мощи для реализации мер, которые одновременно выступают и против логики рынка, и против базовых социальных институтов — таких, как правовая система. Чтобы напрямую изменять модели распределения, нужно глубоко вторгаться в экономические и социальные процессы. Подобного рода вторжение очень сложно реализовать даже тогда, когда есть гарантии автономии.

Другой пример: трудности, с которыми столкнулась Танзания при реструктуризации хозяйства. Те, кто критикует танзанийский режим с левых позиций, отмечают слабость частного капитала. По их мнению, то, что коллективные сельскохозяйственные программы почти не смогли улучшить жизнь крестьян, красноречиво свидетельствует о том, что члены государственного аппарата преследуют собственные интересы, превращаясь в «бюрократическую буржуазию» [Shivji 1977; Mueller 1980]. И хотя в этой критике может содержаться некоторая доля истины, она не учитывает, что для реализации такой программы социальных изменений требуются невероятные информационные и бюрократические мощности [Putterman 1984], ведь чем более независимой от рыночных процессов пытается быть политика, нацеленная на экономические изменения, тем сильнее она нуждается в эффективной обработке информации и возможностях влиять на индивидуальное поведение политическими и административными средствами. Иными словами, препятствия для глубокого государственного вмешательства (например, для политики прямого перераспределения) могут состоять не только в противодействии со стороны правящих классов, но и в том, что для этого требуются большие бюрократические и политические мощности.

Любое жизнеспособное государство должно уметь получать от частных акторов достаточно ресурсов для своего функционирования. И это также требует глубокого вмешательства государства в гражданское общество, особенно если доход государства формируется за счёт подоходного налога. Именно поэтому если государство обладает какой-то значимой организационной мощностью, то обычно она обнаруживается именно в этой области. Если вместе с расширением сферы деятельности государства отчисления в государственную казну увеличиваются и в какой-то момент начинают составлять существенную часть валового национального дохода, то государство, независимо от своего желания, вовлекается в общественное распределение дохода. Тогда политика сокращения экономического неравенства, даже если она включает в себя меры социальной помощи, а не только дифференцированное налогообложение, может опираться на существующие организационные мощности и не сталкиваться

с описанными выше проблемами построения эффективных институтов для прямого вмешательства в процессы формирования доходов. Это, конечно, не означает, что такая политика обязательно будет принята или — в случае принятия — непременно будет реализована. Хотя недостаток организационной мощности представляет собой особенно серьёзное препятствие для эффективного вмешательства в процессы, управляющие распределением дохода; не следует забывать и о том, что влияние правящих интересов, баланс сил между классами и проблемы автономии государства также имеют в этой сфере немалое значение — большее, нежели в случае интервенций, направленных на обеспечение экономического роста.

### *Централизация и децентрализация*

Во вступительной части статьи, где были описаны несколько основных теоретических взглядов на государство, мы указали, что государству неотъемлемо присуще внутреннее противоречие: оно является одновременно корпоративным актором и ареной социальных конфликтов. Действия государства могут быть эффективными, только если существует хотя бы минимальная согласованность и координация внутри различных государственных организаций и между ними, что, в свою очередь, предполагает минимальную же автономию от сил гражданского общества. Это вопрос не только (и не столько) борьбы с двойным наймом (когда чиновник строит государственную карьеру для того, чтобы затем устроиться в частном секторе) и «непотизмом», то есть задача освобождения отдельных официальных лиц от зависимости от внешних социально-экономических обязательств. Не менее, а возможно, даже более важно, чтобы целые элементы организационной структуры государственного аппарата подчинялись требованиям внутреннего руководства и координации государственной политики, а не внешним интересам и запросам.

Эта проблема становится ещё серьёзнее оттого, что многие действия государства могут быть эффективными только при наличии децентрализации. В сильно централизованных бюрократиях упомянутые ранее проблемы недостатка знаний для разработки и реализации разумной политики усугубляются, поскольку информация теряется, а приказы искажаются при прохождении через все уровни иерархии [Williamson 1970; 1975]. В ситуации жёсткого подчинения командам сверху подразделения лишаются возможности самостоятельно проявлять инициативу и использовать доступную информацию об условиях их деятельности. Руководствуясь рекомендациями теории организаций, можно заключить, что для достижения максимальной эффективности процесс принятия решений должен оптимальным образом использовать имеющуюся информацию об изменениях значимых условий деятельности.

«Расцепление» («*decoupling*») подразделений необходимо не только для эффективного использования информации и своевременного принятия решений, но и потому, что руководители этих подразделений должны играть политическую роль. Вебер сам указывал на то, что возглавляет бюрократическую структуру именно политический лидер [Weber 1968 (1917)]; (см. также: [Wright 1978]). Органы государственного управления на низовом уровне также сталкиваются с необходимостью вести переговоры с теми, чьим интересам они угрожают, и искать поддержки у возможных агентов влияния. Чем сильнее государство намерено проникнуть в социальную и экономическую жизнь, тем менее руководители низовых подразделений могут позволить себе просто исполнять приказы, которые спускаются по бюрократической цепочке. Чтобы обеспечить принятие более эффективных решений и создать продуктивные политические отношения, государство должно провести децентрализацию своей деятельности, частично вывести работу подразделений из-под контроля центрального аппарата.

Вместе с тем, предоставляя такую автономию своим подразделениям, государство создаёт для себя ряд серьёзных проблем, связанных с согласованностью и координацией действий. Это особенно характерно для ситуаций, когда сильные элементы гражданского общества преследуют различные интересы и



стремятся захватить части госаппарата, чтобы использовать их в своих целях. В этом случае государство может утратить свою особую роль, связанную с его способностью действовать на основе более общего и целостного видения, чем то, которым могут обладать частные акторы, встроенные в рыночную структуру. Государство лишится своего особого значения для общества, если децентрализация разрушит его способность согласованно действовать в общих целях и руководствоваться пониманием ситуации, разделяемым всеми акторами. В итоге ключевой вопрос состоит в том, существуют ли уравновешенные механизмы интеграции, которые позволяли бы сочетать согласованность и эффективную координацию с децентрализацией (под децентрализацией здесь, конечно, имеется в виду не просто географическое распределение офисов).

Мы ограничимся лишь несколькими соображениями о механизме такого рода. Достаточно упомянуть о том, что особый *esprit de corps* высших чиновников может выступать в роли гибкой формы координации, сочетающей относительную автономию чиновников с осознанием ими общей цели (которое усиливается благодаря тому, что они идентифицируют себя с определённой группой). Это особое чувство, групповая идентичность, способно ограждать их от внешнего влияния, особенно когда оно накладывается на формирование статусной группы чиновников. Впрочем, если в статусные группы и в соответствующие модели объединения и закрытия групп включаются не только государственные управленцы, устанавливается связь между чиновниками и внешними элитами, и в результате чиновники могут быть подвержены внешнему влиянию.

Центральное планирование и централизованный контроль над финансовыми ресурсами, которые выделяются децентрализованным ведомствам, способны обеспечивать координацию; однако зачастую трудно совместить централизованный контроль ресурсов с реальным делегированием функции принятия решений. Ещё один механизм интеграции — создание двойных бюрократических структур: основные функциональные организации дублируются параллельной цепью подразделений, которые сильнее подчинены центру и информируют его, а также контролируют и направляют основную часть бюрократического аппарата посредством санкций и апелляции к социальным нормам. Существуют разные формы такого двойного контроля, в том числе — идеологически подготовленные партии, обладающие особым *esprit de corps* армейские подразделения, и даже партии, основанные на сложных отношениях патронажа (в частности, можно посмотреть с этой точки зрения на проведённое П. Каценштайном исследование партийного контроля над государственным аппаратом в Австрии после войны [Katzenstein 1985]). Двойные формы организации способны значительно упростить координацию, но они могут и сами становиться источником напряжения и создавать дополнительные проблемы координации.

Наиболее остро проблемы децентрализации возникают тогда, когда государственный аппарат пытается вмешаться в рыночные процессы. Действия государства могут остановить функционирование рыночного механизма и заместить его административным управлением и координацией. У государства есть возможность перераспределять экономические ресурсы между группами с разным уровнем дохода с помощью налогов и субсидий. Наконец, государство само способно участвовать в накоплении капитала — в форме выделения средств на инвестиции в инфраструктуру (в школы, дороги, мосты) или, как это всё чаще происходит, в форме создания государственных предприятий, нацеленных на извлечение прибыли. Именно этот вид деятельности государства мы выбрали для более подробного обсуждения. Это не самая радикальная форма вмешательства государства в экономику, но она позволяет внимательно проанализировать взаимосвязь между действиями государства и функционированием рынка и вновь заставляет обратить внимание на проблемы децентрализации и согласованности государственной политики.

## Государственные предприятия

Благодаря государственным предприятиям государство становится активным участником отношений производства и рыночного обмена и частично замещает рынок как механизм соединения знания, стимулов и хозяйственной власти. Даже если государственные предприятия действуют подобно частным фирмам, они всё равно представляют собой существенное вмешательство государства: с их помощью вытесняются частные способы накопления капитала, и государство само становится агентом накопления. Классический аргумент в пользу такой политики — необходимость устранить экстерналии, препятствующие притоку частных инвестиций. А более современные исследования показывают, что выполнение государством функции предпринимателя оказывается важнее, когда для того, чтобы побудить частный капитал к действию, нужно сначала установить новый баланс рисков и стимулов [Hirschman 1958; 1967]. В дополнение к этому государство может вступать в конкуренцию на олигополистических рынках, чтобы побудить чересчур комфортно чувствующих себя олигополистов к предпринимательской деятельности<sup>4</sup>. В странах, вступивших на путь индустриализации, создание государственных компаний стало центральным элементом государственной политики. Как оказалось, в таких странах существование целенаправленно организованных государственных предприятий выступает, по-видимому, необходимым условием успешного вмешательства в экономику. Ключевым здесь является именно то, что они организованы целенаправленно, потому что для эффективности государственных предприятий важнее всего то, как рыночные структуры сочетаются с инициативами государства.

На практике государственные предприятия обычно создаются в капиталоемких секторах, где нельзя рассчитывать на быструю отдачу, и потому рынок поделён между несколькими сильными игроками [Jones, Mason 1980]. Со стороны государства разумно входить именно на такие рынки: во-первых, на них действуют крупные бюрократические организации, а во-вторых, здесь нельзя рассчитывать на то, что конкуренция создаст такой порядок и стимулы, которые вынудят частный капитал вести себя оптимальным образом. Участие государства будет ещё более действенным, если отрасль сильно зависит от функционирования цепочки поставок. Наконец, опыт показывает, что если в отрасли действует технологическая «дисциплина», то государственное предприятие с большей вероятностью останется изолированным от центрального бюрократического аппарата, но при этом внесёт большой вклад в процесс накопления капитала<sup>5</sup>.

Приведём несколько примеров, чтобы показать, как создание государственных предприятий в определённых структурных условиях может быть эффективным. В энергетике всегда неизбежно наблюдается высокий уровень концентрации, а зачастую и монополия. В этой отрасли фирмы вынуждены соблюдать технологическую дисциплину; кроме того, здесь очень важны связи с потребителями в перерабатывающей промышленности, поскольку эти связи позволяют клиентам сокращать издержки. Как результат, государственные компании традиционно играют в этом секторе важную роль [Tandler 1968; Newfarmer 1980]. Ещё один классический пример отрасли, в которой государство может активно участвовать в процессе накопления капитала, сталелитейная промышленность [Baer 1969]. Переработка нефти и вообще полезных ископаемых тоже обычно бывает либо монополизирована, либо отличается высокой концентрацией; кроме того, связи с этими отраслями очень важны в силу их способности генерировать прибыль. И в этой отрасли государства полупериферии получают важный рычаг влияния на процесс накопления [Moran 1974; Tugwell 1975; Becker 1981]. В нефтехимической промышленности работает небольшое число компаний, она тесно связана с нефтяной отраслью (которая обычно контролируется государством), характеризуется строгой технологической дисциплиной и сильно зависит от связей с потребителями в различных секторах обрабатывающей промышленности [Evans 1979; Sercovich 1980;

<sup>4</sup> О роли, которую в Италии сыграл Институт промышленной реконструкции (Istituto per la Ricostruzione Industriale, IRI), см.: [Holland 1972]. — *Примеч. авторов.*

<sup>5</sup> См. у А. Хиршмана пример с развитием сталелитейной промышленности [Hirschman 1967]. — *Примеч. авторов.*

Evans 1981]. Конечно, государственное вмешательство в такого рода отрасли вовсе необязательно приводит к успеху, что доказывают неудачи Аргентины и Венесуэлы в нефтехимической промышленности. И всё же шансы на удачу в этом случае гораздо выше, чем когда государство пытается войти в отрасль, для которой характерна конкуренция между атомизированными акторами.

Чтобы показать, насколько важна связь между формой вмешательства государства и характером рынка, рассмотрим кратко различные варианты политики в области сельского хозяйства. Для сельскохозяйственного производства обычно характерна высокая степень фрагментации; даже сельскохозяйственные отрасли с относительно высоким уровнем концентрации выглядят раздробленными в сравнении с упомянутыми выше секторами. Прямое государственное вмешательство в сельскохозяйственное производство затруднительно даже в социалистических странах, а в странах капиталистической полупериферии оно вообще практически невозможно. Эффективным может быть вмешательство в процесс сбыта, особенно на международном уровне<sup>6</sup>. Кроме того, государство может осуществлять успешные интервенции за счёт изменения структуры землевладения. А вот вмешательство в качестве предпринимателя, скорее всего, будет успешным, только если оно осуществляется в косвенной форме. Например, сектор производства удобрений очень хорошо реагирует на участие государственных предприятий, и за счёт этого государство получает солидную базу для влияния на процессы накопления капитала в сельском хозяйстве. Именно это сочетание использовалось в рамках стратегии развития сельского хозяйства на Тайване: в результате земельной реформы сельскохозяйственный сектор остался в частных руках, но при этом государство руководило извлечением прибыли и накоплением капитала через контроль над отраслью производства удобрений [Amsden 1979; 1985].

Госпредприятия не только позволяют государству непосредственно участвовать в процессе накопления и производства ресурсов, но и снижают некоторые риски, связанные с децентрализацией. Даже в ситуации олигополии рынок не допускает бесконечного роста неэффективности и коррупции; кроме того, на рынке имеется ряд показателей (цены, объём производства и прибыль), которые дают центральному бюрократическому аппарату возможность приблизительно оценивать положение в отрасли. И всё же вход государства на рынок порождает другие проблемы, связанные с контролем. Очевидно, государство тем самым лишается возможности использовать предприятия как инструмент достижения других целей, а не только накопления. К тому же, поскольку государственные предприятия сосуществуют с частным капиталом, они обычно интегрируются в олигополистическое сообщество, для которого главное — накопление капитала именно в данной отрасли, а это может противоречить задаче накопления в более широких масштабах<sup>7</sup>.

Прибыльные государственные предприятия не зависят полностью от централизованного распределения бюджетных средств, а также обеспечивают себе легитимность за счёт того, что выглядят эффективными с точки зрения рынка. Если вдобавок к этому они находят политических союзников среди олигополистов в своей отрасли, то с большой вероятностью они будут обладать значительной «относительной автономией» от центрального бюрократического аппарата. Когда в структуру государства входит развитый сектор государственных предприятий, она в итоге становится «сегментированной», как называет это Абраншес [Abranches 1978], то есть состоит из разных элементов, которые функционируют наполовину независимо друг от друга и соединяются только на уровне определения общего направления политики, если вообще соединяются.

Когда речь идёт не о накоплении, а о перераспределении, становится ещё более очевидным, что государственные структуры, созданные, в первую очередь, для успешной работы на рынке, порождают

<sup>6</sup> См. пример с индустрией кофе, который приводит С. Крэснер [Krasner 1973]. — *Примеч. авторов.*

<sup>7</sup> См. примеры со сталелитейной промышленностью в Бразилии [Abranches 1978] и нефтехимическим производством [Evans 1982]. — *Примеч. авторов.*

серьёзные проблемы. Так же, как и все большие олигополистические компании, государственные предприятия способствуют усилению естественных для рынка тенденций к неравному распределению. Они благоприятствуют развитию капиталоемких методов производства, зачастую действуют в регионах, где уже существует высокая концентрация дохода, и пытаются диктовать цены, пользуясь своей рыночной властью. Таким образом, трудно найти подтверждения тому, что расширение сектора государственных предприятий ведёт к выравниванию распределения доходов [Baer, Figueroa 1981].

### *Структура государства: основные выводы*

Отправной точкой нашего анализа структуры государства и его способности к вмешательству стало утверждение Вебера о том, что эффективные государственные интервенции возможны только при условии существования хорошо развитого бюрократического аппарата. Первый вывод из нашего обзора ограничений, которые накладывает на эффективное вмешательство структура государства, весьма прост и прямо следует из рассуждений Вебера, хотя мы и формулируем его в терминах Дюркгейма. Создание «небюрократических оснований функционирования бюрократии», то есть исходных, а не инструментальных источников согласованности действий бюрократического аппарата, и в особенности его элиты — это не быстрое дело. Такие основы невозможно наскоро заложить при острой политической необходимости, когда срочно требуется осуществить серьёзное и действенное административное вмешательство. К тому же развитие этих основ будет и в дальнейшем определять, для каких задач и стратегий бюрократическая машина может быть годным инструментом. Любая попытка объяснить способность или неспособность государства к вмешательству должна учитывать историческую природу бюрократического аппарата.

Второй вывод тесно связан с первым, но с аналитической точки зрения несколько отличается от него и не менее важен для определения перспективы будущих исследований в данной области. Предположение, что государство всегда будет действовать как корпоративный актор, способный к согласованному вмешательству, весьма сомнительно. Мы имеем в виду не только то, что «бюрократические стратегии» акторов государственного аппарата и тот факт, что рациональность каждого из них по-своему ограничена, приведут к фрагментации, хотя это несомненно верно. Помимо этого, всегда можно проследить, как эта согласованность была произведена в результате длительного процесса институционального строительства, а не просто за счёт создания набора организационных связей с соответствующей структурой стимулов. Если серьёзно относиться к роли государства как социального актора, то необходимо внимательно исследовать проблему корпоративной согласованности. В противном случае самое важное, вероятно, ограничение возможности эффективного государственного вмешательства останется без внимания.

Мы попытались показать, каким образом само по себе активное вмешательство государства делает проблематичным единое согласованное функционирование государственного аппарата. Стремление государства менять самые основы хозяйства не может быть реализовано без децентрализации, которая, в свою очередь, противоречит внутренним принципам работы любой крупной административной организации. Когда государственное вмешательство нацелено на решение проблем, которые могут принимать специфическую форму в зависимости от обстоятельств и воздействует на разные сочетания интересов, нужно, чтобы подразделения были децентрализованы и обладали значительной *политической* независимостью; простой административной дифференциации здесь недостаточно. А это соответственно вызывает попытки разных структур поглотить, кооптировать эти подразделения, чтобы заставить их действовать в своих интересах. Так государство становится ареной, на которой разворачиваются социальные конфликты. В результате государственного вмешательства внутри самого государства начинают воспроизводиться противоречия, существующие в рамках гражданского общества [Offe 1972; Pozzoli 1976], что подрывает способность государства действовать согласованно.

Глубокое воздействие государства на экономику требует эффективных отношений между организациями, чтобы разрешить фундаментальное противоречие потребности в децентрализации с необходимостью поддерживать общую согласованность государственной политики. Одним из примеров такого рода решений являются государственные предприятия, работающие в условиях рыночной экономики, хотя и нельзя, конечно, сказать, что это решение всегда и везде даёт положительные результаты. Чтобы понять, как государственные предприятия могут становиться инструментами эффективного вмешательства государства, нужно, во-первых, рассмотреть разные варианты структуры рынка, поскольку они представляют собой контекст государственного вмешательства и взаимодействия с частным капиталом; а во-вторых, проанализировать, как государственные предприятия согласуются и взаимодействуют с другими частями структуры государства. И в обоих случаях ключевую роль, опять же, играют противоречия между необходимыми условиями единой и согласованной политики государства, способностью государства вносить особый вклад в экономическое развитие, с одной стороны, и условиями эффективной реакции на меняющиеся обстоятельства, успешного вмешательства в рыночные отношения и влияния на частный капитал — с другой.

## Государственная политика и классовые отношения

Мы начнём данный раздел с утверждения о том, что автономия государства является необходимым условием его эффективной деятельности. Капиталистические элиты всегда склонны преследовать исключительно собственные цели, что создаёт «проблему общинных земель», а потому должна быть возможность пожертвовать интересами отдельных представителей капиталистического класса, чтобы сохранить жизнеспособность социоэкономической системы в целом и не дать снизиться общему уровню доходности. Эти проблемы усугубляются в сильно монополизированных капиталистических экономиках, поскольку действующие в собственных интересах капиталисты обладают здесь существенно большей властью. В предельном случае для решения этих проблем может потребоваться политическое управление извне государства, как это произошло в Швейцарии [Katzenstein 1985]. Возникает «исполнительный комитет буржуазии», который должен быть достаточно независимой и единой структурой, занятой решением задач функционирования системы в целом и обладающей эффективным бюрократическим аппаратом. Обычно такие задачи делегируются институциональной структуре, претендующей на представительство коллективных интересов во взаимодействии с международными силами и способной принимать решения внутри страны, а при необходимости принуждать к их исполнению насильственными мерами, то есть эти задачи передаются государству, которое вносит уникальный и необходимый вклад в функционирование капиталистической экономики. Уникальный, ибо государство делает то, на что неспособна логика конкурентного рынка, а необходимый, потому что для развития и поддержания устойчивости капиталистической экономики в меняющейся среде требуется производить «общественные блага» (*collective goods*), чего не могут делать агенты в конкурентном хозяйстве. И для того, чтобы государство могло ставить для своей политики адекватные цели и воплощать их в жизнь, требуется хотя бы некоторый уровень корпоративной согласованности действий государственного аппарата. В отсутствие хотя бы минимальной автономии государство утратит свою особую роль и не сможет обслуживать системные интересы политической экономии капитализма<sup>8</sup>.

Но чтобы данное утверждение не было неверно истолковано, мы должны вернуться немного назад и подробнее остановиться на некоторых, сделанных в рамках обсуждения структуры государства, ого-

<sup>8</sup> В рамках обсуждения автономии государства Э. Нордлингер высказал мысль, о которой здесь стоит напомнить. Ситуации, когда предпочтения государственных управленцев и политических представителей влиятельных групп совпадают, можно рассматривать не как свидетельство недостаточной автономии, а как пример автономии особого типа. Так, если бы наличие конфликтных отношений между государством и правящим классом было главным критерием автономии, то можно было бы заключить, что в Японии государство обладает очень низким её уровнем. На самом деле правильное говорить о том, что оно обладает существенной автономией, если понимать её в широком смысле [Nordlinger 1981]. Это же соображение может позволить глубже понять пример Швейцарии. — *Примеч. авторов.*

ворках. Государственные управленцы не являются всеведущими и всемогущими демиургами на службе у гегелевского Разума. Им очень часто не хватает знаний, чтобы подобрать «правильные» меры для поддержки накопления капитала и функционирования системы. Более того, даже если государственные менеджеры и выберут меры, «правильные» по сути, они не сумеют воплотить их в жизнь без заранее созданного и достаточно дееспособного бюрократического механизма.

В целом структурная позиция государственных управленцев способствует выработке у них более глубокого понимания целей политики, чем у соперничающих друг с другом предпринимателей, озабоченных краткосрочной максимизацией прибыли. И всё же госуправленцы также могут руководствоваться сиюминутными соображениями поиска политической поддержки (Маркс назвал это «парламентским кретинизмом» [Block 1977]). Хотя государственные управленцы лично заинтересованы в достижении целей, которые могут быть представлены как общее благо, в такой же степени они порой склонны и к преследованию идеологических целей, что делает максимизацию накопления невозможной<sup>9</sup>. Наконец, существует политика, определяемая исключительно сиюминутными интересами государственной элиты, которая, к примеру, иногда пытается в собственных целях нарастить государственную бюрократию. На ранней стадии развития государство, вероятно, носило совершенно паразитический и даже хищнический характер. Если такое хищническое государство (*predatorial state*) получает широкую автономию, это скорее отрицательно влияет на проведение экономических преобразований. В этой ситуации государство будет больше способствовать накоплению, если сократить его автономию и заставить его стать «слугой» правящих экономических элит<sup>10</sup>. Сильная положительная связь между автономией и накоплением обычно характерна для чисто капиталистических по своей ориентации государств.

Но даже когда достигнуто структурное соответствие ориентации государства общим целям, это ещё не гарантирует, что вмешательство государства будет адекватно проблемам, возникшим на данном этапе развития системы. Впереди всегда маячит самый мрачный сценарий — угроза того, что автономные государственные элиты будут производить не необходимые для системы «общественные блага», а «общественные бедствия». И всё же не следует переоценивать возможности такого рода радикального вмешательства в экономику: существуют жёсткие пределы автономии любого капиталистического государства. Как верно подметил Ф. Блок, «тем, кто управляет государственным аппаратом, независимо от их политической идеологии, необходимо поддерживать некоторый разумный уровень хозяйственной активности», для того чтобы финансировать деятельность государства и обеспечивать себе политическую поддержку. К тому же «в капиталистическом хозяйстве уровень экономической активности в значительной степени определяется решениями частных инвесторов. Это значит, что благодаря своей коллективной функции инвесторов капиталисты обладают правом вето на политику государства» [Block 1977: 15]. Данное ограничение становится всё более эффективным по мере того, как во всех промышленно развитых странах сфера деятельности государства расширяется, а вместе с ней растёт и его потребность в финансировании. Помимо этого, власть корпораций возрастает благодаря всё большей олигополизации и монополизации стратегических отраслей.

Ещё сильнее автономия государства ограничена в странах, не входящих в группу стран ядра. Даже там, где создаётся впечатление, что государство сильнее частного капитала, «госкапитализм» не является основным способом накопления [Fitzgerald 1976]. Такие государства также зависят от внутреннего и зарубежного частного капитала; без него они не могут не только способствовать накоплению, но и заставить экономику давать добавочную стоимость, часть которой государство забирает себе. Социал-демократические режимы вроде режима Сальвадора Альенде в Чили или Майкла Мэнли на Ямайке сталкиваются с серьёзными проблемами, однозначно указывающими на строгие пределы, в рамках которых государство вынуждено существовать в зависимых капиталистических экономиках.

<sup>9</sup> Обсуждение этих проблем во внешней политике США см.: [Schurmann 1974; Krasner 1978]. — *Примеч. авторов.*

<sup>10</sup> Мы благодарны Альберту Хиршману за то, что он обратил наше внимание на этот факт. — *Примеч. авторов.*

Даже режим, установленный Институциональной революционной партией в Мексике, испытал резкое сокращение потока инвестиций, когда капиталистам не нравилась его политика [Gereffi, Evans 1981]. В целом эмпирические данные показывают, что даже самые автономные государства вынуждены считаться с тем, какая политика соответствует конкретным интересам правящих классов, и действиями государства практически невозможно заменить функционирование рынка.

Следовательно, нужно сделать три важных уточнения к положению о том, что для эффективного государственного вмешательства необходима автономия государства. Во-первых, в докапиталистических государствах эта зависимость, по-видимому, не будет иметь места. Во-вторых, автономия не обязательно означает, что государственный аппарат обладает более полным знанием и способен действовать лучше; попытки государственного вмешательства могут быть неудачными и даже приводить к катастрофическим последствиям из-за того, что основаны на ложных предпосылках или недостаточной информации, а также по причине слабой организованности государства. Наконец, автономия всегда бывает только относительной: обслуживание интересов правящих классов неизбежно входит в набор ролей даже самых автономных современных государств. Но с учётом этих ограничений положительная связь между увеличением автономии и повышением эффективности вмешательства государства, по-видимому, имеет место, и социоструктурные условия, которые способствуют расширению автономии, заслуживают внимательного изучения.

### *Условия, способствующие автономии*

Наиболее очевидное социоструктурное обстоятельство, благоприятствующее увеличению автономии государства, это раскол внутри правящего класса. В Латинской Америке, к примеру, в период гегемонии элит, контролировавших экспорт сельскохозяйственной продукции, роль государства сводилась к традиционной задаче управления международными отношениями. Когда структура элиты усложнилась и в неё вошли городские и промышленные группы, государство усилило своё вмешательство в экономику [Hamilton 1981]. Аналогичным образом, существующее сегодня в промышленной элите противостояние между интересами местного и зарубежного капитала даёт государству возможность расширить своё влияние.

Поскольку раскол в элитах — исключительно важное условие расширения автономии, следует особенно внимательно подходить к вопросу о том, как возникают такие расколы в рамках правящего класса. Хороший пример — исследования группы Мориса Цейтлина, посвящённые Чили до режима Альенде [Zeitlin, Ewen 1974; Zeitlin, Ratcliff 1975; Zeitlin, Neuman, Ratcliff 1976]. Эти исследования обнаружили, что противостояния между сельскохозяйственным и промышленным капиталом, которое считалось общеизвестным фактом, на самом деле не существовало; напротив, те, кто объединял в своих сетях отношений представителей сельскохозяйственной и промышленной элит, обычно захватывали политическое лидерство в рамках правящего класса. Поэтому следует с осторожностью относиться и к предположениям о противоборстве местного и зарубежного капитала, его стоит для начала подвергнуть внимательному анализу [Evans 1979; Newfarmer 1980].

Другой источник расширения автономии государства по отношению к правящему классу — увеличение давления со стороны подчинённых классов. Как это ни странно, эскалация классового конфликта обычно увеличивает автономию государства в отношении общества в целом. Когда государственный аппарат привлекается для подавления подчинённых групп, он в итоге становится более склонным бороться и с правящими группами. Именно на это указывает О'Доннелл, говоря о том, что в начальной и наиболее жёсткой фазе своего правления авторитарное бюрократическое государство становится «глухим» к требованиям местной буржуазии [O'Donnell 1978]. Другим примером выступает политизация перуанской армии в результате разгона беспорядков в сельских районах: войска не только установили

контроль над государственным аппаратом, но и использовали его затем против агропромышленных элит [Stepan 1978; McClintock 1981].

Эти примеры входят в противоречие с классической концепцией «бонапартизма» как основы автономии государства. В бонанартистской модели государство выдвигается на передний план благодаря балансу классовых интересов и неспособности подчинённых классов (обычно крестьян) осуществлять контроль над чиновниками, которые должны представлять их интересы в государственном аппарате. В результате государство получает доступ к рычагам управления и, как правило, использует его для того, чтобы сохранить сложившийся статус-кво и одновременно учесть интересы доминирующего класса. Иначе говоря, оно не становится «глухим», как это произошло в примере О'Доннелла.

Не следует путать ситуации, когда в результате возрастания давления со стороны подчинённых групп государство расширяет свою автономию, с обратными случаями: подчинённые группы в какой-то момент получают достаточно власти, чтобы использовать государство в собственных целях. На возможности второго сценария основываются, конечно, социал-демократические представления о государстве, осуществляющем перераспределение и другую деятельность, которая противоречит интересам правящих групп [Stephens 1979; Stephens, Stephens 1980; 1983]. Этот подход играет ключевую роль и в ленинизме с его идеей диктатуры пролетариата, в рамках которой государство, перед тем как отмереть, становится инструментом ранее эксплуатируемого класса. Следует заметить, что эти рассуждения также можно рассматривать в качестве примеров ситуаций, когда государство как слуга классовых интересов (в данном случае оно обслуживает интересы рабочего класса) может быть более эффективным, чем государство автономное. Но нас здесь интересует не столько сам феномен подчинения государства эксплуатируемыми классами, сколько тот факт, что пространство для государственной автономии сужается, если у господствующих групп единые интересы (не важно, какие именно).

Сильнее всего расширению автономии государства способствуют ситуации, при которых в пакте о господстве появляются серьёзные трещины или угроза снизу заставляет правящие классы наделять государство большей автономией, или подчинённые классы становятся достаточно сильными, чтобы разрушить единство политического контроля правящих классов. Можно представить себе целый ряд такого рода ситуаций, и каждая из них будет служить основой для увеличения автономии государства. И всё же нельзя говорить о том, что такие социоструктурные разломы обязательно будут приводить к расширению автономии. Расколы внутри правящего класса и давление со стороны классов подчинённых действительно создают для этого предпосылки, но такие расколы могут приводить и к захвату различных частей государственного аппарата разными группами интересов и, в итоге, к «балканизации» государства. Какой из этих противоположных сценариев в действительности реализуется, зависит скорее от внутренних отношений контроля и координации в рамках структуры государства; от того, насколько мощен государственный аппарат в сравнении с внешними силами; а также от оставшихся за рамками нашего рассмотрения чисто политических моделей и процессов, которые опосредуют отношения между государством и группами интересов в обществе.

Но даже в случаях, когда баланс этих факторов не способствует обеспечению автономии государства, вряд ли можно ожидать полного паралича согласованной государственной политики в результате того, что много разных групп обладают правом вето. Куда вероятнее, что основные соперничающие силы достигнут компромисса, который просуществует какое-то время и задаст самые общие направления и ограничения для действий государства. Это может быть как признание патовой ситуации, которую стороны вынуждены поддерживать, так и открытые договорённости относительно функционирования режима (см., напр.: [Karl 1981]). В результате таких компромиссов у государственного аппарата совершенно неизбежно появляется пространство для автономной деятельности и минимум согласованности, необходимый для успешной реализации любой политики. На основе такого ограниченного



пространства автономии впоследствии, при удобном случае, могут возникать попытки расширить независимость государственного механизма.

Такие возможности порой появляются при социально-экономических кризисах и вообще когда накапливаются проблемы с реализацией новой политики, пусть даже и не столь серьёзные. Ахиллесова пята социально-политических компромиссов состоит в том, что они склонны закреплять исторические условия своего возникновения. В них отражается не только баланс сил, но и прошлые представления о политике, а потому они могут не выдержать столкновения с новыми проблемами в реализации политических мер. С кризисными ситуациями не всегда справляются даже чётко работающие договорённости между акторами, на которых держится режим, и в этих условиях государственный аппарат становится необходим как никогда. А это, в свою очередь, даёт ему возможность расширить свою автономию.

До сих пор мы исходили в своих рассуждениях из того, что основные разломы в социальной структуре связаны с конфликтами интересов. Но если разногласия между различными группами интересов обычно способствуют автономии государства, то этнические и религиозные расколы влекут за собой противоположные последствия. Конфликтами между группами интересов легче управлять с помощью материальных стимулов и средств принуждения, находящихся в распоряжении государства. Напротив, религиозная и этническая сплоченность и размежевание людей обычно распространяются повсеместно и затрагивают все стороны жизни; их участники не преследуют каких-то других интересов, и потому государству сложнее на них повлиять. К тому же в обществе, где существуют национальные и религиозные противоречия, государству очень трудно претендовать на воплощение общих интересов и тем самым поддерживать свою легитимность. Можно привести немало примеров в подтверждение этого соображения, начиная с Ливана, который представляет собой крайний пример государства, ослабленного конфликтами на национальной и религиозной почве, и заканчивая Японией, где сильное государство обладает относительно автономной позицией благодаря тому, что оно существует в этнически однородном обществе. Однако, к сожалению, роль межнациональных отношений в вопросе об автономии государства отнюдь не столь однозначна, как предполагает такой подход.

Хотя межнациональные и религиозные конфликты могут истощать государство (в результате того, что они либо проникают внутрь самого государственного аппарата, либо практически лишают государство легитимности), в некоторых условиях они способны играть и совершенно противоположную роль. Когда взаимоотношения между нациями иерархически упорядочены и одной этнической группе удаётся получить контроль над государственным аппаратом, существование межнациональных противоречий может способствовать автономии государства. Самый очевидный пример — относительная автономия государства в Южной Африке, где аппарат контролируется африканцами независимо от англоязычной хозяйственной элиты. Другой случай — Тайвань во время нахождения у власти партии Гоминьдан<sup>11</sup>, независимой от тайваньских землевладельцев. Иными словами, автономия может расширяться либо в результате образования трещин во внешних группах, которые могли бы контролировать государство, либо за счёт особой преданности, объединяющей тех, кто контролирует государственный аппарат, и предохраняющей их от влияния внешних сил. Поскольку автономия государства — важное условие эффективности его вмешательства, те же самые условия обычно облегчают интервенции. Но в то же время мы полагаем, что и в отсутствие особенно благоприятных для расширения автономии структурных условий эффективные интервенции не исключены. Мы поясним это соображение с помощью краткого анализа возможных ситуаций государственного вмешательства, осуществляемого в целях перераспределения ресурсов.

<sup>11</sup> Политическая партия, продвигавшая идеи китайского национализма; контролировала Тайвань в 1950–1970-е годы. — *Примеч. перев.*

## *Автономия и перераспределение*

Защита от прямого контроля со стороны правящего класса важнее для государственного вмешательства в перераспределительных целях, нежели в целях ускорения накопления капитала. Если государство не обладает минимальным уровнем автономии, необходимым для того чтобы отобрать часть прибыли у правящего класса, то, даже чтобы поддерживать своё функционирование, ему придётся дополнительно отбирать средства у подчинённых групп. И даже при достижении такого минимального уровня автономии сопротивление правящего класса политике, очевидно направленной на перераспределение, будет гораздо более интенсивным и последовательным, чем в случае с возрастанием роли государства в процессе накопления. В рамках обсуждения государственных структур, которые необходимы для прямого вмешательства, нацеленного на перераспределение дохода, мы показали, что такие ведомства очень часто не обладают мощностью, достаточной для решения своих административных и политических задач, и в то же время они особенно уязвимы для попыток захвата и кооптации.

Стратегия прямого перераспределения требует наибольшей автономии и согласованности действий государства, но это не означает, что в данной сфере вообще отсутствуют возможности эффективного вмешательства. Для косвенного воздействия государства на распределение доходов требуется гораздо меньшая степень автономии.

Мы многократно повторяли: не стоит полагать, что государства действуют согласованно и располагают достаточными знаниями. Но ведь то же самое можно сказать и о социальных классах, даже о правящих. Поэтому следует ожидать, что наиболее успешным противостояние политике перераспределения будет тогда, когда усилия государства прямо и очевидно влекут за собой перераспределение, а также когда достаточно сопротивления на локальном и индивидуальном уровне, и координация действий всего класса не требуется. И наоборот, исходя из этого утверждения, можно предположить, в каких случаях правящий класс вряд ли сумеет эффективно противостоять политике перераспределения. Если неясно, как действия государства скажутся на распределении доходов, правящий класс может вообще не замечать их; это особенно характерно для случаев, когда перераспределение возникает как побочный результат мер, предпринятых для решения других проблем. Соответственно, косвенный подход к перераспределению требует от государства гораздо меньшего уровня автономии, чем прямой и открытый.

В качестве примера опять можно взять Тайвань. Считается, что там удалось существенно улучшить распределение доходов за счёт сельскохозяйственной политики, открыто руководствующейся задачами перераспределения, — земельной реформы начала 1950-х. Но на самом деле эта задача, по-видимому, была решена с помощью мер, направленных на достижение других целей [Fei, Ranis, Kuo 1979]. В стране были организованы трудоёмкие обрабатывающие производства, необходимые для расширения экспорта, и это привело к повышению реальной заработной платы и выравниванию распределения доходов. П. Найт показал, что аналогичные процессы могли иметь место в Бразилии: политика стимулирования более трудоёмких секторов промышленности требовала низких затрат энергии, способствовала увеличению промышленного экспорта и, в итоге, усилила местный капитал и ослабила зарубежный [Knight 1981]. Поэтому такая политика вызвала одобрение бразильских капиталистов, несмотря на то, что она вела к перераспределению доходов.

Следует упомянуть и о другой группе мер косвенного перераспределения. Чтобы затушить социальные конфликты и обеспечить поддержку режима, государство может предпринимать меры, которые ведут к увеличению политического веса подчинённых групп. Именно это произошло в Перу, где государство создало крестьянские кооперативы отчасти из расчёта получить таким образом новых союзников режима (см.: [Stepan 1978; Stephens 1980; McClintock 1981]). В итоге кооперативы не стали сотрудничать с корпорациями и оказались воинственно настроены не только в отношении землевладельцев на селе,

которые были преимущественно вытеснены, но и в отношении самого государственного аппарата. Создание «промышленных сообществ» привело не к вовлечению рабочих в отношения кооперации с промышленным капиталом, а к распространению забастовок и других конфликтов на производстве [Stephens 1980]. Сходные эффекты наблюдаются и в развитых странах<sup>12</sup>. И если дальнейшее развитие событий не устраняет последствия таких мер (как это во многом произошло в Перу), то они закладывают политическую и организационную основу будущего перераспределения, хотя те, кто инициирует эти меры, стремятся совсем не к этому<sup>13</sup>.

Рассуждения о возможностях косвенной политики перераспределения могут выглядеть тривиальными применительно к обществам с более развитой промышленностью, где рабочий класс и другие подчинённые группы обладают достаточным уровнем организации, чтобы при необходимости способствовать реализации стратегии прямого перераспределения. Что же касается стран капиталистической периферии, то если ограничить обсуждение попытками прямого перенаправления ресурсов, то оно почти полностью сведётся к анализу нескольких попыток земельной реформы. Рассматривать косвенные подходы не только полезно для понимания того, какая степень автономии необходима, чтобы государство смогло провести перераспределение, но и позволяет обойти теоретический тупик — неспособность объяснить, почему государство никогда не обладает достаточной автономией для реализации политики перераспределения<sup>14</sup>.

С точки зрения перспективы дальнейших исследований, отсюда следует, что нужно более внимательно изучать динамику классовых отношений в ситуации перераспределения. Можно ли понять эти ситуации, рассматривая государство как арену социальных конфликтов? Можно ли считать их примерами того, как всё более организованные и воинственно настроенные подчинённые группы заставляют государство откликаться на их требования (и потому позволяют ему обретать большую автономию от правящего класса)? Или же в этих ситуациях определённые возможности перераспределения были подсказаны самой логикой процесса накопления, и государство сумело воспользоваться ими благодаря своему единству (но при этом осталось полностью преданным интересам правящего класса)?

Автономия государства необходима для успешного вмешательства, и наш анализ полностью подтверждает это положение. Но при этом мы попытались показать, что нельзя довольствоваться столь общим утверждением, его следует уточнить и включить в контекст более широкого обсуждения условий, в которых требуется большая или меньшая степень автономии, а также условий, в которых можно ожидать той или иной степени автономии. Кроме того, мы постарались указать некоторые причины того, почему одной только автономии недостаточно для успешной деятельности государства. Анализ, конечно, остаётся далеко не полным, но мы надеемся, что с его помощью мы продемонстрировали, как полезно обращать внимание на разные уровни автономии, а не просто спорить о том, существует она или нет. В заключительном разделе мы попытаемся сделать ещё один шаг и рассмотреть взаимную связь между автономией государства и его способностью к вмешательству.

<sup>12</sup> См., например, работу Т. Скочпол об Акте Вагнера: [Skocpol 1980]; см. также у Дж.Д. Стивенса о влиянии чиновников из левых партий на уровень организации профсоюзов: [Stephens 1979]. — *Примеч. авторов.*

<sup>13</sup> Последний пример следует снабдить важным уточнением. Несмотря на то что политика государства вместо вовлечения крестьян в деятельность корпораций привела к раздражению, затеянные меры всё равно проистекали из ситуации довольно высокой автономии в отношении правящего класса. По сути, государство пыталось уничтожить традиционный класс землевладельцев на селе и в то же время ограничить свободу промышленных капиталистов [Stepan 1978]. В Мексике и Бразилии, где процесс организации подчинённых групп происходил в условиях более тесных отношений между государством и правящими классами, результаты были гораздо более благоприятными для корпораций и меньше способствовали перераспределению в долгосрочной перспективе. — *Примеч. авторов.*

<sup>14</sup> См. работу Хиршмана о «торговле реформами»: [Hirschman 1965]. — *Примеч. авторов.*

## Заключение

В промышленно развитых странах и странах «полупериферии» возрастает роль государства и увеличивается его вмешательство в экономику и общество. Это, по-видимому, имело решающее значение для стимулирования экономического роста и решения социально-экономических конфликтов в капиталистических странах. Однако внутренняя структура государства и его связь с классовой структурой ограничивают возможность вмешиваться в жизнь гражданского общества ради обеспечения экономического роста и перераспределения доходов.

Проведённый нами анализ построен вокруг двух положений относительно условий, в которых такие ограничения можно преодолеть. Во-первых, для проведения эффективного вмешательства государство должно создать бюрократический аппарат, обладающий необходимыми единством и согласованностью. Во-вторых, в капиталистическом обществе государству требуется некоторая степень автономии от правящих интересов. Это нужно не только для последовательной реализации любой государственной политики, но и из-за того, что для обеспечения «общественных благ», которые неспособны произвести акторы, преследующие исключительно собственные цели, неизбежно потребуется пожертвовать интересами тех или иных групп, существующих в экономике и обществе, иногда даже интересами правящих групп. Хотя в данной работе мы, в первую очередь, старались модифицировать эти положения, мы не оспариваем их сути.

Завершая анализ, кратко рассмотрим в этом разделе последствия государственного вмешательства для автономии государства и его способности к единому согласованному действию. Конечно, соблазнительно полагать, что одно способствует другому, и мы думаем, что чаще всего именно так и происходит. Опыт вмешательства увеличивает мощь государственной бюрократии и повышает её способность действовать слаженным образом. Поскольку в результате интервенции всё больше ресурсов попадает под контроль государства, оно начинает меньше зависеть от ресурсов частных акторов и тем самым увеличивает собственную автономию. И если бы это было единственно возможной формой взаимосвязи, увеличение автономии, наращивание мощи и расширение вмешательства могли бы беспрепятственно друг друга усиливать. Автономия и способность к единому согласованному действию увеличивали бы мощь, необходимую для будущих интервенций, и круг замкнулся бы. Однако с нашей точки зрения, взаимосвязь между интервенциями, автономией государства и его мощью характеризуется некоторыми серьёзными противоречиями.

Благодаря автономии и согласованности действий государства его эффективность как агента экономических преобразований может возрастать даже в отсутствие интервенций, что, в свою очередь, содействует дальнейшему увеличению автономии и даже способности проводить эффективные интервенции в будущем. Когда государство не просто обеспечивает минимум институциональных условий, необходимых для социальной и хозяйственной жизни, а серьёзно вмешивается в социально-экономические процессы, в корне меняется сам характер государства и его взаимоотношений с гражданским обществом.

Государство претендует на то, что будет «защищать общие интересы», и с выполнением этого обеспечения связаны неизбежные сложности даже в тех случаях, когда деятельность государства ограничивается обеспечением инфраструктуры для конкурирующих друг с другом индивидуальных акторов [Horwitz 1977]. И уж совсем трудно это сделать, когда государство осуществляет более широкое и глубокое вмешательство. В отличие от работы рынка и других институтов, которые выглядят почти естественными, государственное вмешательство постоянно ставит проблему оправдания и легитимации его результатов, по крайней мере, перед лицом тех, кому они не приносят выгоды, потому что им кажется, что предпринятые меры умышленно обслуживают интересы определённых групп [Offe 1972;

Habermas 1975;]. Таким образом, государственные интервенции разрушают образ государства как представителя интересов всех групп, и тем самым нейтрализуют один из основных доводов, при помощи которого государственные управленцы могли бы защищать автономию государства.

Воздействие масштабных интервенций на автономию государства выходит за рамки проблем идеологической и культурной легитимности. Чем активнее государство будет вмешиваться в жизнь гражданского общества, тем больше вероятность, что возникнет политическая реакция на его действия и существующие в обществе группы интересов попытаются вторгнуться в деятельность государства и расколоть его. Расширение вмешательства способствует тому, чтобы государство становилось ареной социальных конфликтов и превращает его элементы в привлекательную мишень для захвата. Иными словами, чем активнее государство вмешивается в жизнь гражданского общества, тем сильнее существующие в гражданском обществе противоречия воспроизводятся в рамках государства [Preuss 1976]. Это может наносить урон автономии и согласованности его действий.

Более взвешенный подход к последствиям интервенций для самого государства позволяет опровергнуть два заблуждения относительно эволюции его роли. Если исходить из идеи беспрепятственного взаимного улучшения условий и следствий вмешательства, то по прохождении некоторого порога власть государства над остальной частью общества должна возрастать бесконечно. Такой взгляд не только не подтверждается эмпирическими данными и сомнителен с теоретической точки зрения, но и порождает ряд ошибочных политических рекомендаций, согласно которым наиважнейшей политической задачей частных элит является ограничение мощности и автономии государства.

Кроме того, данная концепция часто вызывает необоснованные ожидания в отношении государств, которым недостаёт даже минимального уровня мощности и автономии для вмешательства, поскольку утверждается, что вследствие неспособности к вмешательству этот минимальный уровень так никогда и не будет достигнут. Более взвешенная точка зрения состоит в том, что хотя такие проблемы действительно существуют, государства, которые никогда не отваживались на значительное вмешательство, могут обладать определёнными преимуществами при создании основ автономии и единого согласованного действия.

Если признать, что государственное вмешательство может приводить как к позитивным, так и к негативным последствиям для автономии и мощности государства, то предсказания относительно эволюции роли государства не будут сводиться к замкнутым кругам с движением в одну либо другую сторону. Конечно, при таком взвешенном подходе трудно делать общие прогнозы, зато это помогает избавиться от упрощений.

Хотя, как мы надеемся, в данной работе предложены важные содержательные указания на то, от каких факторов зависит эффективность государственного вмешательства, мы также хотели бы сделать программное утверждение относительно того, в каком направлении должны развиваться исследования проблем автономии и мощности государства. Слишком часто дискуссии об относительной автономии государства и его способности к вмешательству в процесс накопления ведутся в форме категорических теоретических заявлений, и слишком мало внимания уделяется изучению исторического разнообразия. На протяжении всей работы мы стремились подчеркнуть, что невозможно предсказать конкретные результаты деятельности государства, основываясь только на всеохватывающей теории капитализма или на ещё более всеобщей логике индустриального общества. Следует помнить, что эти результаты сложным образом зависят от конкретных обстоятельств, и их можно объяснить только с помощью тщательных сравнительных исторических исследований.

## Приложение

**О характере социальных отношений,  
которые становятся целью государственной политики**

Исследования эффективности юридических санкций показали, насколько полезным может быть восходящее к классической социологической теории [Weber 1968 (1917)] (см. также: [Parsons 1951]) различие двух типов поведения — целерационального и «экспрессивного», укоренённого в эмоциях и стилях жизни [Dror 1959; Friedman 1975]. Целерациональное поведение *ceteris paribus*<sup>15</sup>, особенно когда оно институционализировано в специальных ролях и организационных структурах, лучше реагирует на правовые и материальные стимулы, чем поведение экспрессивное, особенно когда последнее получает одобрение в культуре и институционализируется в обществе. Например, юридические меры более действенны при введении санкций в отношении бизнеса, чем в отношении поведения в семье и выполнения гендерных ролей.

Это положение применимо к множеству ситуаций, однако его стоит дополнить некоторыми уточнениями; одни из них совсем просты, другие не столь очевидны. Оговорка *ceteris paribus* относится прежде всего к силе и мощности интересов, сталкивающихся в данной конкретной ситуации, а также к возникающему в итоге балансу властных отношений. Ведь на самом деле рациональность может возникать именно в рамках противостояния таких интересов — она создаётся и поддерживается для преследования конкретных целей. При этом, однако, не следует сразу делать вывод о том, что, с точки зрения эффективности государственного вмешательства, не имеет значения, носят ли отношения, которые государство собирается регулировать, целерациональный или экспрессивный характер, а единственное, что действительно важно — это баланс власти. Конечно, когда сильные корпорации с устойчивыми интересами противятся тем или иным мерам государственной политики, государству непросто иметь дело с таким объектом вмешательства. И всё же глубоко укоренившиеся и жёстко институционализированные модели экспрессивного поведения способны противостоять поддерживаемым государством изменениям, даже не располагая практически никакими властными ресурсами [Massell 1974].

Более тонкое уточнение состоит в том, что, помимо принуждения и материальных стимулов, существуют и апелляции к нормам. Они могут обладать прямым действием и, что, может быть, ещё важнее, за счёт процессов легитимации и делегитимации способны существенно влиять на эффект от санкций и на силу сопротивления.

Наконец, важно не упустить из вида, что государственное вмешательство, как и любые другие изменения, зачастую воздействует на поведение не прямым образом, а модифицируя ситуацию в целом, в результате чего действовавшие ранее стимулы и социальные установления приводят к новым результатам, а затем, возможно, и сами претерпевают изменения. Хотя такого рода причинно-следственная связь весьма важна для выработки систематического представления о социальных изменениях, в то же время ясно, что эти косвенные эффекты слишком сложно предсказать и спланировать, а потому они представляют собой зыбкое основание для государственного вмешательства.

Однако даже с учётом всех этих уточнений существует ряд интересных следствий и расширений базового положения. Чем больше социальные отношения (в обществе, какой-то его группе или функциональной области общественной жизни) походят на контрактный рыночный обмен и деятельность бюрократической организации, тем выше вероятность эффективного государственного вмешательства, поскольку рыночный обмен и бюрократическая организация — это основные институциональные формы, которые поощряют целерациональное поведение и предохраняют его средствами институционального обособления и дифференциации. Мы, конечно, не спорим с тем, что ни в каких условиях

---

15 При прочих равных (лат.) — Примеч. перев.

нельзя недооценивать рациональное поведение, а ограниченность ресурсов и корыстные интересы гонят людей в направлении рационального действия, невзирая на такие препятствия, как обычаи, недостаток знания и нормы, определяющие, какие варианты действия разумны, а какие вообще невысказаны. И всё же рациональное поведение, безусловно, *ограничивается* такими препятствиями. Контракты и бюрократические организации во многих отношениях способствуют рациональному действию, но самое важное, вероятно, состоит в том, что они на институциональном уровне отделяют преследование определённых целей от переплетения с множеством других разнообразных целей, ведь такое сцепление затрудняет рациональное действие или даже делает его абсолютно невозможным.

Рыночный обмен и бюрократические организации всё активнее проникают в жизнь гражданского общества, и этим отчасти объясняется то, что в сравнении с наследственным правлением в аграрных обществах современное государство обнаруживает существенное (если не безграничное) увеличение своих способностей проводить изменения. Нас, впрочем, интересуют в данном случае не такие частичные объяснения квазиэволюционных тенденций, даже если это и имеет значение для долгосрочного увеличения способности государственных организаций к осуществлению изменений. С нашей точки зрения, самые важные следствия исходного положения касаются различий в вероятности достижения целей политики, которые наблюдаются между странами, районами страны, функциональными сферами государственного вмешательства и типами интервенций.

Из исходного положения следует, что одних целей политики достичь труднее, чем других. Самое очевидное предположение состоит в том, что сложнее осуществить изменения в экономическом поведении, если они требуют также перестроить модели поведения в семье. Ещё одно, но не столь очевидное следствие касается социальной фрагментации по этническим и сходным с ними основаниям; оно особенно важно для понимания неравномерного экономического развития и его влияния на распределение дохода. Солидарность и закрытость этнических групп может создавать препятствия на пути политики развития и перераспределения, и такие препятствия со временем всё сложнее преодолеть. Если же посмотреть на дело с точки зрения рыночного обмена и бюрократических организаций, то обсуждаемое здесь положение также указывает на определённые условия, позволяющие преодолеть этнические барьеры, с которыми сталкивается государственная политика. Оказалось, что даже такую устойчиво закрепившуюся модель, как официальная сегрегация в южных штатах, можно изменить, если отдать принятие соответствующих решений на местном уровне в руки государственных чиновников и бизнесменов, которые реагируют на юридические санкции, а также на стимулы государственного финансирования и возможности, предоставляемые рынком, то есть если сделать объектом государственного вмешательства сети бюрократических и рыночных отношений, которые структурно отделены от эмоционально насыщенных отношений расовой вражды.

Нерациональные аспекты социальной жизни важны не только потому, что они выступают зонами сопротивления и нечувствительности к стимулированию и санкционированию. Строительство институтов всегда требует выхода за пределы индивидуального целерационального поведения. Формулу Дюркгейма о «недоговорных основаниях договорных отношений» следует понимать широко, она относится к любому институциональному строительству и формированию коллективных акторов [Durkheim 1964; Olson 1965]. Все элементы рационального действия, которые выступают отправными точками для рационального расчёта и потому принимаются как данность в утилитаристском подходе, — цели, приоритеты и предпочтения — трансформируются в ходе успешных процессов институционального строительства и формирования коллективных акторов (по крайней мере, это происходит с ключевыми акторами). Этот весьма общий теоретический аргумент привёл нас к одному простому, но важному утверждению: когда для государственного вмешательства требуются новые институты, нельзя рассчитывать на то, что прозорливость, политическая воля и ресурсы государственных элит позволят легко создать их. Напротив, мы должны иметь в виду, что на этом пути возникают существенные трудности,

случаются задержки и неудачи, и задача состоит в том, чтобы выяснить, какие социальные процессы могут способствовать развитию новых институциональных форм и типов социальной идентичности. В данной работе нас интересовало создание самих институтов государства. Когда условия эффективной деятельности государства связаны с институциональными моделями и коллективной идентичностью, они зависят от событий, которые произошли давно, порой настолько давно, что их анализ мало что может дать для планирования политики, а если и может, то не более, чем простые предостережения.

## Литература

- Abranches S. 1978. *The Divided Leviathan: State and Economic Policy Formation in Authoritarian Brazil*. PhD diss. Cornell University.
- Amsden A. 1979. Taiwan's Economic History: A Case of Etatism and a Challenge to Dependency Theory. *Modern China*. 5(3): 341–80.
- Amsden A. 1985. The State and Taiwan's Economic Development. In: Evans P. B., Rueschemeyer D., Skocpol T. (eds). *Bringing the State Back In: New Perspectives on the State as Institution and Social Actor*. Cambridge: Cambridge University Press; 78–106.
- Baer W. 1969. *The Development of the Brazilian Steel Industry*. Nashville, Tenn.: Vanderbilt University Press.
- Baer W., Figueroa A. 1981. State Enterprises and the Distribution of Income. In: Bruneau T. C., Faucher P. (eds). *Authoritarian Capitalism: The Contemporary Economic and Political Development of Brazil*. Boulder, Colo.: Westview Press; 59–85.
- Becker D. G. 1981. *The New Bourgeoisie and the Limits of Dependency: The Social and Political Impact of the Mining Industry in Peru since 1968*. PhD diss. University of California, Los Angeles.
- Block F. 1977. The Ruling Class Does Not Rule: Notes on the Marxist Theory of the State. *Socialist Revolution*. 7 (3): 6–28
- Bunker S. G. 1979. Power Structures and Exchange between Government Agencies in the Expansion of the Agricultural Sector. *Studies in Comparative International Development*. 14: 56–75.
- Bunker S. G. 1980. Barreiras Burocraticas e Institucionais a Modernizacao: Um Caso da Amazonia. *Pesquisa e Planejamento Economico*. 10: 555–600.
- Bunker S. G. 1983. Policy Implementation in an Authoritarian State: A Case from Brazil. *Latin American Research Review*. 18 (1): 33–58.
- Cardoso F. H. 1979. On the Characterization of Authoritarian Regimes in Latin America. In: Collier D. (ed.) *The New Authoritarianism in Latin America*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Dror Y. 1959. Law and Social Change. *Tulane Law Review*. 33: 749–801.
- Durkheim E. 1964. *The Division of Labor*. New York: Free Press.



- Evans P. B. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Evans P. B. 1981. Collectivized Capitalism: Integrated Petrochemical Complexes and Capital Accumulation in Brazil. In: Bruneau T. C., Faucher P. (eds). *Authoritarian Capitalism: The Contemporary Economic and Political Development of Brazil*. Boulder, Colo.: Westview Press; 85–125.
- Evans P. B. 1982. «Collectivized Capitalism» and Reinventing the Bourgeoisie: State Entrepreneurship and Class Formation in the Context of Dependent Capitalist Development. In: Burawoy M., Skocpol T. (eds). *Marxist Inquiries: Studies of Labor, Class, and States. American Journal of Sociology*. Suppl. 88: 210–247.
- Evans P. B. 1985. Transnational Linkages and the Economic Role of the State: An Analysis of Developing and Industrialized Nations in the Post-World War II Period. In: Evans P. B., Rueschemeyer D., Skocpol T. (eds). *Bringing the State Back In: New Perspectives on the State as Institution and Social Actor*. Cambridge: Cambridge University Press; 192–226.
- Fei J. C. H., Ranis G., Kuo S. W. Y. 1979. *Growth with Equity: The Taiwan Case*. New York: Oxford University Press.
- Fitzgerald E. V. K. 1976. *The State and Economic Development: Peru Since 1968*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman L. M. 1975. *The Legal System: A Social Science Perspective*. New York: Russell Sage Foundation.
- Gereffi G., Evans P. B. 1981. Transnational Corporations, Dependent Development, and State Policy in the Semiperiphery: A Comparison of Brazil and Mexico. *Latin American Research Review*. 16 (3): 31–64.
- Gerschenkron A. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press.
- Habermas J. 1975. *Legitimation Crisis*. Boston: Beacon Press.
- Hamilton N. 1981. State Autonomy and Dependent Capitalism in Latin America. *British Journal of Sociology*. 32 (3): 305–329.
- Hirschman A. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Hirschman A. 1965. *Journeys toward Progress*. New York: Anchor Books.
- Hirschman A. 1967. *Development Projects Observed*. Washington, DC: The Brookings Institution.
- Holland S. (ed.). 1972. *The State as Entrepreneur*. London: Weidenfeld & Nicolson.
- Horwitz M. J. 1977. *The Transformation of American Law, 1780–1860*. Cambridge: Harvard University Press.
- Jones L. P., Mason M. E. 1980. *The Role of Economic Factors in Determining the Size and Structure of the Public Enterprise Sector in Mixed Economy LDCs*. Paper presented at the Second Annual Boston Area Public Enterprise Group Conference. Boston (March).

- Karl T. 1981. *Petroleum and Political Pacts: The Transition to Democracy in Venezuela*. Paper presented at a conference. «Transitions from Authoritarianism and Prospects for Democracy in Latin America and Latin Europe». Woodrow Wilson International Center for Scholars, Smithsonian Institution. Washington, DC. June 4–7.
- Katzenstein P. 1985. Small Nations in an Open International Economy: The Converging Balance of State and Society in Switzerland and Austria. In: Evans P. B., Rueschemeyer D., Skocpol T. (eds). *Bringing the State Back In: New Perspectives on the State as Institution and Social Actor*. Cambridge: Cambridge University Press; 227–256.
- Knight P. T. 1981. Brazilian Socioeconomic Development: Issues for the Eighties. *World Development*. 9 (11/12): 1063–1082.
- Krasner S. D. 1973. Manipulating International Commodity Markets: Brazilian Coffee Policy 1906–1962. *Public Policy*. 21 (4): 493–523.
- Krasner S. D. 1978. *Defending the National Interest: Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Massell G. J. 1974. *The Surrogate Proletariat: Moslem Women and Revolutionary Strategies in Soviet Central Asia, 1919–1929*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- McClintock C. 1981. *Peasant Cooperatives and Political Change in Peru*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Merhav M. 1969. *Technological Dependence, Monopoly and Growth*. New York: Pergamon Press.
- Moran T. H. 1974. *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Mueller S. 1980. Retarded Capitalism in Tanzania. In: Miliband R., Saville J. (eds). *The Socialist Register 1980*. London: Merlin Press; 203–226.
- Newfarmer R. J. 1980. *Transnational Conglomerates and the Economics of Dependent Development*. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Nordlinger E. A. 1981. *On the Autonomy of the Democratic State*. Cambridge: Harvard University Press.
- North D. C. 1979. A Framework for Analyzing the State in Economic History. *Explorations in Economic History*. 16: 249–259.
- O'Donnell G. 1978. Reflections on the Patterns of Change in the Bureaucratic-Authoritarian State. *Latin American Research Review*. 1978. 13 (1): 3–38.
- O'Donnell G. 1979. Tensions in the Bureaucratic-Authoritarian State and the Question of Democracy. In: Collier D. (ed.) *The New Authoritarianism in Latin America*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Offe C. 1972. *Strukturprobleme des kapitalistischen Staates*. Frankfurt: Suhrkamp.

- Olson M. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Parsons T. 1951. *The Social System*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Polanyi K. 1944. *The Great Transformation*. New York: Rinehart.
- Poulantzas N. 1973. *Political Power and Social Classes*. London: NLB.
- Pozzoli C. (ed.). 1976. *Rahmenbedingungen und Schranken staatlichen Handelns*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Preuss U. K. 1976. Zum Strukturwandel politischer Herrschaft im bürgerlichen Verfassungsstaat. In: Pozzoli C. (ed.). *Rahmenbedingungen und Schranken staatlichen Handelns*. Frankfurt: Suhrkamp; 71–88.
- Putterman L. 1984. Agricultural Cooperation and Village Democracy in Tanzania. In: Wilpert B., Sorge A. (eds). *International Yearbook of Organizational Democracy*. 2: International Perspectives on Organizational Democracy. New York: Wiley; 473–493.
- Rueschemeyer D. 1977. Structural Differentiation, Efficiency and Power. *American Journal of Sociology*. 83 (1): 1–25.
- Schurmann H. F. 1974. *The Logic of World Power: An Inquiry into the Origins, Currents and Contradictions of World Politics*. New York: Pantheon.
- Sercovich F. 1980. *State-Owned Enterprises and Dynamic Comparative Advantages in the World Petrochemical Industry: The Case of Commodity Olefins in Brazil*. Development Discussion Paper 96, delivered at the Harvard Institute for International Development, Cambridge.
- Shivji I. 1977. *Class Struggles in Tanzania*. New York: Monthly Review Press.
- Skocpol T. 1979. *States and Social Revolutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Skocpol T. 1980. Political Response to Capitalist Crisis: Neo-Marxist Theories of the State and the Case of the New Deal. *Politics and Society*. 10: 155–201.
- Skocpol T. 1994. *Social Revolutions in the Modern World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Spittler G. 1980. Abstraktes Wissen als Herrschaftsbasis. *Koelner Zeitschrift fuer Soziologie und Sozialpsychologie*. 32: 574–604.
- Spittler G. 1983. Administration in a Peasant State. *Sociologia Ruralis: Journal of the European Society for Rural Sociology*. 23: 130–144
- Stepan A. 1978. *The State and Society: Peru in Comparative Perspective*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stephens E. H. 1980. *The Politics of Worker Participation: The Peruvian Approach in Comparative Perspective*. New York: Academic Press.

- Stephens E. H., Stephens J. D. 1980. *The 'Capitalist State' and the Parliamentary Road to Socialism: Lessons from Chile?* Paper delivered at the Latin American Studies Association Meeting. Bloomington, Ind. October.
- Stephens E. H., Stephens J. D. 1983. Democratic Socialism in Dependent Capitalism: An Analysis of the Manley Government in Jamaica. *Politics and Society*. 12 (3): 373–411.
- Stephens J. D. 1979. *The Transition from Capitalism to Socialism*. New York: Macmillan.
- Tendler J. 1968. *Electric Power in Brazil: Entrepreneurship in the Public Sector*. Cambridge: Harvard University Press.
- Tugwell F. 1975. *The Politics of Oil in Venezuela*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Weber M. 1968 (1917). Parliament and Government in a Reconstructed Germany: A Contribution to the Political Critique of Officialdom and Party Politics. In: Weber M. *Economy and Society*. New York: Bedminster; 1381–1469.
- Williamson O. E. 1970. *Corporate Control and Business Behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Williamson O. E. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- Wright E. O. 1978. *Class, Crisis, and the State*. London: New Left Books.
- Zeitlin M., Ewen L. A. 1974. «New Princes» for Old? The Large Corporation and the Capitalist Class in Chile. *American Journal of Sociology*. 80 (1): 87–123.
- Zeitlin M., Neuman W. L., Ratcliff R. 1976. Class Segments: Agrarian Property and Political Leadership in the Capitalist Class of Chile. *American Sociological Review*. 41 (6): 1006–1029.
- Zeitlin M., Ratcliff R. 1975. Research Methods for the Analysis of the Internal Structure of Dominant Classes: The Case of Landlords and Capitalists in Chile. *Latin American Research Review*. 10 (3): 5–61.

## ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ

Ж. В. Чернова, Л. Л. Шпаковская

# Политэкономия современного родительства: сетевое сообщество и социальный капитал<sup>1</sup>



**ЧЕРНОВА Жанна Владимировна** — кандидат социологических наук, доцент факультета социологии, старший научный сотрудник ЦМИ НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург, Россия).

Email: [chernova30@mail.ru](mailto:chernova30@mail.ru)



**ШПАКОВСКАЯ Лариса Леонидовна** — кандидат социологических наук, доцент факультета социологии старший научный сотрудник ЦМИ НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург, Россия).

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

*Статья посвящена специфике функционирования виртуального сообщества родителей Санкт-Петербурга. Используя материалы кейс-стади, авторы анализируют значение интернет-коммуникации для формирования сетевых сообществ родителей, принципы взаимодействия в сообществе, способы поддержки и ресурсы, циркулирующие в нём, механизмы и правила, регулирующие эту циркуляцию, вклады, которые вносит участие в сообществе в организацию приватной сферы. В статье показано, как в данном сообществе происходит производство и накопление социального капитала, выносятся репутационные оценки участников, а также происходят реципрокные обмены эмоциональными поддержками, информацией, товарами и услугами. Авторы полагают, что участие в данном сообществе предоставляет способы оптимизации материальных, эмоциональных и временных ресурсов семьи в организации заботы и приватности, внося вклад в «политэкономия» родительства. В заключение авторы демонстрируют, что социальный капитал, основанный на взаимопомощи и доверии участников виртуального сообщества друг к другу, может конвертироваться в экономический капитал, а также служить ресурсом коллективной мобилизации для защиты прав участников.*

**Ключевые слова:** социальный капитал; интернет-сообщество; реципрокный обмен; домашнее хозяйство.

Последние исследования родительства выходят за традиционные рамки социологии семьи, показывая значение этого статуса в других социальных, политических и культурных контекстах для идентификации различных сообществ потребителей, бенефициариев социальной политики, групп гражданских инициатив и медиарепрезентаций [Возникновение гражданского родительского сознания 2010; Градскова 2010]. В этих исследованиях также отмечается трансформация содержания родительских ролей в современном обществе, которые в большей степени ориентируются на качество детско-родительских отношений и требуют значительных инвестиций различных видов ресурсов отцов и матерей. С нашей точки зрения, эти изменения существенным образом переопределяют структуру политэкономии родительства, под которой понимаются способы оптимизации материальных, эмоциональных и временных ресурсов семьи в организации заботы и

<sup>1</sup> Статья написана на материалах исследования «Сетевые сообщества, новые практики и солидарности молодых родителей» (Ж. Чернова, Л. Шпаковская), выполненного в рамках проекта «Новые социальные движения молодёжи» (руководитель — профессор Е. Л. Омельченко), и программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2010 г. — *Здесь и далее примеч. авторов.*

приватности. Социализируясь в новой для них роли и стремясь стать более компетентными, родители ищут возможности для кооперации, взаимопомощи, обсуждения общих проблем и интересов, что становится основой для формирования родительских групп, клубов и сообществ. Одной из площадок кооперации становятся интернет-форумы для родителей.

В статье будет проанализировано значение таких интернет-сообществ с точки зрения их вклада в обеспечение домохозяйства. Используя материалы исследования одного интернет-сообщества родителей, мы ответим на следующие вопросы: в чём заключается специфика интернет-коммуникации для формирования сообществ родителей; на каких принципах выстраивается взаимодействие; какие виды поддержек и ресурсов циркулируют в таких сетевых сообществах; какие механизмы регулируют эту циркуляцию; какой вклад вносит участие в сетевых сообществах родителей в организацию экономики приватной сферы.

Мы разделяем позицию, что невозможно отделить экономику от социального мира [Swedberg, Granovetter 2001], а повседневное взаимодействие пронизано различного рода трансакциями, которые, если не выглядят как имеющие экономический смысл (например, эмоциональная поддержка, дружба, альтруизм, забота о детях), то легко могут приобретать значение экономических обменов и бизнеса, даже если это мелкий неформальный бизнес, как, например, домашняя выпечка или шитьё на продажу, совместные оптовые закупки или предложение и (или) поиск услуг нянь и домработниц. Многие исследователи отмечают важность личных сетей и персональных отношений в российском контексте для функционирования экономики. Такие сети играют ключевую роль в координации легальной и полуполюгальной экономической активности, бизнеса и рынков [Радаев 1998; Барсукова 2004а; Ledeneva 2006; Lonkila 2011], параллельно с монетарной рыночной экономикой существует широкий пласт субстантивных неформальных обменов, укоренённых в дружеских и приятельских отношениях между домохозяйствами и индивидами [Барсукова 2006; Williams, Round 2007;]. Другими словами, экономика основывается и переплетается с социальными сетями и отношениями социального мира, а типы трансакций в экономике во многом определяются спецификой взаимодействия в этих сетях.

Важной характеристикой социальных сетей является их способность продуцировать и аккумулировать социальный капитал, представляющий собой ресурс, инкорпорированный в социальную структуру, который может быть использован и (или) мобилизован в целенаправленном действии [Lin 2001: 29]. Наличие социального капитала облегчает действия акторов внутри структуры, способствует достижению определённых целей, добиться которых при его отсутствии сложно или просто невозможно [Коулман 2001: 124]. Сети социальных связей, являющиеся структурной основой социального капитала, могут использоваться для транслирования информации, для экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения и формирования репутации [Радаев 2002: 26]. Социальный капитал не принадлежит одному индивиду, а накапливается внутри сообществ, обладающих разной степенью закрытости, связанной с наличием барьеров и границ для «чужаков», внутри которых функционируют нормы, ценности, правила, основанные на доверии и репутации. Вслед за другим авторами, изучавшими интернет-ресурсы для родителей, мы рассматриваем сетевое сообщество родителей как институционализированную структуру, способствующую производству и накоплению социального капитала [Drentea, Moren-Cross 2005: 922].

Исследователи неоднозначно оценивают роль интернет-коммуникации в создании социального капитала. Так, например, Роберт Патнэм, констатируя упадок социального капитала в современных западных обществах, ставит вопрос о соотношении виртуального и реального взаимодействия и считает, что киберсети скорее дополняют, нежели замещают личное общение [Putnam 2000]. Нэн Лин в своих работах, напротив, доказывает, что интернет-сообщества представляют собой форму социального капитала, а распространение Интернета в последние десятилетия приводит к «революционному подъёму социального капитала» [Lin 1999: 45]. С нашей точки зрения, интернет-форум — уникальный объект

для социологического анализа процессов накопления и конвертации социального капитала. Если в реальной жизни социальные сети бизнес- и профессиональных сообществ, рынков, дружеских и родственных отношений являются невидимыми и укоренёнными в ткани повседневной коммуникации между их представителями, то интернет-коммуникации представляют собой видимое пространство сетевого общения.

## Методология и методы исследования: стратегия кейс-стади

В нашем исследовании форума родителей используется перспектива сетевого анализа, позволяющая рассмотреть структуру коммуникаций и взаимоотношений в данном сообществе. При этом мы рассматриваем не структуру и качество личных сетей отдельных участников, то есть пучка связей одного индивида (*ego*) с другими людьми (*alters*), но специфику организации сетевых обменов и коммуникации в сообществе в целом, что концептуально охватывает понятие социального капитала. Мы обращаемся к качественному подходу анализа сетей, который связан в большей степени с изучением процессов повседневного взаимодействия, использует методологию кейс-стади и концентрирует внимание на том, «почему связи создаются, как они поддерживаются, какие ресурсы циркулируют внутри них и к каким последствиям приводят» [Smith-Doerr, Powell 2005: 394]. Для того чтобы проанализировать специфику функционирования интернет-сообществ родителей, была выбрана методология кейс-стади как стратегия качественного исследования, направленная на изучение уникального объекта в совокупности его взаимосвязей [Семёнова 1998: 81]. При этом мы не ставили цели помещения результатов нашего исследования в сравнительную перспективу сопоставления полученных данных относительно изучаемого объекта как с другими российскими или зарубежными родительскими сайтами, так и сообществами, объединёнными вокруг иных тем и интересов (как то: сообщества владельцев домашних животных, автовладельцев, защитников окружающей среды и городского пространства). Однако мы полагаем, что результаты данного исследования в дальнейшем могут быть использованы для сравнительного исследования и получения более генерализированных данных о разных аспектах интернет-коммуникации, специфики сетевого капитала и обменов внутри них.

В рамках исследования были применены следующие методы получения социологической информации:

- во-первых, 15 фокусированных интервью с пользователями отобранного нами для анализа родительского сайта. В качестве респондентов выступали те, кто в разной степени был включен в коммуникацию на форуме в его различных разделах (читатели сообщений; участвующие в обсуждениях на форуме время от времени; активные участники обсуждений). Выборка составлялась с учётом стажа респондентов в качестве пользователей сайта: «старожилы» (участники форума с момента его возникновения); имеющие стаж 4–6 лет; имеющие стаж менее четырёх лет<sup>2</sup>. В качестве респондентов были выбраны женщины, имеющие детей. Предварительный анализ профилей пользователей и контента сайта показал, что подавляющее большинство форумчан составляют женщины, а содержательно обсуждения, главным образом, посвящены

<sup>2</sup> Такие социально-демографические характеристики, как возраст, образование и уровень дохода, не являлись для нас значимыми при составлении выборки. Мы полагали, что участниками сообщества выступают представители городского образованного среднего класса. Это подтверждают данные опросов Фонда общественного мнения (ФОМ, согласно которым участниками интернет-сообществ являются преимущественно люди в возрасте 20–40 лет. При этом 42% этой группы имеют высшее образование; 39% — среднее специальное; 32% проживают в крупных городах с населением более 1 млн человек [Свешникова 2010: 63]. В этом смысле дискуссии и проблематика обсуждений на форуме соответствуют стилю жизни, паттернам гендерных и родительских отношений внутри данного социального слоя; подробнее об этом см.: [Чернова, Шпаковская 2010].

материнству и детям<sup>3</sup>. На начальном этапе формирования выборки для поиска респондентов использовались социальные сети исследователей, затем метод «снежного кома», а также обращение через сайт к организаторам и активистам форума. Интервью носили фокусированный характер, тематические блоки были посвящены биографии респондента, истории беременности и родов, организации ухода и заботы о ребёнке, образовательным и воспитательным стратегиям в отношении ребёнка, истории участия и формы активности на форуме;

- во-вторых, проводился количественный и качественный анализ структуры форума и содержания сообщений, опубликованных на нём. На первом этапе исследования была проанализирована общая структура форума и выделены наиболее популярные (по количеству сообщений) темы и разделы. Затем среди выделенных наиболее популярных тем, посвящённых детям, обучению и воспитанию, беременности, родам, был проведён качественный анализ их содержания.

Теперь обратимся к анализу собранных в ходе исследования данных и описанию случая сетевого сообщества родителей, что поможет реконструировать логику функционирования социальных сетей внутри него.

### Описание кейса: история создания и структура сайта

Условно назовём изучаемый сайт родителей сайтом «S»<sup>4</sup>. Виртуальное сообщество «S» формально имеет пространственную локализацию и объединяет родителей, проживающих в Санкт-Петербурге, хотя в структуре форума есть разделы, посвящённые общению родителей из других городов России и даже русскоязычных пользователей за границей. Официальная история сайта «S» начинается в 2000 г. В единственном публичном интервью одна из создательниц сайта описала историю его возникновения как попытку решения тех проблем, с которыми сталкивается молодая мать после рождения ребёнка: «Те, кто рожал, знают: дети и всё, что с ними связано, какое-то время заполняют все мысли настолько, что хочется говорить только об этом. Памперсы становятся темой глобальных обсуждений. Я родила раньше всех своих подруг — с ними памперсы было не обсудить; я стала искать круг общения на интернет-форумах» [Ильин 2006]. Изначально идея сайта была сформулирована его основателями следующим образом: «Клубный сайт, площадка для общения родителей (не только мам, но и пап), выполняющая одновременно информационную и просветительскую функции» [Ильин 2006]. Форум родителей с момента создания сайта мыслился как его основная часть. Одновременно на сайте были размещены разделы, где посетители могли оставлять свои отзывы и составлять рейтинги роддомов, детских садов, врачей и детских поликлиник.

<sup>3</sup> Анализ профилей пользователей сайта показал, что количество мужчин среди них не превышает 10%. Данная цифра является приблизительной оценкой, так как профиль пользователя не содержит информации о поле, а используемые ники и аватары не всегда дают однозначное представление о половой принадлежности их владельцев. Женщины составляют большинство пользователей сайта не только количественно, они являются более активными участниками дискуссий. Количество сообщений, сделанных пользователями-мужчинами, как правило, не превышает 2000–3000. Среди женщин есть пользователи-рекордсмены, оставившие более 60 тыс. сообщений. Наиболее активно включены в общение на родительских форумах матери детей в возрасте до трёх лет. Кроме того, среди пользователей-женщин достаточно много бездетных, которые участвуют в обсуждениях, посвящённых свадьбе, планированию беременности, проблемам взаимоотношений между полами, а также активно интересуются разделами, посвящёнными оптовым закупкам, размещают объявления о продаже и (или) покупке товаров и услуг и т. п. и пользуются ими.

<sup>4</sup> В западной литературе, посвящённой анализу различных аспектов виртуальных сообществ, существует дискуссия о профессиональной этике при использовании названий изучаемых интернет-ресурсов. Одни исследователи полагают, что, поскольку данные ресурсы являются публично доступными, то их названия могут быть упомянуты в текстах с соблюдением правил анонимности при цитировании сообщений конкретных пользователей. Другие считают, что упоминание названий потенциально может угрожать анонимности пользователей, а потому они должны быть скрыты (см., например: [Brady, Guerin 2010: 16–17]). В своей работе мы придерживаемся второй точки зрения.



Первые пользователи сайта были приглашены через «сарафанное радио» и персональные приглашения организаторов. Одна из респонденток, присоединившаяся к сообществу с момента его создания, описывает начало работы форума «S» так: *«Я была зарегистрирована на сайте “X”. Но поскольку этот сайт более московский, ничего другого не было, никакого семейного ресурса. Я была зарегистрирована, почитывала там в основном форум, какую-то информацию там читала, там про садики можно было прочитать, про воспитание, периодически какие-то обсуждения были. Поскольку особо посоветоваться мне было не с кем < ... >. И мне написала Л. [создательница сайта — Ж. Ч., Л. Ш.], что она создаёт новый сайт, который будет именно сайт питерских родителей, и не хотела бы я там зарегистрироваться. Я думаю, она написала это всем на “X”, кто был зарегистрирован из Питера. После этого я туда пришла и оттуда не уходила»* (Марина, 38 лет, сын 12 лет, дочь 5,5 года, сын 2,5 года).

Постепенно популярность сайта росла, количество пользователей увеличивалось: *«Вначале, наверное, было человек, может, сто, а может, даже меньше ста < ... > потом, конечно, стало лавинообразно нарастать. Все стали приводить своих знакомых, и народу стало больше»* (Марина, 38 лет, сын 12 лет, дочь 5,5 года, сын 2,5 года).

Осенью 2010 г. количество зарегистрированных пользователей сайта «S» достигло 142 535 участников<sup>5</sup>.

Постепенно сайт «S» утрачивал характер форума для ограниченного, виртуально знакомых друг с другом круга пользователей, в нём появились темы, связанные не только с беременностью, родами, воспитанием и здоровьем детей, но и отражающие самые разнообразные стороны жизни и интересы участников (например, хобби, кулинария, ремонт, автомобили, отдых и т. п.). Сообщество стало более дискретным, общение виртуально знакомых друг с другом людей начало строиться на основе разделения по принципу места проживания пользователей либо на основе общего опыта родительства (сроки беременности, возраст, количество детей, состояние их здоровья и т. п.) или интересов и (или) проблем, появились закрытые форумы (например, форум для «старожилов», для администрации сайта). Сайт становился также всё более коммерциализированным, предлагая не только бесплатные, но и платные посреднические услуги по публикации частных объявлений о покупке и (или) продаже новых и подержанных товаров (не только для детей, но и для взрослых), организации совместных оптовых закупок пользователей и размещении информационной и баннерной рекламы. Показательно, что раздел форума, посвящённый бесплатному обмену подержанными и не использовавшимися (не подошедшими и (или) лишними) вещами, что предполагает достаточно высокую степень доверия и знакомства между участниками форума, существовавший в начальный период работы сайта, со временем был закрыт. Таким образом, на момент проведения исследования (сентябрь – ноябрь 2010 г.) сайт «S» представлял собой крупный ресурс для родителей, имеющий сложную организационную структуру и большое количество пользователей. Он являлся не только пространством общения и взаимопомощи, но и достаточно успешным коммерческим проектом. Произошедшая со временем коммерциализация сайта объяснялась его создателями как вынужденная мера, связанная с необходимостью поддержки инфраструктуры сайта для сохранения созданного пространства общения для возросшего числа пользователей.

Структура сайта «S» включает информационный раздел и форум. В информационном разделе размещены научно-популярные статьи, связанные с тематикой сайта, а также рейтинги образовательных и медицинских учреждений, компаний, предлагающих различные товары и услуги. Посетители сайта

<sup>5</sup> Данное количество пользователей отражает число профилей, зарегистрированных на сайте и используемых с разной регулярностью их создателями. Правила сайта предполагают отключение доступа к форуму и отключение зарегистрированного ника, если его автор не пользуется им в течение шести месяцев и более. При этом каждый реальный пользователь может иметь более одного ника.

могут в этом разделе оставить свои отзывы о таких услугах, а также выставить оценку по пятибалльной шкале организациям, занимающимся медицинским обслуживанием, дошкольным и школьным образованием и воспитанием, отдыхом, досугом и т. п. Форум состоит из 17 разделов, которые структурированы вокруг брачно-репродуктивного цикла: от свадьбы к беременности и родам, далее — к этапам взросления детей и темам, напрямую не связанным с родительством (хобби, увлечения, доска объявлений). Каждый из разделов поделён на подразделы, посвящённые обсуждению конкретной темы («Наши дети — месяц за месяцем, год за годом», «Наши двойняшки», «О малышах до года», «Няни, гувернёры, воспитатели»). Именно в подразделах пользователи могут оставлять свои сообщения, открывая новые топики или отвечая на посты других пользователей в рамках уже существующего топика. Условно все разделы форума тематически делятся на два основных типа — непосредственно посвящённые разным аспектам родительства и воспитания детей, и разделы, обсуждения внутри которых непосредственно не связаны с темами, фокусирующимися на родительстве. При этом сообщения в разделах форума, посвящённые родительству и детям, составляют 49% от общего числа сообщений на сайте. Помимо топиков, касающихся ухода, воспитания и заботы о детях, участники довольно интенсивно обсуждают взаимоотношения с представителями противоположного пола, в семье, обустройство дома, свою внешность и здоровье, то есть всё то, что традиционно относится к сфере компетентности женщин, составляет политэкономия родительства и приватности. Являясь институционализированной структурой, способствующей производству социального капитала, сайт также вписан в контекст общества потребления и информационное пространство медиадискурса родительства. Остановимся на этом более подробно.

### **Контекст исследования: индустрия детства и интернет-сообщества родителей**

Интернет-сообщества родителей представляют собой относительно недавнее явление не только в России, но и на Западе. Первые форумы для родителей появились в России в конце 1990 — начале 2000-х годов, что совпало по времени с возникновением и развитием «индустрии детства» и раннего развития ребёнка [Ассонова 2010: 81]. Именно в этот период родителям становятся доступны многочисленные товары для детей, начинают работать частные клиники, предоставляющие медицинские услуги новых вспомогательных репродуктивных технологий (НВРТ), по ведению и организации родов, педиатрической помощи, открываются негосударственные детские сады, учреждения дошкольного дополнительного образования («развивалки»), начинают выпускаться специализированные глянецовые журналы для родителей («Mamas & Papas», «Счастливые родители», «9 месяцев» и др.). Общество потребления превращает детство в особую индустрию, коммодифицирует детство и предлагает широкий набор товаров и услуг, комбинируя и выбирая которые компетентный родитель сможет соответствовать нормативным образцам, репрезентируемым медиадискурсами [Cook 2004]. Социальной базой индустрии детства становится средний класс, стиль жизни и стратегии воспроизводства которого связаны с особым отношением к приватности, потреблению, родительству. Реклама, ориентированная на данную целевую аудиторию, демонстрирует, что быть хорошим и правильным родителем значит уметь выбрать наиболее подходящие детские товары и услуги (медицинские и образовательные). Правильный потребительский выбор даёт возможность выразить любовь и заботу о ребёнке. Глянцевые журналы, каталоги и инструкции к товарам также содержат предписания о том, как стать родителем, как заботиться о ребёнке, развивать и воспитывать его. Эти источники составляют конкуренцию экспертному знанию и государственной идеологии родительства. Хороший родитель должен стать компетентным потребителем в широком смысле слова [Schor 2005]. Важное изменение, которое привносится в сферу родительства индустрией детства, состоит в том, что, сталкиваясь с изобилием товаров и услуг, родитель-потребитель вынужден делать выбор в пользу одного (одной) из них, совершая определённую рефлексию и решая, какой товар (услуга) наиболее отвечает его интересам, позволит осуществить позиционирование в социальном пространстве, соответствует потребностям ребёнка. Потребительский выбор, таким образом, создаёт ситуацию необходимости рефлексии, поиска дополнительной информа-

ции, экспертизы и обсуждения товаров с другими потребителями, в чём интернет-ресурсы оказывают большую помощь.

Интернет-ресурсы, в том числе адресованные родителям, становятся важным источником информации относительно многих аспектов повседневной жизни и потребления, как то: здоровье, путешествия, хобби, кулинария, образование и т. п. Такие ресурсы, ориентированные на родителей, достаточно многообразны и в общем виде могут быть разделены на два типа:

- информационные ресурсы, призванные способствовать родительской социализации и предоставляющие информацию не только о товарах, услугах, но и предлагающие знания о детской психологии, детско-родительских отношениях, воспитании;
- форумы и виртуальные сообщества родителей, основанные на общих интересах и выступающие площадкой, где родители имеют возможность обсудить различные проблемы, с которыми они сталкиваются. Сюда относится достаточно большое количество сайтов, некоторые из них являются общероссийскими и не имеют четкой пространственной локализации (например, [materinstvo.ru](http://materinstvo.ru), сообщество [malyshi](http://malyshi) в ЖЖ), другие объединяют родителей по географическому признаку — месту проживания (например, [littleone.ru](http://littleone.ru), [sibmama.ru](http://sibmama.ru)).

Отличие интернет-ресурсов второго типа (форумы, интернет-сообщества) от информационных ресурсов и традиционных медиа состоит в том, что их пользователи сами становятся создателями контента. Они не только пассивно читают те или иные материалы, но и предлагают темы для обсуждения, вовлекаются в дискуссии, описывают собственный опыт, размещают фотографии или статьи, опубликованные на других ресурсах. Специфика интернет-сообществ по сравнению с реальными сообществами и группами заключается в том, что в них могут участвовать люди, находящиеся на значительном расстоянии друг от друга, при этом надолго не отрываясь от своих повседневных или профессиональных обязанностей. Такая форма общения при желании легко вписывается в распорядок дня каждого пользователя и не требует необходимости согласования и координации места и времени встречи участников. Это особенно актуально для молодых родителей (и прежде всего мам), чьё расписание подчинено ритму жизни и потребностям маленького ребёнка, а пространственные перемещения ограничены детской площадкой, поликлиникой и детским садом. Участниками виртуальных сообществ, кроме того, могут являться представители разных возрастных, профессиональных, социоэкономических групп, возможность встречи которых в реальной жизни маловероятна. Условия для присоединения к виртуальному сообществу — это наличие доступа в Интернет, а также желание разделить общий опыт (в нашем случае родительства), обменяться имеющейся информацией, расширить социальные сети, завести знакомства, дружеские и приятельские отношения. Важно также то, что каждый пользователь может выбрать не только удобное для него время для общения, но и формат и степень вовлечённости в коммуникацию. Репертуар возможностей, в отличие от реального общения, где интенсивность вовлечения и интеракции всегда достаточно высока, варьируется от активного онлайн-участия (пользователь практически постоянно находится в Сети и ведёт обсуждение в режиме реального времени) до эпизодического чтения дискуссий и постов интересующей темы, оставаясь при этом скрытым для других участников [Brady, Guerin 2010: 15].

Таким образом, перечисленные выше преимущества интернет-коммуникации делают виртуальные сообщества привлекательной формой общения для родителей. Эти ресурсы предоставляют потенциальную возможность преодолеть пространственную и социальную изоляцию, найти единомышленников и присоединиться к обсуждению интересующих проблем и тем. Актуальность таких обсуждений достаточно высока и во многом обусловлена необходимостью рефлексии и разделения своего опыта в контексте информационного пространства родительства, которое создают глянцево-журналы, популяр-

ные книги и издания по детской и родительской психологии, интернет-ресурсы, реклама, инструкции к многочисленным «высокотехнологичным» товарам и продуктам питания для детей, предложения на рынке образовательных и медицинских услуг, раннего развития детей. При этом традиционные каналы обмена опытом между родителями разных поколений в рамках одной семьи неэффективны, поскольку опыт представителей старшего поколения оказывается неприменимым в ситуации необходимости ориентироваться в мире новейших воспитательных технологий и товарного мира детства.

## **Построение сетевого сообщества: формальные и неформальные правила взаимодействия**

С точки зрения Джеймса Коулмана, источниками социального капитала выступают нормы и санкции, разделяемые сообществом, а также способы поддержки социальной интеграции и групповых ритуалов [Коулман 2001: 129]. Нормы, правила и ритуалы регулируют способы производства репутации участников внутри сообщества. На основе репутационных оценок происходит социальная интеграция и выстраиваются границы сообщества, препятствующие проникновению чужаков, производится доверие, циркулирует информация. Далее рассмотрим нормы и правила (формальные и неформальные) производства репутации и связанного с ней социального капитала.

Благодаря регистрации пользователи получают доступ к сетевому сообществу и имеющимся в его распоряжении ресурсам, становятся видимыми для других участников, создают свой профиль, виртуальное имя (ник и аватар). Регистрация даёт определённые права и подчиняет дальнейшие действия пользователей ряду правил. Если просматривать и читать обсуждения на форуме может любой пользователь Интернета, зашедший на этот сайт, то для того, чтобы оставлять комментарии или предлагать новые темы для обсуждений, необходима регистрация. Формальные правила касаются стиля и содержания сообщений на форуме. С точки зрения стиля, сообщения должны быть позитивными, благожелательными и не включать негативных оценок действий и мнений других участников. С точки зрения содержания, правила регулируют размещение коммерческих предложений и рекламы (для них существуют специальные разделы на форуме), запрещают политическую агитацию и маркетинговые исследования, а также предписывают соблюдать осторожность при обсуждении потенциально конфликтных тем (таких, как аборт, методы родовспоможения, вакцинация, религиозные и политические воззрения, методы воспитания). В целом правила декларируют необходимость общего позитивного настроения и одобрения действий других участников. Все разделы форума являются модерлируемыми. За соблюдением правил следят модераторы, они же могут предпринять санкции за их невыполнение, например, сделать предупреждение, отключить на время или навсегда (бан). За соблюдением правил также следят и сами пользователи, которые могут сообщить модератору о нарушении правил, нажав «желтую кнопку», что опять же приводит к санкциям со стороны модератора.

Правила также регулируют наделение формальными «статусами»<sup>6</sup> (или «званиями»), принятыми внутри сообщества. Каждый зарегистрированный участник форума получает «статус» (звание) — гость, частный гость, элита и т. п. Этот статус указывается рядом с ником и аватаром каждого пользователя и автоматически изменяется в зависимости от количества оставленных сообщений. Правила не предполагают существенных видимых привилегий пользователям в зависимости от их статуса. Исключением является организация оптовых закупок на сайте, о чём пойдёт речь ниже. В этом случае правила определяют необходимый порог количества сообщений (500) и стаж с момента регистрации пользователя (не менее 12 месяцев), дающие право выступать организатором оптовой закупки.

<sup>6</sup> Термин «статус» в данном случае употребляется не в социологическом смысле, а как способ определения позиции индивида, который используется сообществом.

Однако репутационные оценки участников сообщества не формализованы и могут складываться на различных основаниях. Перечислим некоторые из таких оснований:

- система формальных статусов (званий), описанная выше. Участники сообщества, обладающие наивысшими статусами, формально не имеют привилегий в коммуникации, однако на практике их суждения нередко воспринимаются как более авторитетные, они могут говорить от имени сообщества, оценивать действия других участников. При этом новички рассматриваются как менее компетентные; их мнение может игнорироваться и не приниматься в расчёт при обсуждении;
- система выделенных статусов, которые не входят в иерархию формальных статусов. Процедура их получения не формализована и основана на личных контактах и знакомстве с администрацией сайта, которое часто связано с ранним сроком регистрации на сайте. В отличие от формально установленной иерархии выделенные статусы лишены видимого иерархического измерения и представляют самонаименования их владельцев (например, Басилея, Пчёлка в колесе, Обнять и плакать и проч.). Наделение участника выделенным статусом демонстрирует то, что он занимает особую позицию, пользуется особым авторитетом и репутацией в данном сообществе. Наличие высокого формального звания или выделенного статуса свидетельствует о степени включённости в жизнь сообщества, о знакомстве со многими пользователями (личном и виртуальном). Высокостатусные участницы становятся узлами данной сети, вокруг которых происходит концентрация сетевого капитала. Они могут ретранслировать то, что происходило в сообществе ранее, какие темы обсуждались, что дискутируется в различных топиках в данный момент;
- реальная компетентность, информированность, опыт и профессиональная квалификация участников. Такие репутационные оценки имеют хождение в тематических обсуждениях и основаны на том информационном вкладе, который делает участник благодаря его позиции в реальной жизни. Например, в топике, посвящённом проблеме математического образования в школе, высокая репутация участника не будет напрямую связана с его формальным или выделенным статусом, а будет определяться его компетентностью в данном вопросе как реального учителя математики в школе. Или в топике, объединяющем родителей учеников конкретной школы, особым авторитетом будут обладать сообщения, оставленные директором данной школы, который является участником виртуального сообщества. В темах, связанных с уходом за детьми и протеканием беременности, наибольшее доверие вызовут суждения женщин, имеющих опыт материнства.

Несмотря на иерархию, выстроенную на формальных и неформальных основаниях, сообщество сохраняет характеристики сетевой горизонтальной интегрированной организации, где участник потенциально может вступить в коммуникацию с каждым участником или группой, попросив совета, помощи, передав информацию. Таким образом, он получает доступ к социальному капиталу сети и может быть уверен в том, что необходимая помощь, информация, ресурсы будут ему предоставлены в том или ином объёме при условии соблюдения формальных и неформальных правил коммуникации, принятых в данном сообществе.

## **Реципрокные обмены внутри сетевого сообщества: вклады и дивиденды**

Взаимодействие на форуме может быть рассмотрено не просто как общение, структурированное определёнными правилами; оно также позволяет получить целый ряд поддержек и видов помощи от других участников сообщества. Иными словами, участие в интернет-сообществах родителей — это способ решения практических проблем. «Молодые» матери (женщины, недавно родившие ребёнка) составляют

группу тех, кто наиболее нуждается в помощи сообщества, что обусловлено существенным изменением образа жизни в связи с материнством, сокращением частоты и количества реальных социальных контактов, осознанием ответственности за благополучие ребёнка, необходимостью получения нового экспертного знания о специфике ухода за ребёнком. Такие формы помощи традиционно являются феминизированными, то есть осуществляются женщинами и для женщин, и если раньше они оказывались в рамках расширенной семьи и (или) в географически локализованных сообществах, например соседей, то сейчас всё большее распространение получают «опосредованные», онлайн-формы такой поддержки [O'Connor, Madge 2004; Drentea, Moren-Crooss 2005; Brady, Guerin 2010].

Мы полагаем, что поддержки, которые могут получить родители благодаря участию в интернет-сообществе, циркулируют внутри этого сообщества в качестве основных ресурсов, которыми обмениваются участники. Другими словами, на форуме осуществляются обмен и накопление ресурсов, и этот обмен носит реципрокный характер. Под реципрокностью понимается немонетарное содержание обмена. При этом обмениваемые блага не приобретают формы товара, а имеют форму дара. При всей нерыночности, нетоварности и немонетарности данного типа обмена присутствует незримая калькуляция трансфертов. Дивиденды такого обмена могут иметь иную форму и значение, измеряться в других единицах, нежели осуществленные вклады. Например, множество сообщений, выражающих эмпатию другим пользователям, могут быть возвращены как эмоциональная поддержка от других участников и конвертироваться в статус (звание), повышая репутационную оценку данного пользователя внутри сообщества. Низовая благотворительность и материальная помощь форумчанам, оказавшимся в сложной жизненной ситуации (например, болезнь ребёнка или одного из членов семьи и т. п.), приводит к большей интегрированности в сообщество, увеличению социального капитала пользователя. Так, благодаря обмену поддержками внутри сообщества, происходит производство и накопление социального капитала внутри сети.

Реципрокный обмен не предполагает непосредственной и очевидной выгоды (период возвращения дара может быть существенно пролонгирован), однако его участники пытаются соблюсти баланс интересов. Реципрокные формы обмена исследователи относят к так называемой моральной экономике, предполагая, что они регулируются моральными принципами и нормами, происходят на основе симпатий и антипатий, статусов и этических принципов [Барсукова 2004b: 23]. Моральная экономика сообщества, базирующаяся на идеологии добрых дел и альтруистической помощи другим родителям, выстраивает символическую шкалу вкладов в сообщество. Далее рассмотрим более подробно, какие типы поддержек циркулируют внутри сообщества. Эти поддержки являются значимыми для политэкономии родительства, отвечая потребностям матерей из среднего класса и основываясь на их опыте материнства. Мы выделяем три основных типа поддержек: (1) эмоциональные, (2) информационные и (3) материальные, каждая из которых является значимой для политэкономии родительства.

## **Экономика эмоций**

Эмоциональная поддержка связана с потребностью деления собственного опыта и одобрения своих действий со стороны других участников, более опытных и (или) находящихся в сходной ситуации, имеющих опыт переживания подобных проблем в сфере как родительства, так и семейных отношений. Эмоциональные поддержки направлены на (1) преодоление ощущения ограниченности социального общения, (2) стремление разделить опыт и (3) нормализацию проблемных ситуаций. Рассмотрим каждый из выделенных видов эмоциональной поддержки как формы «работы» сообщества по производству и накоплению социального капитала.

## Преодоление ограниченности социального общения

Молодые матери испытывают потребность в общении, так как, находясь в отпуске по уходу за ребёнком, они оказываются ограничены в социальных контактах, ощущают социальную изоляцию в связи с нарушением привычных профессиональных и дружеских контактов. Респондентка описывает следующим образом чувство социальной изоляции, возникшее в связи с новой гендерной ролью: *«Просто все делятся на тех, у кого есть дети, и на тех, у кого нет детей. Но плюс ещё такая сильная асоциальность молодой матери, когда теряется навык общения с людьми. Я удивилась тому, насколько быстро и кардинально он теряется, этот навык, даже если говорить не об общении с друзьями и знакомыми, а вообще — в принципе — об общении. С друзьями просто совершенно, очень мало времени стало для того, чтобы общаться. Сначала просто было не до этого, а сейчас я чувствую, что мне этого очень сильно не хватает и многие контакты потеряны»* (Мария, 32 года, дочь 2,3 года).

Потребность в компенсации ограниченности социального общения особенно актуальна для периода «активного» материнства, когда практически всё время посвящается уходу и заботе о ребёнке: *«У меня сильно [изменился образ жизни после рождения ребёнка. — Ж. Ч., Л. Ш.], потому что я всё время, каждый день куда-то ходила, куда-то в ресторан, кафе, туда-сюда, это всё, постоянно с кем-то встречалась. После рождения ребёнка это всё как-то достаточно быстро закончилось»* (Вика, 28 лет, сын 2,1 года).

Молодые матери, представительницы среднего класса, сталкиваются с существенным изменением привычного образа жизни, переструктурированием режима дня, резким снижением интенсивности социального взаимодействия и контактов с другими взрослыми. Переживание социальной исключённости порождает стремление найти новые знакомства. Пространствами, где молодые матери могут познакомиться друг с другом, поделиться опытом, поддержать друг друга, выступают как реальные площадки (детские поликлиники, родильные дома, детские площадки во дворе, парки, скверы), так и виртуальные (интернет-сайты и форумы для родителей). Типичная «карьерка» участниц форума может быть описана следующим образом: регистрация на форуме во время беременности и (или) при планировании беременности; участие в обсуждениях с той или иной степенью интенсивности в рамках топика «Беременность — месяц за месяцем»; затем переход в подраздел «Наши дети — месяц за месяцем, год за годом». Участвуя в этих топиках, пользователи знакомятся друг с другом, устанавливают связи, которые могут приобретать форму не только онлайн-коммуникации, но и офлайн-общения. Приведем следующую цитату из интервью: *«В нашем топике “Июнят”, людей, которые родили своих детишек в июне. То есть этот топ создаётся, он ещё с беременности идёт. Там же есть разделы на форуме беременность и роды. И вот беременность там месяц за месяцем. Потом все там объединяются по месяцам, кто в какой месяц рождает. Все общаются там, все всё обсуждают. А потом это плавно, когда все рожают, перетекает в раздел “Дети”. Дети, там, месяц за месяцем, год за годом. И мы так и общаемся. Основной костяк у нас остался, и мы начали наши встречи, когда им было, по-моему, по три месяца. Мы начали встречаться, начали выползать — в общественные места, гулять в парках, ходить друг к другу в гости, и продолжаем это делать»* (Наталья, 29 лет, дочь 2,2 года).

Формат интернет-коммуникации предоставляет участникам сообщества родителей возможность удовлетворить потребность в общении, восполнить дефицит социального капитала благодаря эмоциональным вкладам в новые связи. Интенсивность и степень вовлечённости в интернет-коммуникацию, зависящая от количества сообщений, их эмоциональной тональности, эмпатичности определяют размер «дивидендов», получаемых участниками. Наиболее активные «вкладчики» могут с большей вероятностью трансформировать виртуальные слабые связи, то есть имеющие опосредованный характер, в сильные, то есть основанные на живом регулярном общении и даже дружбе. При этом важно, что в данном случае эффективность эмоциональных вкладов, их способность приносить дивиденды возрас-

тает благодаря участию нескольких пользователей. В сети практически постоянно присутствует кто-либо из готовых предоставить требуемую помощь и эмоциональную поддержку форумчан.

### **Разделение опыта**

Принятие материнской роли предполагает не только освоение соответствующих практических компетенций, но и навыки менеджмента эмоций и чувств в отношении ребёнка и партнёра. Молодая мать должна научиться приводить свои переживания в соответствие с конвенционально ожидаемыми чувствами любви и заботы в отношении ребёнка, выстроить отношения с партнёром в новой семейной ситуации, то есть должна научиться выполнять эмоциональную работу [Hochschild 2003]. Эмоциональные вызовы, с которыми сталкиваются участницы форума, переживаются как индивидуальная, глубоко личная проблема; её обсуждение не всегда возможно с реальным окружением, поскольку это угрожает идентичности, выстроенной в соответствии с идеалом счастливой матери и жены среднего класса. Форум предоставляет им возможность обсуждения эмоционально окрашенных, проблемных ситуаций в анонимном режиме: *«В виртуальном общении гораздо больше тем обсуждается. Гораздо легче обсудить какие-то темы виртуально: проблемы молодых мам, депрессии, проблемы с мужьями, проблемы у мужей в первый год жизни малыша, всем известные; что, мол, в жизни всё сильно поменялось, особенно когда первый ребёнок рождается. Это в Интернете обсуждается гораздо больше, я никогда ни с кем не обсуждала это во дворе, хотя вроде бы мы общаемся»* (Марина, 38 лет, сын 12 лет, дочь 5,5 года, сын 2,5 года).

Формат анонимного онлайн-общения позволяет участникам «проговорить» свои эмоции, страхи, фрустрации, не просто сделать их видимыми для себя, но и получить ожидаемую поддержку: *«Бывали ситуации, когда срочно-срочно нужна была моральная поддержка от энного количества народа, который тебя не очень хорошо знает. Тот же самый ЖЖ, там очень много личных моих знакомых, которые изначально были личными знакомыми. Мне бывает некомфортно там поплакаться и так далее. А здесь более анонимно, менее близкое общение. Бывали состояния настоящей паники, когда что-то там случилось, и мне нужно было, чтобы мне написали: “Ты хорошая, ты справишься, ты умница, у тебя всё получится”. То есть ты получаешь такую поддержку, и дальше уже решаешь проблему»* (Алёна, 28 лет, сын 2,2 года).

Разделение с кем-то своих чувств и эмоций, возможность обсуждения табуированных тем, касающихся личной жизни, выступают значимой поддержкой, получаемой участниками интернет-сообщества. Анонимность как обязательное условие общения на форуме создаёт ощущение безопасности и не формирует угрозы для реальной личности пользователя, связанной с возможностью разоблачения и компрометации. В данном случае общение устроено по типу группы самопомощи, в котором отношения и эмоциональные поддержки представляют собой не только возможность наладить коммуникацию с другими участникам, но и эффективно осуществить требуемую эмоциональную работу посредством проговаривания (прописывания) своих проблем, связанных с ними эмоций и получения поддержки и одобрения от других.

### **Нормализация проблемных ситуаций**

Виртуальное общение на форуме позволяет молодым родителям убедиться, что те проблемы, с которыми они сталкиваются, не являются опасными, но могут оказаться обычными, широко распространёнными, не представляющими угрозы, нормальными. Родители ощущают себя постоянными неопитами, вынужденными приобретать новый опыт, каждый раз заново осваивать родительскую роль (мать одного ребёнка, мать двоих детей, мать разнополых детей и т. п.), ориентироваться в многомерном информационном и дискурсивном пространстве родительства (экспертное знание, советы друзей, родственников, СМИ и т. п.) Родители часто испытывают страх, неуверенность в правильности своих



поступков, опасения относительно недостаточности собственной компетенции, которая может негативно сказаться на благополучии ребёнка. Интерактивный формат коммуникации на форуме обладает большими возможностями по сравнению с неинтерактивными медиа по нормализации проблемных ситуаций путём получения информации «из первых рук»: *«У меня есть всякие страхи, с которыми непонятно, куда идти. Страхи, которые можно сформулировать как проблему, а можно не формулировать. Ах, ребёнок рисует только чёрной краской. Скажи это какому-нибудь психологу, сразу: “Запущенный невроз — он видит мир в чёрном цвете”. Тут я вижу, какая-то мамаша пишет: “Ах, мой Гришенька рисует только чёрным, как вы думаете, что это?” И тут такие голоса: “И мой, и мой”. А кто-то пишет: “Мой два года назад тоже рисовал, а теперь у нас целая палитра”. И я думаю, что всё нормально. Для меня эта ситуация нормализовалась»* (Вера, 40 лет, сын 4 года).

Нормализация проблемных ситуаций и борьба с тревожностью также возможны и благодаря чтению и участию в разделах и топиках, где родители обсуждают сложности воспитания «особых детей», ухода за больными детьми. Знакомство с проблемами и повседневностью других даёт ощущение собственного благополучия и относительности собственной проблемы: *«Они [родители детей с проблемами физического и умственного развития. — Ж. Ч., Л. Ш.] занимаются детьми, и много занимаются. Ну, понятно, разные там дети, и такие, и такие < ... > Они там рассказывают свои истории. Как заниматься с ребёнком, очень, очень здорово. Какие-то полезные вещи. А во-вторых, читаешь и понимаешь, что у тебя всё хорошо. Какие тяжёлые дети, и как их тётки вытягивают и стараются ещё духом не падать»* (Дуня, 31 год, дочь 1,5 года).

Значимость взаимной поддержки и нормализации проблемных ситуаций осознаётся всеми участниками форума. Они не только просят о такого рода помощи и прибегают к ней, но сами всегда готовы предоставить эту поддержку: *«Проблемы, в принципе, у всех примерно одинаковые. На самом деле, у меня возникают ситуации, когда нет необходимости писать, когда кто-то спросил уже до этого. Там, проблемы со сном, проблемы с этим. И иногда ты можешь помочь человеку, сказав, что это не исключительно твоя проблема, а это проблема всех в этом возрасте»* (Алёна, 28 лет, сын 2,2 года).

Советы, эмоциональные поддержки и одобрения формируют определённые представления о нормальности своего опыта и его границах. Нормализация выступает значимой поддержкой, поскольку позволяет обсудить волнующие проблемы, справиться с собственными страхами и неуверенностью. Нормализация может осуществляться на индивидуальном уровне, а также на уровне сообщества, которое через множество обсуждений, коммуникаций и взаимодействий вырабатывает свои нормативные представления о смысле родительства, приемлемых и одобряемых практиках родительства. Эти представления, хотя включают достаточно широкие смысловые и часто конкурирующие между собой поля (например, относительно приемлемых практик родов), имеют достаточно определённые границы (например, все участники разделяют идею рефлексивного подхода к подготовке к родам) и вписаны в стили жизни, характерные для среднего класса. Разделение идеологии родительства, характерной для сообщества, способствует формированию солидарности участников данного сообщества.

Экономика эмоций, связанная с удовлетворением потребностей молодых матерей в общении, разделении опыта и преодолении страхов собственной некомпетентности, является существенной частью политэкономии современного родительства, поскольку благодаря поддержкам, предоставляемым сайтом, женщины могут более эффективно приводить свои личные чувства и переживания в соответствие с теми позитивными образами счастливых родителей, производящимися медийными дискурсами, индустрией детства. Эмоции представляют собой тонкую субстанцию, нематериальное благо, циркулирующее в сетях обмена, однако работа по их управлению и нормализации может быть вполне ощутимой и трудоемкой для индивида. В рыночном обмене эмоциональная работа способна приобретать реальную денежную стоимость в виде оплаты услуг нянь, профессиональных психологов, психоаналитиков и т. п. Интернет-сообщество предоставляет собой способ минимизации подобных расходов (не только

с точки зрения рыночной рациональности, но и в силу принятых культурных норм реализации эмоциональной жизни). Индивидуальная потребность в такого рода психологической помощи удовлетворяется в данном случае благодаря участию сообществе, в котором множество участников осуществляют эмоциональные вклады, а потому потенциальная отдача и помощь мультиплицируется.

## Экономика знания

Обмен информацией представляет собой важный ресурс для производства социального капитала в связи с тем, что в современном мире информация имеет большое значение для действия, а приобретение информации становится дорогостоящим делом. Индивид может сократить свои временные и материальные затраты на получение информации, общаясь с людьми, уделяющими этому вопросу больше внимания, и экспертами [Коулман 2001: 128–129]. Как было показано выше, современное родительство является сложным информационным полем, агентами которого выступают производители товаров и рекламы, авторы и издатели глянцевого журналов и книг для родителей, педагоги, психологи, врачи. Родители сталкиваются с необходимостью выбора того или иного товара или услуги, соотнося его с потребностями ребёнка и нормативными предписаниями в отношении содержания родительства, транслируемыми экспертами и медиа. Таким образом, знание и информация — важная составляющая политэкономии современного родительства, а способом оптимизации их получения может выступать участие в интернет-сообществе. Мы относим к экономике знания следующие виды поддержки, имеющие отношение как к родительству, так и организации частной сферы в целом: (1) получение практического знания и советов об организации ухода за детьми и домашнего хозяйства, (2) совместное экспертирование пользователями товаров и услуг.

### Получение практического знания и советов

Значительная часть постов на форуме связана с обменом между участниками советами, ноу-хау, знаниями о том, как правильно и эффективно решить ту или иную практическую проблему, возникающую в повседневной жизни в связи с планированием свадьбы, беременностью, родами, воспитанием детей и т. п. Эти поддержки также могут касаться советов о том, как приготовить то или иное блюдо, организовать посадки на даче, ухаживать за домашними растениями и животными, то есть они связаны со всеми аспектами организации быта, которые можно назвать «секреты домоводства». Участницы форума рассматривают такого рода советы как важный ресурс, облегчающий поиск и получение необходимой информации по широкому кругу тем: *«Я примерно представляю, что, если меня заинтересует, допустим, строительство, то на “S” можно почитать всё и о ремонте, и о строительстве. Если меня интересуют домашние животные, дети подрастут, тогда, соответственно, можно будет там море информации почерпнуть»* (Марина, 38 лет, сын 12 лет, дочь 5,5 года, сын 2,5 года).

Принцип организации и форма подачи информации в виде простых и конкретных советов и ноу-хау является, по мнению пользователей, бесспорным преимуществом интернет-форума по сравнению с другими источниками информации: *«Более доступная информация просто, потому что в основном информацию, если не из Инета, книгу опять же тяжело читать, потому что книгу надо читать всю. То есть сидеть конспектировать, не все на это пойдут. А тут ты быстро нашел информацию, которая тебе конкретно нужна. А с родителями... То есть откуда информация? Информация от родителей. А с родителями... Не всегда она подходит тебе по мировоззрению, по складу характера, особенно в каких-то бытовых вещах»* (Алёна, 28 лет, сын 2,2 года).

Форум представляет собой площадку, где традиционно маркированные как женские опыт и навыки, связанные с выполнением домашней работы и воспитанием детей, становятся востребованными, обретают публичную значимость и оказываются легитимной сферой самореализации женщин. При этом в

данном типе обмена важен не просто сам факт участия и интенсивность взаимодействия, но и качество этого вклада, зависящее от опыта, компетенций и информированности пользователя.

### Совместное экспертирование товаров и услуг

Участники форума обмениваются не только практическими навыками и ноу-хау; значимой частью виртуальной коммуникации является совместное производство «объективного» знания о доступных товарах и услугах. Мы назвали этот тип коммуникации экспертированием, подразумевая, что участники выступают как обыденные эксперты, пользователи сервисов и потребители товаров, обмениваются своим потребительским опытом, оценивают преимущества и недостатки конкретных товаров и услуг. Практически все респонденты, принявшие участие в исследовании, использовали данный тип поддержки при поиске «развивалок», детских садов, школ, бассейнов и других сервисов для детей. Участницы сайта советуют и пользуются рекомендациями друг друга при выборе поставщика услуг. В этом случае личное знакомство участниц является условием доверия предоставляемой информации: *«Мне сайт очень помог, когда я выбирала роддом со вторым ребёнком, это было для меня очень важно и серьёзно, и я сайту благодарна, потому что именно этого врача, которого я выбрала, я выбрала именно благодаря сайту. То есть при первой встрече с ней у меня не возникло такого особого желания именно с ней рожать ребёнка, но я положила на мнение сайта, потому что это было мнение людей, которых я знала лично»* (Марина, 38 лет, сын 12 лет, дочь 5,5 года, сын 2,5 года).

Другой формой экспертирования является составление рейтингов, «чёрных списков» и коллекций отзывов о работе поставщиков услуг. Хотя в данном случае речь идёт о субъективных оценках пользователей, благодаря публикации и суммированию на форуме они приобретают значение «объективного» знания в виде коллективной оценки в списке. Рейтинги и «чёрные списки» составляются для оценки качества услуг детских дошкольных учреждений, школ, врачей, медицинских клиник, фотографов, нянь, домработниц, строителей. В приведённой ниже цитате из интервью респондентка описывает стратегию поиска детского сада на основе разного типа информации: рейтинги, отзывы и личные рекомендации. Типичная стратегия поиска необходимой информации предполагает обращение к различным данным, доступным на сайте: *«По отзывам и рейтингам сначала... Ну, естественно, по близости к дому <...>. То есть я выбирала там то, что на прилегающих улицах. Потом прочитала про них отзывы, списалась с мамочками, чьи дети ходят туда. Вот так и выбрала»* (Наталья, 29 лет, дочь 2,2 года).

Совместное экспертирование, кроме того, касается не только услуг, но и товаров для детей и их производителей. Например, на форуме активно обсуждаются такие товары, как автокресла для детей, коляски, детское питание, лекарства, игрушки, книги для детей и т. п. Экспертирование товаров способствует формированию потребительских стандартов сообщества. Обсуждение пользователями конкретных товаров приводит к выделению набора брендов, которые признаются сообществом как качественные, функциональные и престижные. Обмены информацией о товарах также способствуют (вос)производству нормативного для данного сообщества представления о том, как «правильно» должен быть экипирован ребёнок; список необходимых вещей включает наименование предметов и их производителей. Сообщество родителей в этом случае конституируется как сообщество потребления [Бурстин 1993]. Одна из респонденток определяет данное виртуальное сообщество как специфическую потребительскую культуру товаров и брендов: *«Есть какая-то определённая культура, и в ней вот это — хорошо, вот это — круто. И причём эти вот бренды, которые там высоко ценятся. Примеры? Ну, если это коляска-трость, то это McLaren, это круто»*. Она же описывает процесс производства потребительских стандартов: *«Например, если есть топик “Какие ботинки купить на зиму?”, то сразу, моментально, люди пишут “Kouma”, “Kouma”, “Kouma” — 150 постов одинаковых. Игрушки — то же самое, там фирмы “Surprise”, “Tiny Love”* (Серафима, 32 года, сын 2 года 10 месяцев). Бренды, ратифицированные сообществом, становятся знаками, при помощи которых участники форума могут также опознать друг друга в реальной жизни.

Взаимодействие участников сообщества по поводу потребления товаров также связано с обменом информацией о скидках и распродажах, ассортименте и качестве товаров в крупных супермаркетах и торговых сетях. Обмен этой информацией тем более эффективен, чем больше пользователей в нём участвуют, насыщая информационное поле: *«Я сижу в топике, который называется “Распродажа в «Карусели»”. Дело в том, что несколько лет назад в “Карусели” были какие-то безумные распродажи, когда можно было купить — не знаю — купальник за рубль. Этих ценников не было, но эти товары, они реально продавались, и топик был очень большой, кто что-то находил, выкапывал, об этом постоянно писали, и это был такой, в общем, массовый психоз. Там уже была сформирована определённая субкультура, в этом топике. И если ты куда-то поехал, ты не то что обязан, но хорошим тоном считалось отписать, что ты там и за сколько купил, что было дорого, что дешёво»* (Серафима, 32 года, сын 2 года 10 месяцев).

Если экономика эмоций способствует налаживанию связей в сообществе, становится основой производства социального капитала, способствует формированию доверия участников сообщества друг к другу благодаря разделяемой идее взаимопомощи, альтруизма и добрых дел, то экономика знания позволяет оптимизировать вполне реальные затраты участников на поиск информации, покупку товаров, даёт возможность снизить риски приобретения некачественных товаров и услуг, приобрести более дешёвые товары. Таким образом, участие в интернет-сообществе помогает оптимизировать временные и материальные расходы, сделать политэкономии родительства более эффективной.

## Экономика вещей

Под экономикой вещей мы понимаем обмен материальными предметами на форуме, который носит реципрокный характер. Этот тип взаимодействия внутри сообщества вырастает из логики функционирования и специфики потребностей домохозяйств с детьми. Организация заботы о ребёнке, особенно в первые годы его жизни, связана с интенсивным потреблением со стороны родителей. С одной стороны, потребительская логика таких домохозяйств определяется характером «естественных» потребностей ребёнка, связанных с его быстрым ростом и развитием, удовлетворение которых подразумевает быструю смену вещей — одежды обуви, игрушек, товаров ухода и т. п. С другой стороны, эти потребности акселерируются индустрией детства. Реклама, глянцевого журналы, специализированные издания для родителей, экспертные рекомендации создают представления о специфичности потребностей ребёнка на различных этапах его взросления, предлагают списки «необходимых вещей», которыми ребёнок должен быть экипирован к моменту достижения определённого возраста. Стараясь быть компетентными, родители потребляют с опережением, приобретая вещи заранее, «на вырост». Респонденты в интервью говорят о том, что в их доме остаётся большое количество детских вещей «практически новых», «одетых один раз» или совсем не использованных: *«У меня была книжка про беременность и роды, там было написано про каждый месяц беременности, как развивается плод... советы, что нужно делать, и она заканчивалась родами и списком, что нужно иметь при рождении. Я всё это купила, поскольку первый ребёнок... Но потом оказалось, что половина этого не нужна была, например, какие-то бутылочки, щипцы для кипячения. То же самое было и с детскими вещами, ползунков всяких много оставалось»* (Ольга, 36 лет, сын 12 лет).

Эти новые и малоиспользованные вещи осознаются родителями как потенциально полезные, которые жалко выбросить. Это «излишки» домашнего быта, их можно продать, отдать, подарить: *«Вещей от детей много остаётся. Мы детям много всего очень покупаем, то есть у нас буквально вся квартира завалена, везде, куда ни ткни, какие-то детские вещи. И конечно, много очень отдаём знакомым, но вот когда некому отдать, так жалко выбрасывать»* (Марина, 38 лет, сын 12 лет, дочь 5,5 года, сын 2,5 года).

Товары, обладающие потенциальной ценой на вторичном рынке, например, «фирменные» коляски, дорогие игрушки, высокотехнологичные предметы ухода, предметы мебели и т. п., респонденты стараются продать, воспользовавшись специализированным разделом форума «Доска объявлений». В этом случае форум ничем не отличается от других посреднических сайтов, публикующих объявления о покупке и продаже товаров, хотя респондентки отмечают, что на форуме, в силу «большого предложения товаров», цены ниже, чем в газетах бесплатных объявлений. Сайт, однако, рассматривается ими как удобная виртуальная площадка, где рядом с топиками, в которых происходит обмен информацией и эмоциональная поддержка, присутствуют топики по покупке и продаже вещей.

В сферу немонетарного обмена, подчиняющегося правилам реципрокности, попадают предметы, имеющие стоимость потребительскую, но не имеющие стоимости меновой. Иначе говоря, это предметы, которые не могут вторично стать товарами, потому что они «бесценны» [Копытофф 2006: 143]. Данные предметы либо слишком дешёвы (например, недорогая одежда, игрушки), либо их вторичная продажа ограничена правилами торговли (остатки лекарств, памперсы, салфетки). К «не товарам» также относятся уникальные, любимые вещи, связанные с важными событиями в жизни мамы и её ребёнка, например конверт для выписки из роддома: «Продать не могу — рука не поднимается». Эти предметы могут быть либо переданы во временное пользование, подарены нуждающимся, либо выброшены. Мы полагаем, что такие «бесценные» товары в большинстве случаев составляют «обменный фонд» сообщества, доступ к которому имеет каждый зарегистрированный пользователь, и циркулируют в основных двух обменных регистрах — коллективная помощь и индивидуальный обмен.

### *Коллективная помощь*

Этот вид обмена предполагает организованные совместные действия по сбору вещей для адресной помощи нуждающимся детям и родителям. Такие действия вписаны в разделяемую сообществом идеологию добрых дел, взаимопомощи, ответственности за благополучие не только собственных, но и других детей. На форуме периодически открываются топики, где содержатся призывы сдать кровь, собрать деньги, купить лекарства, оказать волонтерскую помощь, отдать необходимые новые или подержанные вещи (одежда, детские коляски, одеяла, постельное бельё, памперсы, игрушки и т. п.). Помощь при этом может предназначаться другим участникам сайта, попавшим в сложную жизненную ситуацию, а также людям или организациям (например, детским домам), формально не принадлежащим сообществу. Активные участники форума берут на себя роль организаторов сбора помощи и координаторов совместных действий. Как правило, пользователи, оказывающие помощь, не встречаются друг с другом в реальной жизни (например, если речь идёт о переводе денег на банковский счёт, сдаче крови в поликлинике) или контактируют с активистом топика, осуществляющим координацию коллективной помощи. Реже они встречаются в реальной жизни для совершения совместных действий, например, посещения праздника в детском доме. Все эти действия невозможны без взаимного доверия, которое генерирует сообщество. Репутация на форуме и взаимные знакомства гарантируют, что собранная помощь действительно будет доставлена в форме благотворительности и именно заявленному адресату. Дивиденды же не всегда очевидны, напрямую не соотносятся с затратами и могут варьироваться от повышения репутации в сообществе и надежды на его помощь в случае необходимости до морального удовлетворения от совершения «доброего поступка».

### *Индивидуальные обмены*

Данный вид обмена предполагают акты безвозмездной передачи или немонетарного обмена подержанной одеждой, обувью, книгами, учебниками, медикаментами, тетрадями, прописями и т. п., совершаемые внутри сообщества. Иногда они имеют форму дара, а иногда — бартера (например, подержанные детские вещи обмениваются на влажные салфетки). Такие формы обменов происходят внутри мини-сообществ на форуме, где общение характеризуется высокой степенью близости и открытости.

Такие мини-сообщества формируются внутри топиков, посвящённых общению пользовательниц, находящихся в сходной и часто сложной жизненной ситуации (например, одинокие мамы; матери детей с ограниченными возможностями; вдовы; женщины, проходящие курс лечения от бесплодия, и т. п.). Участницы этих форумов с большей готовностью предоставляют информацию о своей реальной личности: выкладывают фотографии — свои и детей, сообщают свои реальные имена, адреса и жизненные истории. Внутри этих топиков слабые виртуальные связи довольно быстро трансформируются в сильные, реальные, дружеские связи, предполагающие общение, встречи, совместное проведение времени и оказание посильной помощи в реальной жизни. Однако и в других мини-сообществах и топиках внутри форума, где устанавливаются постоянные связи и отношения, возможны реципрокные обмены. При этом менее обеспеченные и экономические успешные форумчанки с большей готовностью включаются в такие обмены. Одна из респонденток, одинокая мать, отмечавшая в интервью, что нуждается в деньгах, рисует следующую картину обменов, которые, по всей вероятности, помогают ей частично компенсировать недостаток средств: *«Когда долго сидишь на этом форуме, там все эти тётеньки, ты их уже знаешь. Когда ребёнку был один годик, мне такой шикарный костюм дали! Я понимаю, что этот костюм одену один раз... с бабочкой, жилетка. Я одену его один раз. Зачем мне его покупать? Мне дала женщина, мы одели, пофотографировались на праздник, отдали обратно. То есть там всякие кровати, коляски... А вот кровать я сначала купила. Потом поняла, что сделала это абсолютно зря, потому что их отдают очень много. Потом мне дали другую кровать < ... >. Коляску мне отдали. Потом она мне надоела, я решила с кем-то поменяться, взяла другую»* (Анфиса, 21 год, сын 3,5 года).

Форум в случае индивидуальных обменов (так же как и коллективной помощи) выполняет посредническую функцию, позволяя встретиться «продавцу» и «покупателю», тому, кто имеет излишки вещей, и тому, кто нуждается. В то же время он выступает гарантом добросовестности неденежных сделок — обменов и дарений, например, гарантом того, что пожертвованные вещи не будут проданы реципиентом на том же самом форуме или использованы ненадлежащим образом. Если в случае коллективной помощи добросовестность сделки в большей степени гарантируется репутацией организаторов совместных действий, то индивидуальные обмены чаще удостоверяются личным знакомством дарителя и реципиента.

Таким образом, обмены вещами, как и выделенные выше эмоциональный и информационный типы обменов, вносят вклад в политэкономия домашнего хозяйства. Форум помогает минимизировать время и усилия владельцев «излишков» вещей на поиски потенциального получателя даров, а тем, кто нуждается в этих вещах, помогает оптимизировать процесс обеспечения благосостояния домохозяйства. В отдельных случаях участие в сообществе приносит вполне ощутимые дивиденды, позволяя экономить деньги или получать прямую материальную помощь. Нуждающимся форумчанам поддержка сообщества помогает выжить, заменяя традиционную взаимовыручку внутри семьи или поддержку со стороны государственных институтов.

## **Вместо заключения: социальный капитал сообщества и эффективные бизнес-модели**

Структура форума способствует производству и накоплению социального капитала. Основными смысловыми сферами коммуникации на форуме, в которых этот капитал производится, являются обсуждения, связанные с эмоциональной поддержкой, обменом информацией и вещами. Все эти тематические формы взаимодействия не имеют экономического характера в прямом смысле этого слова, а представляют собой построенные на реципрокной основе обмены сочувствием, советами, доступной информацией и «ненужными» вещами. Однако в результате таких обменов создаются связи, которые часто кон-

ституируются не как личные отношения между отдельными индивидами, а как репутация, уважение и доверие, возникающие между множеством индивидов как участниками сообщества.

Уникальность исследуемого нами сообщества связана с тем, что в данном случае можно измерить накопленные в сообществе капитал и доверие, соотнеся их с исчисляемыми единицами денежных сумм, которые циркулируют в одном из разделов форума. Джеймс Коулман утверждал, что структура, созданная для одних целей, может быть использована для других [Коулман 2001: 125]. Администрация сайта и участники сообщества сумели превратить упомянутый раздел в эффективную бизнес-структуру, которая построена на доверии внутри сообщества. Этот бизнес представлен коллективными оптовыми закупками. Опишем алгоритм действий их осуществления. Участник (назовем его *У*), имеющий репутацию на форуме, объем которой установлен формальными правилами сайта, становится организатором оптовой закупки. Такой пользователь должен иметь стаж участия в работе форума не менее одного года или определенное количество сообщений в своем активе. *У* открывает топик и публикует объявление, предлагая товары, которые можно приобрести при его посредничестве. *У* сообщает информацию об ассортименте с указанием стоимости товаров и порядка их оплаты. Пользователи, желающие приобрести эти товары, отмечают, какие товары их интересуют, и переводят необходимую сумму на личный счёт *У*. Собрав заказы и получив полную оплату, *У* осуществляет закупку, после чего публикует в своём топике информацию о времени и месте получения заказов. В данном случае все участники этой транзакции выигрывают. Организатор *У* получает прибыль, поскольку берёт процент за посредничество. Администрация сайта также берет определённый процент. Участники оптовой закупки приобретают товары по оптовой цене, которая оказывается (даже за вычетом посреднических процентов) ниже розничной в магазине.

Такая бизнес-схема была бы невозможна без доверия в сообществе, поскольку участники закупок осуществляют полную предоплату своих заказов, переводя определённую сумму часто абсолютно незнакомому человеку — организатору закупки. При этом переводимая сумма может быть отнюдь не мизерной. На сайте встречаются объявления о закупке, где указанная организатором минимальная сумма платежа составляет 20 тыс. руб. По нашему мнению, размер денежных транзакций позволяет оценить степень доверия в сообществе. Как мы пытались показать, это доверие возникает не на пустом месте. Оно основано на репутации организаторов закупок, приобретённой ими в качестве таковых. Примечательно, что администрации сайта не имеет никаких действенных механизмов борьбы с недобросовестными организаторами, кроме их «пожизненного бана» (что не исключает возможность их повторной регистрации на сайте под другим ником). Однако формальные правила в отношении организаторов закупок (стаж и количество сообщений) являются препятствием для оппортунистов, регистрирующихся на сайте специально с целью мошенничества. Кроме того, в сообществе есть внутренние механизмы борьбы с недобросовестными закупщиками. Форумчане составляют «чёрные списки», а обмен информацией и обсуждения на форуме помогают «вычислять» повторно зарегистрировавшихся оппортунистов. Более того, репутация в качестве добросовестного организатора закупок позволяет увеличивать суммы переводов, а также прибыль.

Социальный капитал и доверие могут быть конвертированы не только в экономическую прибыль, но и в защиту своих гражданских прав. Сообщество также может использовать силу слабых связей для коллективной мобилизации в случае необходимости защиты коллективных интересов и прав участников. При изучении контента сайта обнаруживаются множество примеров организации таких коллективных действий, как сбор подписей под обращениями к властям, организация пикетов и митингов для выражения несогласия и требования прав по ряду вопросов — увеличение квот на бесплатное получение услуг НВРТ, реформа бюджетной сферы и других социально значимых проблем.

Все эти реальные активности пользователей становятся возможны благодаря специфике интернет-коммуникации, облегчающей присоединение к сообществу и поддержание контактов между участниками, а также они связаны с принципами реципрокного обмена эмоциональными, информационными и материальными поддержками внутри сообщества, которые циркулируют и накапливаются в виде социального капитала, доверия и репутации участников. Виртуальное сообщество представляет собой институционализированную структуру, дающую возможность супераддитивности поддержек, когда получаемые отдельными членами дивиденды оказываются большими, чем внесённые ими вклады. Участие в данном сообществе предоставляет способы оптимизации политэкономии родительства и приватности.

## Литература

- Ассонова Е. 2010. Новые ценности в детско-родительских отношениях. *Pro et Contra*. 1–2 (48). Январь – апрель: 78–93.
- Бурстин Д. Дж. 1993. Сообщества потребления. *Thesis*. 3: 213–254.
- Градскова Ю. 2010. Когда отдавать ребёнка в детский сад и платить ли воспитателю? Родительство, гендер и учреждения дошкольного воспитания в интернет-форумах. *Laboratorium. Журнал социальных исследований*. 3: 44–57.
- Барсукова С. 2004а. Движение во времени. От «второй» экономики СССР к неформальной экономике современной России. *Свободная мысль XXI*. 1: 28–40.
- Барсукова С. 2004б. Реципрокные взаимодействия. Сущность, функции, специфика. *Социологические исследования*. 9: 20–29.
- Барсукова С. 2006. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами. В сб.: Нуреев Р. М. (общ. ред.). «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. М.: ИД ГУ ВШЭ; 370–394.
- Возникновение гражданского родительского сознания. 2010. *Pro et Contra*. 1–2 (48). Январь – апрель (тематический выпуск).
- Ильин С. 2006. Второй ребёнок. *Наши деньги*. 27:54–57. URL: <http://www.nashidengi.ru>
- Копытофф И. 2006. Культурная биография вещей: товаризация как процесс. В сб.: Вахштайн В. М. (ред.) *Социология вещей*. М.: ИД «Территория будущего»; 134–169.
- Коулман Дж. 2001. Капитал социальный и человеческий. *ОНС*. 3: 121–139.
- Радаев В. В. 1998. *Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика*. М.: Центр политических технологий.
- Радаев В. В. 2002. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. *Экономическая социология*. 3 (4): 20–32. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/634/586/1234/ecsoc\\_t3n4.pdf#page=20](http://ecsoc.hse.ru/data/634/586/1234/ecsoc_t3n4.pdf#page=20)
- Семёнова В. 1998. *Качественные методы: введение в гуманистическую социологию*. М.: Добросвет.



- Свешникова О. 2010. Российские родители: новое в поведении и мировосприятии. *Pro et Contra*. 1–2 (48). Январь – апрель: 61–77.
- Чернова Ж., Шпаковская Л. 2010. Молодые взрослые: супружество, партнёрство и родительство. Дискурсивные предписания и практики в современной России. *Laboratorium. Журнал социальных исследований*. 3: 19–43.
- Brady E., Guerin S. 2010. «Not The Romantic, All Happy, Coochy Co Experience»: A Qualitative Analysis of Interactions on an Irish Parenting Web Site. *Family Relations*. 59: 14–27.
- Cook T. 2004. *The Commodification Of Childhood. The Children's Clothing Industry and the Rise of the Child Consumer*. Durham: Duke University Press.
- Drentea P., Moren-Cross J. L. 2005. Social Capital and Social Support on the Web: The Case of an Internet Mother Site. *Sociology of Health and Illness*: 920–243.
- Hochschild A. 2003. *The Commercialization of the Intimate Life: Notes from Home and Work*. San Francisco; Los Angeles: University of California Press.
- Ledeneva A. 2006. *How Russia Really Works: The Informal Practices that Shaped Post-Soviet Politics and Business*. Ithaca; London: Cornell University Press.
- Lin N. 1999. Building Network Theory of Social Capital. *Connections*. 22 (1): 28–51.
- Lin N. 2001. *Social Capital*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lonkila M. 2011. *Networks In The Russian Market Economy*. London: Palgrave Macmillan.
- O'Connor H., Madge C. 2004. «My Mum Thirty Years Out Of Date». The Role Of The Internet In The Transition To Motherhood. *Community, Work & Family*. 7 (3): 351–369.
- Putnam R. 2000. *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. NY: Touchstone.
- Schor J. 2005. *Born to Buy*. NY; London; Toronto; Sydney: Scribner.
- Smith-Doerr L., Powell W. 2005. Networks and Economic Life. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press; 377–402.
- Swedberg R., Granovetter M. 2001. Introduction to the Second Edition. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds). *The Sociology of Economic Life*. 2nd ed. Boulder, CO: Westview Press: 1–28.
- Williams C., Round J. 2007. Beyond Market Hegemony: Re-Thinking the Relationship Between Market and Non-Market Economic Practices. *International Journal of Economic Perspectives*. 1 (3):148–162.

## ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

О. С. Караева, Л. Р. Камальдинова

# Генетически модифицированные продукты: позиции основных участников продовольственного рынка



**КАРАЕВА Ольга Сергеевна** — студентка 4-го курса факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

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



**КАМАЛЬДИНОВА Лидия Рафаильевна** — студентка 4-го курса факультета социологии, стажер-исследователь Центра внутреннего мониторинга НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: [kamaldinova@yandex.ru](mailto:kamaldinova@yandex.ru)

*В данной работе появление генетически модифицированных продуктов, а также практики маркировать товары лейблом «Не содержит ГМО!» рассматриваются как критический момент в истории российского потребительского рынка. Введение в массовое потребление продуктов, произведённых с использованием технологий генной инженерии, представляет собой противоречивый процесс, поскольку безопасность ГМ-компонентов для здоровья человека пока не доказана. В связи с этим особый интерес представляют позиции основных акторов рынка относительно внедрения генетически модифицированных продуктов в условиях неопределённости их последствий. Работа основана на данных полуформализованных интервью с представителями восьми компаний-производителей и количественного опроса москвичей, дополненных результатами экспертных интервью с врачами. В качестве общего подхода используется экономическая теория конвенций.*

**Ключевые слова:** генетически модифицированные организмы (ГМО); здоровье; продовольственный рынок; теория конвенций; порядки обоснования ценности.

### Введение

Одним из важнейших элементов национальной продовольственной безопасности является формирование требований к качеству пищевых продуктов. Сегодня в этом контексте активно обсуждается вопрос меры регулирования в отношении генно-модифицированных компонентов при производстве продуктов питания.

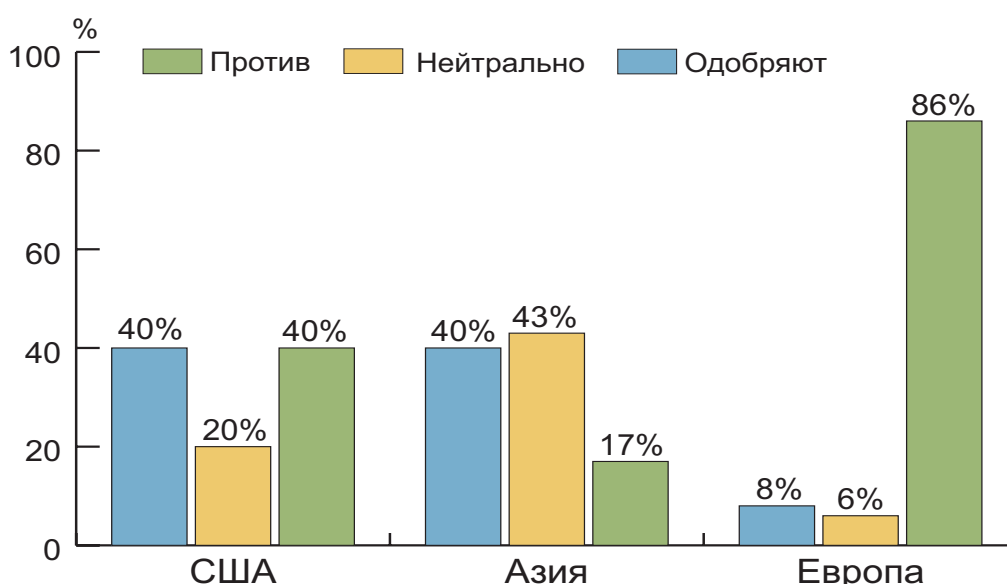
В настоящее время происходит коммерциализация ГМО: трансгенные технологии активно применяются в производстве продуктов питания по всему миру, и в эту сферу вовлечены значительные финансовые потоки. Так, суммарная прибыль транснациональных корпораций, «занимающихся разработкой, выращиванием, продажей ГМ-растений, достигает 3–5 млрд долл., и предполагается, что к 2020 году эта цифра возрастет до 50–100 млрд долл.» [Барашев 2007: 11]. Рост экономической составляющей трансгенных технологий позволяет говорить о том, что появление ГМО трансформирует хозяйственный процесс.

На первый взгляд, дебаты вокруг ГМО сводятся к вопросу качества подобного рода продуктов. Однако происходящее может быть рассмотрено и как

процесс формирования новых институциональных рамок, в которых в дальнейшем будут функционировать российские продовольственные рынки. Появление новых правил затрагивает интересы широкого круга акторов. Возникновение дебатов о ГМО, а вместе с ними и пока что рекомендательных норм о соответствующей маркировке пищевых продуктов — критический момент в истории российского потребительского рынка, когда необходимо выработать единую позицию в отношении ГМО. Эта позиция может серьезно отразиться на российском потребительском рынке в будущем.

Анализ международного опыта государственного регулирования свидетельствует об отсутствии единой мировой конвенции относительно применения современных биотехнологий. Одна группа стран во главе с США придерживается либеральных мер в области ГМО и является сторонником свободной торговли генетически модифицированными товарами. Европа же представляет собой другой полюс в данном отношении. Европейское законодательство нацелено на недопущение возможных рисков для общества, потенциально сопутствующих внедрению сомнительных инноваций. В 2003 г. ЕС был принят закон об обязательной маркировке продукции, произведённой с помощью биотехнологий (GMO или non GMO), при предельном содержании ГМО в 0,9% [GMO Traceability... 2003]. Данный процент установлен исходя из допущения, что использование генетически модифицированных организмов в какой-то мере может быть неизбежным или случайным.

Таким образом, России предстоит определить свою позицию в этих дебатах. При этом речь идёт не только о выработке абстрактной политики в высших эшелонах власти. Согласно исследованиям, политика государственных органов в целом соотносится с позициями потребителей относительно применения разработок биотехнологий. Так, например, американцам свойственно большее одобрение продуктов с ГМО в противовес осторожным европейцам, которые выказывают к ГМО явное негативное отношение. В Азии же нет чёткой позиции, и большинство жителей предпочитают сохранять нейтралитет по данному вопросу (см. рис. 1).



*Примечание.* На основе данных: Pew Initiative/Mellman Group (2003, 2004), Gallup (2001), Hallman (2004), IFIC (2005), GE Public Debate Steering Board (2003).

**Рис. 1.** Отношение потребителей к ГМО в различных странах

Нужно сказать, что в нашей стране также делалась попытка урегулировать отношения участников и была выбрана смешанная законодательная модель, основанная преимущественно на базе европейских норм. Главным санитарным врачом РФ в 2007 г. были установлены санитарно-эпидемиологические правила, аналогичные принятым в ЕС, согласно которым пищевые продукты, содержащие более

0,9% компонентов генно-модифицированных организмов, подвергаются обязательной маркировке об указании наличия в них ГМО [Постановление...№ 42].

Наряду с этим Правительством Москвы [Постановление... № 88-ПП] было в том же году внесено предложение о добровольной маркировке товаров знаком «Не содержит ГМО!». Получить разрешение на её введение могут любые компании-производители, прошедшие за счёт собственных средств проверку в лабораториях на отсутствие содержания ГМО в предельно допустимых нормах. Предполагалось, что данное правило позволит потребителю лучше ориентироваться в собственном выборе между продукцией с ГМО и без ГМО и будет служить поддержкой для добросовестных производителей.

Однако появление биотехнологий на российском рынке произошло относительно недавно, и процесс установления более или менее согласованного порядка пока находится в начальной стадии. В связи с этим особый интерес представляют позиции, занимаемые различными участниками продовольственного рынка относительно использования ГМО в производстве продуктов питания, а также относительно проводимой государством политики в этой области. В российских социологических исследованиях изучению этого вопроса специального внимания до настоящего времени не уделялось.

Наряду с потребителями, правительством и производителями значимую роль в дебатах об использовании ГМО играют специалисты в области медицины — лечащие врачи, диетологи и т. д. По вопросам правильности и полезности питания население склонно обращаться именно к ним. В повседневной жизни тенденция к возрастанию роли медиков в определении состояния болезни и не-болезни и признание медицинских знаний в качестве экспертных свидетельствует о «медикализации» общества [Zola 1972: 488].

Следствия возрастающей медикализации общества находят своё отражение и в ситуации, связанной с появлением на рынке генетически модифицированных продуктов. Особенность медицинского знания заключается в том, что оно вынуждено иметь дело с «ирреальными», зачастую непредсказуемыми фактами. А неопределённость в ситуации с безопасностью ГМО может быть «рефлексивной стратегией рынка», которая «позволяет отдельной группе игроков с монополизированным ими полем деятельности извлекать выгоду из ситуации риска и опасения» [Бек 2000: 316].

В силу повышения значимости мнения врачей в жизни индивида апеллирование к медицинскому знанию в том или ином вопросе начинает использоваться в качестве весомого аргумента в дискуссии. Иными словами, позиционирование определённой точки зрения как подтверждённой медиками может быть «сконструированным» инструментом рыночной борьбы. Но поскольку генетики как эксперты в области безопасности ГМО склонны занимать две противоположные позиции (от полного одобрения до серьёзных опасений), мнение врачей по затронутой проблематике также представляет исследовательский интерес. В связи с этим для получения аргументированной позиции, которую занимают врачи относительно пользы и (или) вреда ГМО, в качестве предмета исследования также выступает мнение медицинских работников.

Таким образом, в рамках данной работы в свете дебатов о выведении ГМО-содержащих продуктов на российские продовольственные рынки рассматриваются позиции производителей и потребителей продуктов питания — игроков, представляющих здесь главные стороны взаимоотношений, а также мнение практикующих врачей.

## Эмпирическая база исследования

В основе наших рассуждений лежат эмпирические данные, полученные в рамках исследовательского проекта ««Не содержит ГМО!»: новые правила глазами участников продовольственного рынка» (2009–2010 годы)<sup>1</sup>.

**Позиция потребителей** анализируется на основе результатов количественного опроса жителей Москвы методами личных интервью и онлайн-опроса. Была реализована квотная выборка по двум основным характеристикам: пол и возраст. Объём итоговой выборки составил 241 чел. Выбор в качестве объекта изучения участников потребительского рынка именно Москвы обусловлен значительной осведомлённостью в проблеме представителей столицы, выявляемой в ходе анализа общественного мнения. Также введённый указ правительства Москвы о дополнительных мерах по обеспечению качества и безопасности пищевых продуктов (от 13.02.2007) имеет обязательную юридическую силу лишь для территории столицы. В связи с этим для получения действительной информации об отношении населения к ГМО, а также информированности о политике в сфере ГМО представляется целесообразным выбрать объектом изучения жителей Москвы.

**Позиция производителей** изучается на основе данных экспертных интервью с представителями восьми компаний-производителей. Интервью проводились с работниками, уполномоченными в контроле качества производимой продукции, а также с сотрудниками маркетинговых отделов. Всего в разведывательном исследовании позиций производителей приняли участие восемь компаний; в четырёх из них было принято решение о введении маркировки «Не содержит ГМО!».

**Позиция медиков** в данном исследовании раскрывается на данных девяти полуформализованных интервью с врачами различных специализаций, имеющих степень кандидатов и докторов наук; рекрутирование респондентов происходило методом «снежного кома».

В начале работы мы кратко остановимся на теоретических основах предпринятого исследования, проанализировав возможные позиции различных участников российского продовольственного рынка в дебатах о ГМО в свете социологии критической способности. После этого опишем результаты эмпирического исследования, поэтапно рассмотрев позиции потребителей, производителей и медиков. В заключение работы мы суммируем полученные результаты и попытаемся оценить перспективу выработки конвенций в отношении ГМО в России.

## Дебаты о ГМО как критический момент в истории продовольственного рынка

Теоретический каркас нашего исследования составляют положения экономики конвенций. Это теоретическое направление получило своё развитие в 1980-х годах в работах таких французских исследователей, как Люк Болтански, Лоран Тевено, Оливер Фавро, Андре Орлеан и др. Центральным предметом изучения для экономики конвенций — механизмы координации и достижения согласия между социальными акторами. Особенность данного подхода заключается в поиске ответа на вопрос, как акторы справляются с неопределённостью в поведении друг друга и, в конечном счёте, вырабатывают общую схему действий, способную привести к установлению порядка [Тевено 2006: 9].

В условиях социальной стабильности сущность социальных конвенций редко оказывается предметом обсуждения. Потребность в установлении согласия становится очевидной в условиях кризиса, или, как говорят об этом Л. Болтански и Л. Тевено, в критические моменты. Под данным термином авторы под-

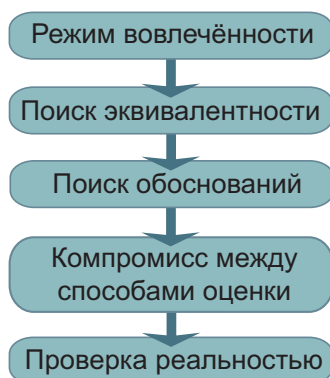
<sup>1</sup> Проект проводился на факультете социологии НИУ ВШЭ в рамках курса «Практикум по экономической социологии». Авторы признательны научному руководителю за неоценимую помощь в реализации данного проекта к. с. н. Е. С. Бердышевой, а также благодарны другим участникам исследовательской группы — А. А. Макаренко и Т. А. Щербиной. — *Здесь и далее примеч. авторов.*

разумевают возникновение ситуации, в которой взаимодействующие между собой «участники понимают, что больше не могут ладить друг с другом и что необходимо что-то менять» [Болтански, Тевено 2000: 66]. Такие критические моменты социальной жизни могут быть исследовательским предметом для дисциплины, которую Тевено и Болтански называют социологией критической способности.

Идея социологии критической способности возникла у Люка Болтански как антитеза господствующей в тот момент критической социологии [Хархордин 2007: 4]. Вместо того чтобы рассматривать социальную реальность с критических позиций, Болтански предложил обратиться к анализу повседневных конфликтов или споров. Это позволит увидеть, что именно социальные акторы критикуют на уровне эмпирической реальности и, главное, как они это делают. Последнее поможет выявить оправдания, которые используют люди, отстаивая свои позиции. Анализ таких оправдательных аргументов, по мнению Болтански, приблизит социологов к пониманию основ социального порядка.

Теория конвенций указывает на то, что в основе согласия индивидов в обществе и в рамках каждой конкретной ситуации лежит чувство справедливости. Однако достичь консенсуса на основе этого чувства не так легко, потому что критерии справедливости не являются универсальными. Болтански и Тевено выделяют шесть жизненных миров, в каждом из которых правят свои критерии справедливости, или порядки обоснования ценности [Тевено 2001: 115]. Так, для домашнего мира в основе ценностей лежат семейные традиции: «Это ценно, потому что так принято в моей семье». Мир известности управляется принципом «это ценно, потому что благодаря этому нечто приобретёт популярность, станет узнаваемым». Мир вдохновения требует стремления, как к наивысшему благу, к тому, что приносит покой и вдохновение. В гражданском мире высокой ценностью обладает всё, что объединяет людей, способствует солидарности и равенству. Мир рынка, по Болтански и Тевено, это сфера социальной жизни, где высокая ценность проявляется в форме высокой цены. В индустриальном мире бесспорным правом на существование обладает всё, что способствует эффективности. Важно понимать, что список выделенных Болтански и Тевено жизненных миров не являются конечным. Речь идёт об аналитических категориях, границы которых могут меняться со временем, от общества к обществу и т. д.

Благодаря знакомству с порядками обоснования ценности в различных жизненных мирах индивиды рассматривают те или иные аргументы как уместные или неуместные в конкретной ситуации (споре). Вместе с тем предмет спора нередко затрагивает различные миры, потому вовлечённые в дискуссию акторы могут руководствоваться разными порядками обоснования ценности, свободно переключаясь с одной логики оправдания своей позиции на другую. Возможность достижения компромисса обеспечивается за счёт поиска точек соотнесения своих позиций (эквивалентности), отделения легитимных обоснований, удовлетворяющих принципу приемлемости от нелегитимных. А достигаемый компромисс проходит проверку реальностью и может подвергаться пересогласованиям. Общую схему установления компромисса можно представить так, как показано на рисунке 2.



Источник: лекции д. э. н., профессора В. В. Радаева по курсу «Экономическая социология-2» (Москва, НИУ ВШЭ, 2010 г.).

Рис. 2. Как достигаются компромиссы

Однако в попытках установления эквивалентности могут возникать определённые сложности. Руководствуясь разными порядками обоснования ценности, акторы апеллируют к различным критериям справедливости, что в результате и приводит к разладу координации между участниками. Критический момент в таком случае — это ситуация, при которой «разногласие по поводу ценности становится очевидным» [Болтански, Тевено 2000: 74]. Впрочем, участники не могут пребывать в таком состоянии постоянно, они рано или поздно должны прийти к разрешению конфликта. Акторам необходимо адаптировать свои логики обоснования ценностей и перейти к общей схеме действий, то есть выработать определённые конвенции для координации.

Превалирование той или иной логики в действиях акторов при существующей неопределённости во многом закрепляется политикой государства, «устанавливающей формальные “правила игры”, направляя или ограничивая возможности всех других механизмов координации» [Шевчук 2007].

Рассмотрение критического момента представляется эффективным инструментом для понимания того, как приходят к конвенции различные группы участников, руководствующиеся несовпадающими логиками в своих действиях. Применяя этот инструмент к анализу ситуации, связанной с появлением на российских продовольственных рынках ГМ-продуктов, можно увидеть, как такие противоречивые технологии воспринимаются различными участниками.

Применение новейших разработок генной инженерии в создании продуктов питания представляет собой инновационный процесс в первую очередь для продовольственного рынка. В деятельность данного рынка вовлечена целая цепочка акторов: фермеры, производители, потребители, поставщики, ритейлеры, государство и даже учёные и медики. Попытаемся предположить, каким образом данные участники оценивают появление продуктов, произведённых с использованием генетически модифицированного сырья. Безусловно, реальные действия всех участников могут в значительной мере варьироваться. Тем не менее, чтобы в дальнейшем оценить возможность установления общего принципа эквивалентности, рассмотрим идеализированные позиции каждого из типов игроков.

Технологии генной инженерии создают новые виды растений, которые становятся менее прихотливыми в выращивании. Это открывает *фермерам* возможности экономить на применении пестицидов, гербицидов и удобрений. Генетически изменённые семена растений также выступают гарантом хорошего урожая, подстраховывая аграриев от непредвиденных природных аномалий. Одним из главных преимуществ биотехнологий является улучшение защиты сельскохозяйственных культур от природных аномалий, в частности, от похолоданий и засухи, а также от вредных насекомых и сорняков [Whitman 2000]. В отличие от традиционных методов селективного разведения генетические модификации требуют значительно меньше времени и создают растения, отвечающие необходимым особенностям, с высокой точностью.

Приобретение более дешёвого сырья, в свою очередь, способно снизить издержки для *производителей* и предоставляет возможности для получения продукции, обладающей заданными качествами. Так, генетически модифицированные продукты могут иметь более привлекательный внешний вид, длительный срок хранения, вкус и т. д., которые, безусловно, являются выигрышными характеристиками товаров.

*Потребители* продуктов питания, в свою очередь, также могут быть заинтересованы в приобретении продуктов, содержащих ГМО, поскольку их стоимость оказывается ниже, чем у натуральных аналогов. В этом смысле использование в производстве ГМ-технологий оправдывается как способствующее улучшению качества жизни низкодоходных групп населения. Кроме того, для потребителя расширяет-

ся ассортимент продуктов с улучшенным составом, например, дополнительно обогащенных витаминами и питательными веществами.

Описанные преимущества делали бы отчётливой экономическую обоснованность применения ГМО в продовольственной сфере, если бы не лежащий на противоположной чаше весов вопрос их безопасности. Как уже было сказано, представители биологических и медицинских специальностей пока не вынесли окончательный вердикт относительно безопасности потребления таких продуктов для здоровья человека. Для получения обоснованных оценок воздействия ГМО на организм человека необходимо проследить реакцию генома человека через три поколения. Таким образом, получить какие-либо результаты о воздействии подобных продуктов медики смогут лишь к 2050–2060 годам. Исследователям остаётся лишь опираться на результаты экспериментов на животных, чей жизненный цикл протекает гораздо быстрее. Опубликованные в различных странах результаты таких исследований не дают однозначных оценок ситуации. Вред, наносимый ГМО организму животного, доказанный в исследованиях одних учёных, опровергается аналогичными экспериментами других научных коллективов [Whitman 2000; Three years later... 2002; Ермакова 2006; Marchal 2007].

Валидность биологических исследований в настоящее время остаётся крайне низкой и не позволяет делать какие-либо выводы касательно последствий потребления ГМО. Иными словами, данная ситуация характеризуется неопределённостью в связи с появлением «новых» продуктов. Перед участниками возникает проблема выбора: экономические выгоды от использования ГМО сопоставляются с потенциальными рисками таких продуктов для здоровья. Данная дилемма формирует у акторов две основные логики [Evenson, Santaniello 2006].

Представители первой из этих логик оправдывают свободное использование ГМО в производстве. При анализе рисков они апеллируют к *научной рациональности*, при которой технологический прогресс является приоритетным. Получение экономических выгод здесь и сейчас перевешивает возможные риски от потребления ГМ-продукции в долгосрочной перспективе. Этой модели свойственна «презумпция невиновности» [Evenson, Santaniello 2006: 22–23]: поскольку вред от потребления ГМО не доказан, использование трансгенных технологий признаётся приемлемым.

Другой полюс представляет логика, основанная на *социальной рациональности*, которой свойственна особая осторожность в вопросах развития науки. Риски от научных открытий могут быть как гипотетическими, так и реальными, поэтому ГМ-продукция требует особого контроля. В противовес первой логике здесь действует «презумпция виновности»: прежде чем применять технологии генетических модификаций, необходимо доказать, что такая продукция безопасна.

Важно иметь в виду, что, по мнению некоторых экспертов, для представителей исследовательских лабораторий вопрос о вреде ГМО также может иметь экономическую подоплёку. В условиях дебатов о ГМО формируются новые рынки, в том числе рынки фундаментальных исследований. Основным заказчиком продукции научных институтов, занимающихся генной инженерией и анализом её последствий, является государство, готовое платить за определённость в вопросе о (не)безопасности ГМО серьёзные деньги.

Таким образом, можно видеть, что интересы участников дебатов о ГМО, а также доступные им логики обоснования ценности своей позиции крайне противоречивы. Вместе с тем на чаше весов наряду с вопросами экономической эффективности в дискуссии о ГМО находятся вопросы здоровья, а потому необходимость достижения единого порядка относительно преимуществ и недостатков использования в производстве и потреблении ГМ-содержащей продукции является очень настоятельной.

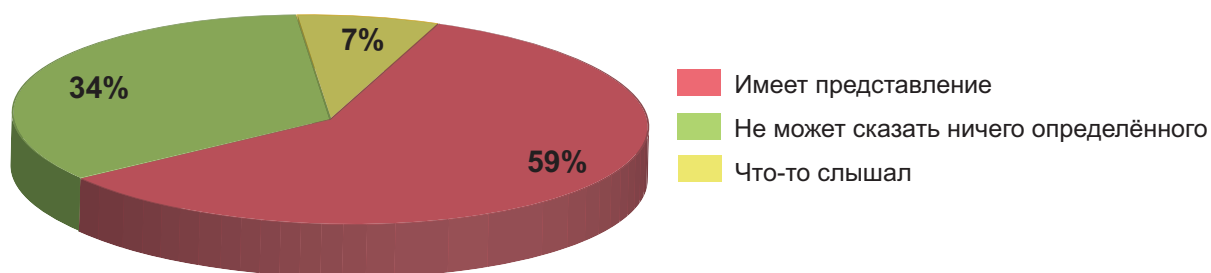


## Позиция потребителей продуктов питания

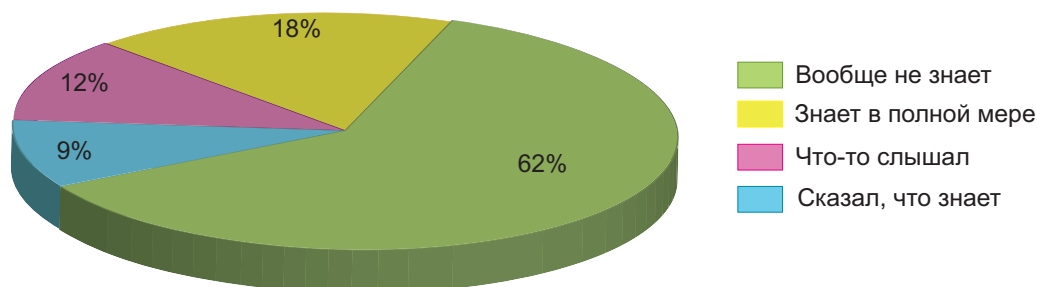
Государство принимает решения о регулировании ГМО в условиях неопределённости последствий потребления их в пищу. Не всегда запрет на вывод ГМО на рынок оказывается возможным. Одним из наиболее доступных способов минимизации рисков становится перекалывание ответственности на плечи потребителя. Предполагается, что вместо того, чтобы устанавливать высокие барьеры для продуктов с ГМО на рынке, государство обязано в первую очередь предоставить населению право самостоятельно решать, потреблять или не потреблять в пищу продукцию подобного рода. Именно поэтому первостепенным вопросом в дебатах о ГМО оказываются необходимость и способы маркировки продуктов. В общем и целом такой подход согласуется с общей программой реформирования российской системы здравоохранения, где декларируется приоритетность профилактических мер и личной ответственности индивидов по самозаботе как ключевых условий улучшения здоровья нации. В связи с этим важно понять, насколько оправданными являются надежды, возлагаемые на то, что информирование населения о содержании в составе продукта ГМ-компонентов в принципе может стать мерой достижения более рационального и здорового пищевого поведения.

### Информированность о ГМО

Первоочередная задача нашего исследования состояла в том, чтобы понять, насколько потребители действительно осведомлены о генетически модифицированных организмах. Поиск ответа на поставленный вопрос основывался на субъективной оценке респондента своих знаний в области ГМО, а также на изучении осведомлённости в данной теме по трём ключевым блокам: (1) знание о понятии «ГМО», (2) знание о законах в области ГМО и (3) знание основных категорий продуктов, в которых могут содержаться ГМО. Стоит отметить, что потребители, вообще не имеющие представление о ГМО, составляют достаточно малую долю среди общего количества опрошенных — только 7% (см. рис. 3). Однако, как показало исследование, несмотря на высокую самооценку потребителей об уровне своей информированности о ГМО, их знания поверхностны. Результаты опроса показали, что более 60% вообще не слышали о законах относительно ГМО и лишь 18% смогли уточнить суть законопроектов (см. рис. 4).



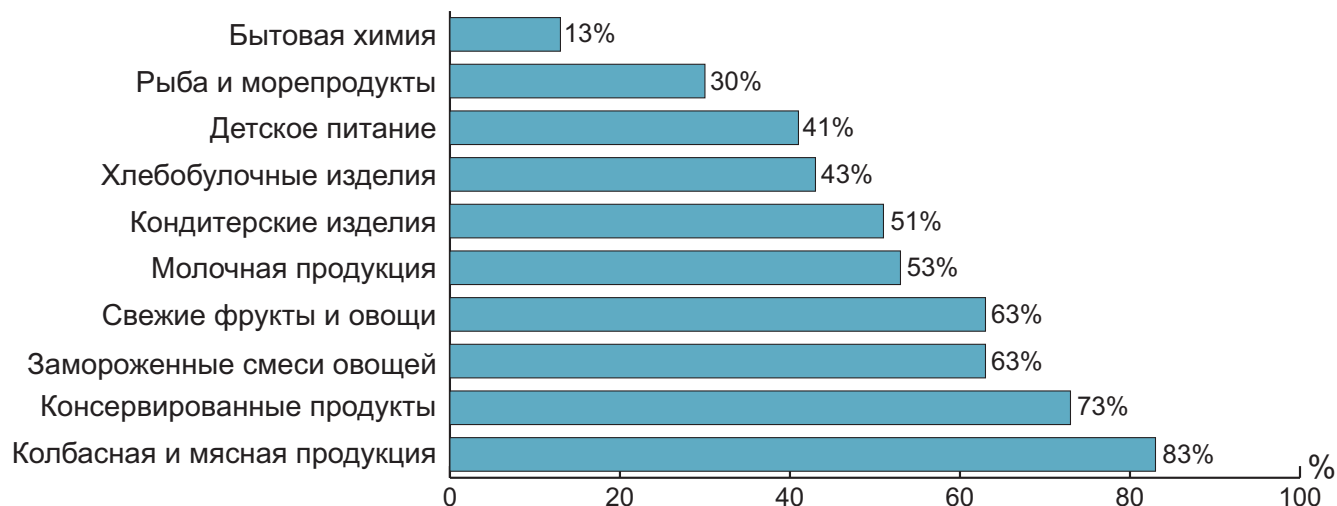
**Рис. 3.** Распределение ответов респондентов в вопросе: «Имеете ли Вы представление о том, что такое ГМО?», N = 241 чел.



**Рис. 4.** Распределение респондентов по информированности о законах в области ГМО, N = 235 чел.

Как было выяснено в ходе исследования, потребители не всегда чётко представляют, в каких продуктовых категориях могут теоретически содержаться ГМО. Респондентам предлагалось выбрать из списка, включающего 10 основных категорий товаров, те продукты, которые могут быть произведены с использованием технологий генной инженерии. В список также были включены товары, наличие ГМО в которых практически исключено: рыба, морепродукты и бытовая химия. Однако 30% и 13% потребителей соответственно всё же выбрали указанные категории в качестве содержащих ГМО (см. рис. 5).

В основном потребители выбирали категории продуктов в соответствии с информацией, полученной из СМИ, или же интуитивно. Низкий уровень реальных знаний о технологии создания генетически модифицированных продуктов приводит к тому, что производители начинают использовать маркировку знаком «Не содержит ГМО!» в качестве конкурентного преимущества. Так, согласно ответам респондентов, в вопросе о возможности содержания ГМО в конкретной категории продуктов 22% опрошенных исходили из наличия на упаковке товаров лейбла «Не содержит ГМО!». Для потребителей наличие на товаре такой маркировки стало означать, что гипотетически данная категория продуктов может быть изготовлена из генно-модифицированных ингредиентов. Однако порой производители вводят маркировку своих товаров для привлечения покупателей, и зачастую она встречается на товарах, которые априори содержать ГМО не могут (например, минеральная вода).

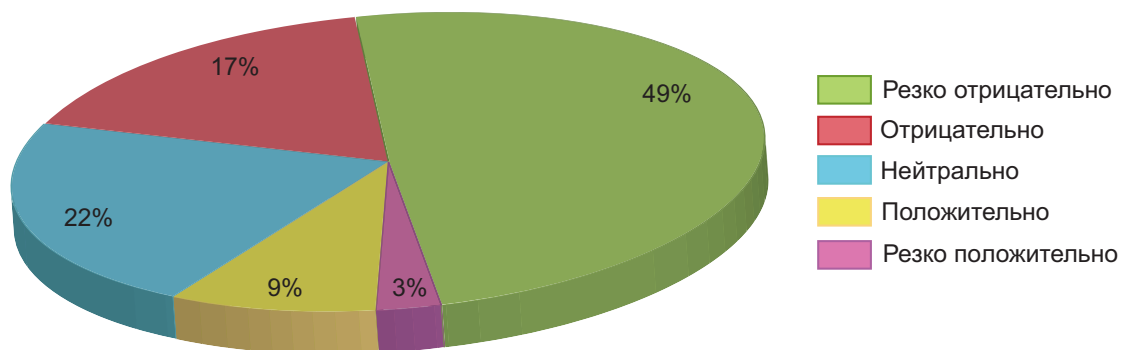


**Рис. 5.** Распределение ответов респондентов в вопросе: «Какие категории товаров могут содержать ГМО?», N = 241 чел.

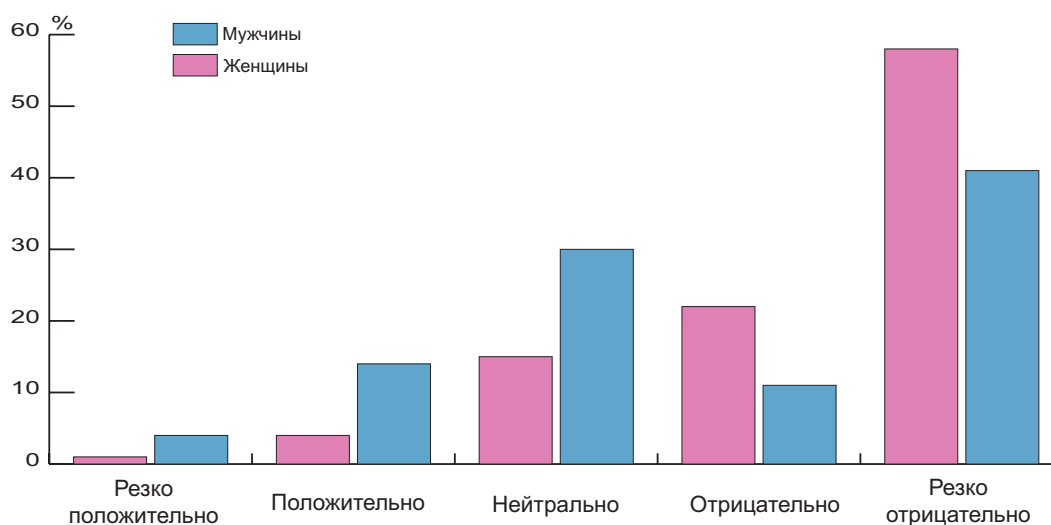
### Отношение к ГМ-продуктам

Говоря об отношении потребителей к появлению генетически модифицированных товаров, стоит отметить высокую долю отрицательно настроенных респондентов, причём половина из них высказывают свою позицию по отношению к ГМО не просто как негативную, а как резко отрицательную. Доля тех, кто положительно смотрит на использование ГМО в производстве продуктов питания, не превышает 15% (см. рис 6).

Что касается характеристик респондентов, влияющих на позицию по отношению к ГМО, то из всех тестируемых переменных с вероятностью 95% значимым является только пол респондента (см. рис.7). Отношение мужчин к проблеме ГМО скорее нейтрально. Женщины же в целом относятся к продуктам с генно-модифицированными организмами с большим опасением. Вероятно, здесь сказывается традиционное распределение гендерных ролей в домашнем хозяйстве: как правило, именно женщины отвечают за покупку продуктов питания в семье, что выражается в их большей внимательности к содержанию и качеству товаров.



**Рис. 6.** Распределение респондентов по уровню отношения к ГМО, N = 218 чел.



**Рис. 7.** Распределение женщин и мужчин по уровню отношения к продуктам питания, содержащим ГМО, N (мужчины) = 105 чел., N (женщины) = 105 чел.

### Маркировка «Не содержит ГМО!»

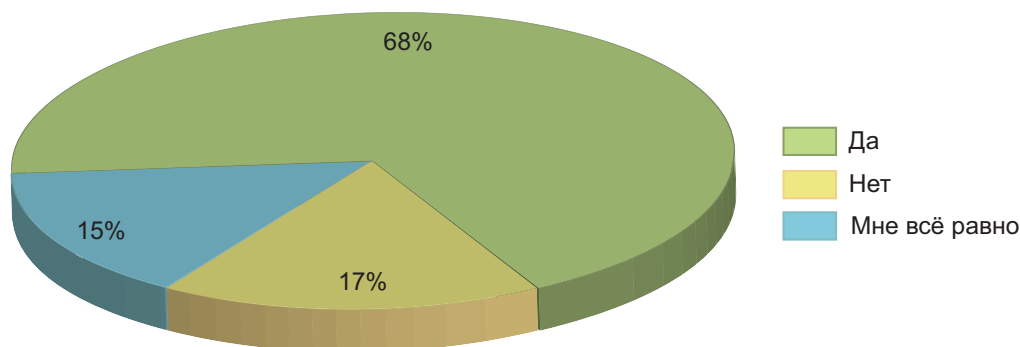
Предложение Правительства Москвы от 1 июля 2007 г. о введении добровольной маркировки продукции «Не содержит ГМО!» выглядит логичным шагом по повышению информированности населения относительно проблемы ГМО. В рамках данного исследования нас интересовало, насколько важным маркером является для потребителей эта надпись, замечают ли её покупатели, как учитывают, принимая решение о покупке.

Стоит отметить, что согласно официальным протоколам по результатам заседаний Комиссии по выдаче разрешений на маркировку пищевых продуктов, не содержащих ГМО, представленным на портале Департамента торговли и потребительских услуг с момента вступления в силу постановления правительства, более 650 компаний<sup>2</sup> ввели на упаковке маркировку «Не содержит ГМО!». Эта тенденция не могла остаться незамеченной потребителями: более 73% из них встречали в магазинах товары с этим лейблом. Однако доля тех, кто целенаправленно старается покупать продукты именно с маркировкой, несколько ниже — около 56%. Более детальный анализ потребительской аудитории показал, что чаще всего предпочитают обращать внимание на наличие маркировки респонденты, которые достаточно хорошо осведомлены о ГМОЗ.

<sup>2</sup> См. веб-сайт Комиссии. URL: <http://dpru.mos.ru>

<sup>3</sup> На основе коэффициента корреляции Пирсона = 0,181 при значимости 0,001.

Тем не менее необходимо отметить значимость маркировки для потребительской аудитории. При покупке в ситуации выбора между двумя аналогичными продуктами в качестве решающего фактора 68% респондентов отметили наличие на нем лейбла «Не содержит ГМО!» (см. рис. 8).



**Рис. 8.** Распределение ответов респондентов в вопросе: «При выборе между двумя аналогичными товарами станет ли для Вас решающим фактором наличие маркировки?», N = 205 чел.

Респондентов, для которых маркировка на товаре является решающим фактором для покупки, также просили отметить, готовы ли они заплатить большую сумму за товар, который гарантированно не содержит ГМО. Результаты проведенного анализа показали, что большинство респондентов (68%) согласны переплачивать за товары без ГМО, если будет такая возможность. Из них готовы переплатить лишь незначительную сумму 21% опрошенных; примерно треть — 17% ; готовы затратить на биологическую чистоту продукта свыше половины его стоимости около 19% респондентов.

Для того чтобы оценить, какие факторы влияют на то, обращает ли внимание покупатель на наличие маркировки «Не содержит ГМО!» при выборе продуктов питания или нет, была использована бинарно-логистическая модель регрессионного анализа (см. табл. 1)<sup>4</sup>. Мы предполагали, что женщины будут обращать большее внимание на специальную маркировку товаров, также как и люди более старших возрастов и с более высоким уровнем образования. Однако установить значимые связи между данными характеристиками и стремлением отслеживать маркировку не удалось. Поэтому в дальнейший анализ регрессионной модели были вовлечены два фактора, оказывающие значимое воздействие на исследуемую переменную, — отношение к продуктам с ГМО и тип торговой точки, где респондент обычно совершает покупки. Точность исполнения прогноза, достигаемая при использовании этих двух переменных, составляет 74,1% при объяснённой доле дисперсии, равной 30,8% (Nagelkerke R2).

Таблица 1

**Оценки факторов вероятности обращения вниманием потребителем на маркировку «Не содержит ГМО!» при покупке товаров (N = 216 чел.).**

	В	Стандартная ошибка	Значимость	Exp(B)
<b>Тип торгового формата</b>				
Рынок	Базовая категория сравнения		0,002*	
Премиум-класс	2,297	0,814	0,005*	9,943
Гипермаркет	1,812	0,492	0,000*	6,124
Магазин у дома	1,572	0,51	0,002*	4,819
Дискаунтер	1,129	0,506	0,026*	3,093

<sup>4</sup> Для отбора независимых переменных использовался метод прямой селекции (Forward LR). Зависимая переменная, если потребитель обращает внимание на маркировку, принимает значение 1, если не обращает — 0.

Таблица 1. Продолжение

	<b>В</b>	<b>Стандартная ошибка</b>	<b>Значимость</b>	<b>Exp(B)</b>
<b>Отношение к ГМО</b>				
Нет четкой позиции	Базовая категория сравнения		0,000*	
Однозначно полезно	- 1,055	1,068	0,323	0,348
Полезно	- 0,428	1,103	0,698	0,652
Ни вредно, ни полезно	- 0,902	0,754	0,232	0,406
Вредно	1,344	0,722	0,063**	3,834
Однозначно вредно	1,664	0,731	0,023*	5,282
<b>Константа</b>	- 1,895	0,771	0,014	0,15

Примечание: \* — значимый коэффициент на уровне 0,05;

\*\* — значимый коэффициент на уровне 0,1.

Результаты оценки модели показали, что потребители, придерживающиеся негативной позиции относительно генетически модифицированных организмов, в сравнении с теми, кто не имеет чёткого мнения в этом вопросе, с большей вероятностью будут обращать внимание на наличие знака, свидетельствующего об отсутствии ГМО в продукте (в 3,8–5,2 раза). Среди тех, кто положительно воспринял применение технологий генной инженерии, и «неопределившимися» значимых различий нет.

Относительно ещё одного фактора выбора товара с маркировкой — предпочтение потребителем определённого торгового формата — можно отметить, что наименьшее значение маркировке товаров придают покупатели открытых продуктовых рынков. Напротив, важным индикатором такая маркировка является для клиентов магазинов премиум-класса. Согласно оценкам модели, потребители, совершающие свои обычные покупки в торговых форматах премиум-класса, обращают внимание на наличие маркировки «Не содержит ГМО!» с вероятностью в 10 раз выше, чем покупатели на рынках. Наблюдаемая разница в предпочтении товаров с маркировкой может быть обусловлена особенностями организации продаж и характера продуктовых единиц данных торговых форматов. Большинство товаров на торговых точках открытого рынка распространяется без специализированной производственной упаковки, поэтому, совершая покупки здесь, потребитель имеет меньше возможностей наблюдать маркировку на товаре. Кроме того, даже в городе открытые рынки могут ассоциироваться у потребителей с «колхозными» рынками, куда поставляется, как кажется, экологически чистая продукция, изготовленная в рамках подсобного домашнего или маломасштабного фермерского хозяйства.

Что касается магазинов премиум-класса, то здесь совершают покупки потребители с высоким уровнем дохода и, потенциально, с более высоким социальным статусом. Как известно, высокостатусные группы покупателей склонны использовать свои потребительские практики как инструмент социального дистанцирования. Учитывая, что идея ответственного отношения к своему здоровью становится всё более популярной и при этом узкодоступной, так как экологически чистые продукты зачастую являются значительно более дорогими, можно предположить, что стремление избегать продукции, содержащей ГМО, превращается в новую разновидность престижного потребления. Этим и объясняется склонность посетителей магазинов премиум-класса придавать большее значение наличию на товарах маркировки «Не содержит ГМО!».

Не исключено, что данные тенденции свидетельствуют о формировании относительно нового порядка обоснования ценности, которую вслед за Л. Болтански и Л. Тевено можно обозначить как «зелёную» (экологическую) логику [Болтански, Тевено 2000: 76]. Люди при совершении покупок начинают воспринимать вещи и предметы, прибегая в своих оценках к понятиям «экологически чистый», «здоровый

и полезный», «натуральный» продукт. Новые критерии оценки качества товаров открывают путь для возникновения и новых рынков. Так, в настоящее время формируется новый сектор продовольственного рынка — экосупермаркеты или биомаркеты, реализующие продукцию, произведённую по стандартам экологического земледелия. Данный стандарт исключает использование в товарах пестицидов, синтетических кормовых добавок и регуляторов роста, искусственных консервантов, красителей и ароматизаторов, химических энзимов и добавок, достижений генной инженерии. Согласно оценкам специалистов, мировой оборот рынка органической продукции оценивается в 46 млрд долл. (2007) и с каждым годом увеличивает свой прирост на 10–22% [Хвостунова 2009]. В России продажа экологически чистой продукции представлена сетью экосупермаркетов «Био-Маркет» (ранее «Грюнвальд»), а также специализированными отделами органической пищи в ритейлерах «Азбука вкуса» и «Глобус Гурме». Данная «зеленая» логика начинает формировать сторону спроса на приобретение экологически чистой продукции, которая находит ответную реакцию со стороны предложения. Можно предположить, что такая тенденция к появлению «экологической ценности» будет приводить к увеличению доли соответствующего сегмента рынок и изменит логики других участников — производителей продуктов питания.

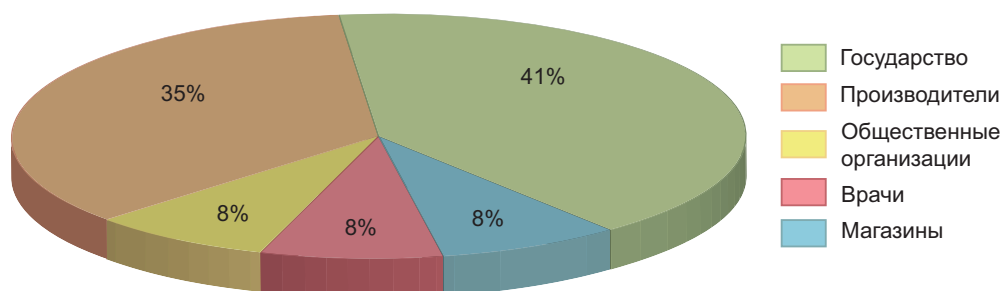
Рассмотрение вопросов, связанных с фактом маркировки продуктов, позволили увидеть, что потребители декларируют свою готовность переплачивать за экологическую чистоту товаров, а наличие знака, подтверждающего отсутствие ГМО в продуктах, становится важным фактором для определённых групп покупателей при выборе товаров. Вместе с тем, учитывая, что представления опрошенных москвичей о ГМО оказались поверхностными, информированность потребителей, которая достигается с помощью соответствующих маркировок, не нужно рассматривать как единственное и достаточное решение проблемы. Первостепенным в контексте дебатов о ГМО по-прежнему остаётся вопрос о том, какие агенты будут нести ответственность (а вместе с ней и издержки) по контролю качества реализуемой на продовольственных рынках продукции.

### Акторы контроля

Говоря об ожиданиях потребителей в области регулирования использования ГМО, можно выделить двух основных игроков, которым респонденты склонны доверять контроль, — государство и производители. Государству доверяют контроль около 41% респондентов выборочной совокупности, в то время как на производителей продуктов питания накладывают ответственность 35% (см. рис. 9).

Другим агентам — врачам, общественным организациям и отделам контроля качества в продуктовых магазинах — доверяют не более 8% опрошенных.

В силу значимой роли государства в глазах потребителей в данном вопросе становится важным то направление политики, которое будет выбрано этим актором относительно регулирования сферы ГМО. Поскольку уровень действительных знаний о ГМО относительно невысок, в зависимости от логики, преобладающей при установлении ограничительных или либеральных мер, и будет определяться качество приобретаемой потребителями продукции.



**Рис. 9.** Распределение ответов на вопрос: «Кто, на Ваш взгляд, должен нести ответственность за контроль продуктов на содержание ГМО?», N = 221 чел.

## Позиция производителей продуктов питания

Ключевой задачей данного исследования было изучение отношения производителей к появившейся возможности внедрения трансгенных технологий. В компаниях, вовлечённых в исследование, в целом отмечается негативная настроенность по отношению к использованию ГМО. Производители отмечают, что *«себестоимость использования ГМО в производстве не настолько низка, чтобы заменять ими обычное сырьё»* (Сергей, компания-производитель мясной продукции), а риск потери репутации фирмы при этом достаточно высок.

Экспертам было предложено оценить плюсы и минусы ГМ-технологий. По их словам, применение ГМО позволяет создавать идеальную по внешнему виду продукцию, у которой вкус, цвет, запах будут соответствовать лучшим предпочтениям потребителя. Распространённое мнение о том, что ГМО позволяет существенно сократить издержки и удешевить производство, было поставлено под сомнение. Отмеченные выгоды от привлекательного внешнего вида ГМ-продуктов достигаются путём возможного снижения их качества. Ввиду отсутствия гарантированной безопасности ГМО компании склонны не доверять ГМ-технологиям, так как они недостаточно изучены и их влияние на здоровье человека пока неизвестно.

Отказ от применения ГМ-технологий в своём производстве вполне соотносится с идеей социальной ответственности бизнеса, когда фирмы начинают учитывать «внешние воздействия экономической деятельности» [Мейер, Кирби 2010], то есть воздействия на окружающую среду и общество, за которые формально предприятия не отвечают.

Проводимая государственная политика в области регулирования использования ГМО могла вызвать неоднозначную реакцию в предпринимательской среде. В связи с этим особый интерес представляет позиция производителей относительно постановления Правительства Москвы о введении добровольной маркировки «Не содержит ГМО!».

Новое правило на рынке нередко встречает противостояние со стороны участников рынка, которым свойственна некая «приверженность» старым порядкам, связанная с «накопленными традициями и привычками» [Радаев 2003: 117], и любое их изменение первое время вызывает психологический дискомфорт. Нередко появляющиеся правила сопряжены и с материальными затратами, с необходимостью дополнительных вложений (проведение экспертизы на содержание в продуктах ГМО производители осуществляют за собственный счёт), приобретением новых навыков и ростом транзакционных издержек (поиск учреждений, осуществляющих исследования на ГМО; разработка новой упаковки с соответствующим лейблом).

Как было отмечено выше, правило о пороговом значении ГМО в 0,9%, а также нормативно-правовой акт по обязательной маркировке были «импортированы» из опыта других стран. Это создаёт дополнительные препятствия в адаптации данных регулирующих норм. Выбор таких «институциональных полуфабрикатов» [Радаев 2003: 115] мог быть произведён из огромного спектра зарубежных регламентирующих схем, а, как известно, США и некоторые другие государства не разделяют продукты с ГМО и без ГМО специальной маркировкой. В связи с этим для легитимации заимствованных правил необходимо их должное обоснование.

Предприниматели всегда обладают некоторой свободой, выбирая — соблюдать существующие правила или же их обойти. Отсутствие доверия между производителями и гарантий в том, что другие изготовители также последуют вводимым нормам, порождает «эффект безбилетника» [Радаев 2003: 143]. Представляется, что фирмы не стремятся заявлять первыми о том, что в их продуктах содер-

жится ГМО, а выжидают время, чтобы посмотреть, как отреагируют потребители на появление такой маркировки у других изготовителей, избежав, таким образом, возможных негативных последствий от следования такому правилу.

Данные, полученные в ходе экспертных интервью, подтвердили неоднозначную реакцию производителей на новое правило по маркировке товаров. Рассмотрим, каким образом производители аргументируют своё решение о маркировке выпускаемой продукции.

Производители, которые приняли решение не маркировать свою продукцию, придерживаются достаточно чёткой позиции и расценивают данное нововведение как излишнее. Регламент государственного стандарта (ГОСТ) уже подразумевает отсутствие ГМО в продукте, поэтому введение маркировки «Не содержит ГМО!» приведёт к дублированию информации об отсутствии в продукте трансгенных организмов.

Среди производителей, выбравших вторую стратегию (маркировать продукцию лейблом), напротив, отмечается полярное отношение к этому нормативно-правовому акту. Представители разных продуктовых отраслей приняли решение о маркировке в силу различных причин.

Получение права на размещение такой маркировки на упаковке своей продукции сопряжено с определённой долей издержек. Компании, которые позиционируют себя как производители качественной продукции, полезной для здоровья, считают данные затраты на введение маркировки необходимыми, видя в ней один из возможных инструментов подтверждения качества своей продукции.

Маркирование пищевой продукции с учётом содержания в ней ГМ-компонентов знаменует трансформацию институциональной среды продовольственного рынка. При этом примечательно, что в России на данном этапе в качестве рекомендуемой меры выступает маркировка, подтверждающая отсутствие в составе продукта ГМО. Такой знак является альтернативой маркеру «Содержит ГМО», имеющему очевидный негативный подтекст. Это позволяет использовать маркировку «Не содержит ГМО!» в качестве конкурентного преимущества в противовес стратегии стигматизации потенциально опасной продукции [Pollack, Shaffer 2009].

Примечательно, что введение маркировки об отсутствии ГМО создаёт дополнительную неопределённость, позволяет сбить с толку потребителя, который начинает рассматривать такую маркировку о ГМО как индикатор качества и, если не находит её на упаковке, может решить, что продукт содержит ГМО. В этом контексте показательна ситуация, которая наблюдается, например, среди производителей хлебобулочных изделий. В этой отрасли отмечается наибольшая активность компаний по введению маркировки (первое место среди производителей всех отраслей)<sup>5</sup>. Поскольку большинство производителей ввели данную маркировку, другим хлебобулочным компаниям пришлось маркировать продукцию вынужденно, так как *«на этом фоне продукция выделялась как “содержащая ГМО”, в то время как это не так»* (Анна, компания-производитель хлебобулочных изделий). Опубликованные в СМИ данные также свидетельствуют об ущемлении производителей в отношении маркировки. В настоящее время появилось даже понятие «товарное рейдерство», когда «представители некоей ассоциации предлагают предприятиям купить свой красивый ярлык, а в случае отказа устраивают публичные кампании по дискредитации производителя» [Каримова 2009].

При оценке последствий введения маркировки производители, маркирующие свою продукцию, отметили стабильность или незначительный рост продаж. Тем не менее, по их словам, *«если бы знак*

<sup>5</sup> Согласно официальным протоколам по результатам заседаний Комиссии по выдаче разрешений на маркировку пищевых продуктов, не содержащих ГМО, представленных на портале Департамента торговли и потребительских услуг; см.: URL: <http://dpru.mos.ru>



не поставили, а у остальных производителей он бы был, через некоторое время заметили бы снижение лояльности и доверия к марке и, как следствие, снижение продаж по всей продукции» (Ольга, компания-производитель молочной продукции).

Кроме того, производители ожидают, что в будущем потребители всё больше будут предпочитать продукты, не содержащие ГМО. Впрочем, пока что значимость для потребителей маркировки «Не содержит ГМО!» оценивается производителями неоднозначно. Эксперты не придают большого значения введению маркировки, особенно если их товары не входят в «группу риска» (группу товаров, которые чаще всего «подозревают» в использовании ГМО).

Сторонники другой позиции считают маркировку важной, потому что это даёт возможность потребителям ориентироваться в выборе продуктов, исходя из характеристик полезности и качества товара. Наличие такой маркировки превращает продукт в «информационный товар» [Слейтер 2008: 29], лейбл на котором становится символом натуральности продукции и дополнительным мотивом при выборе товара. Объяснение такого эффекта было дано Д. Слейтером в работе «*Capturing Market from the Economists*» («Забирая рынок у экономистов»), где автор наглядно представил, как информация становится основным манипулятором в изменении спроса потребителей [Слейтер 2008]. Товары с лейблами «Не содержит ГМО!» могут иметь конкурентное преимущество перед аналогичными по составу продуктами без данной маркировки.

По мнению производителей, из-за невысокой информированности потребителей в сфере ГМО необходимо прибегнуть к существенным материальным затратам на маркетинговые кампании, чтобы объяснить населению значение маркировки. Поэтому представители компаний высказались за осуществление государственной поддержки добросовестных производителей. Данная поддержка заключалась бы в информировании населения о вреде или безопасности тех или иных компонентов продуктов питания, а также о тех мерах контроля производителей, которые предпринимаются государственными органами. Например, речь может идти об организации таких мероприятий, как в ситуации, «когда вводилась система значков на этикетках одежды — в магазинах лежали бесплатные брошюры по маркировке, в периодике печатались маркировки так, чтобы их можно было вырезать, и т. д.» (Дмитрий, компания-производитель хлебобулочной продукции).

Несмотря на отсутствие единого мнения относительно важности маркировки для потребителей, свою политику в области ГМО начинают проводить ритейлеры. Как стало известно из интервью с производителями, крупные торговые сети («Копейка», «X5 Retail Group»), а также ритейлеры, ориентированные на качественную и здоровую продукцию («Азбука вкуса», METRO Cash&Carry), обращают внимание на наличие такого лейбла и соответствующих документов. Особенно это касается частных марок (*private label*), когда, по сути, сам ритейлер несёт ответственность за данный товар. Для осуществления проверки качества товаров, выпускаемых под собственным брендом, торговые сети («Лента», «АШАН», METRO Cash&Carry) привлекают внешних аудиторов, которые проводят независимый мониторинг продукции. По словам экспертов, в настоящее время набирает популярность сертификат соответствия International Food Standard (IFS) — единый стандарт качества пищевых продуктов, признаваемый международными ритейлерами. В один из пунктов данного сертификата входит требования по отсутствию ГМО в товаре.

## Позиция медицинских работников

Дебаты вокруг безопасности генетически модифицированных организмов являются отражением тенденции к медиализации современного общества. Раскрытию этого феномена в русле различных направлений уделялось внимание в работах многих социологов в течение последних 50 лет. Иван Иллич в своей работе «*Limits to Medicine: Medical Nemesis*» («Пределы медицины, или Медицинская Неме-

зида») отмечал, что общество всецело передало врачам эксклюзивные права на определение того, что называется болезнью, кто является или может стать больным, и что должно быть сделано для таких людей [Иллич 1974]. В свою очередь, Мишель Фуко указывал, что в обществе уже с XVIII в. наблюдается тенденция передачи контроля над своей жизнью другим. Забота о биологическом состоянии тела человека стала проявляться в политических нормах и законах и даже в некотором виде институализироваться. Власть над жизнью человека захватила «биополитика», которая и стала во многом определять поведение индивидов [Фуко 1996].

Потеря способности поддержания здоровья собственными силами укрепляла авторитет медицины в обществе и явилась основой для маркетизации медицинского знания, которая стала проявляться в продвижении новых лечебных услуг: программы по борьбе с лишним весом, курением, бессонницей и т. д., то есть проблемами, ранее даже не ассоциировавшимися с болезнью [Singe, Baer 2007].

Процесс медикализации затронул и самосознание людей — всё плохое стало восприниматься как нездоровое, больное (*badness to sickness*) [Conrad 1992]. Иными словами, в настоящее время развивается образ мышления, при котором действия людей трактуются с точки зрения медицинских проблем, определяемых в терминах «больной» или «здоровый» [Freidson 1988].

Поскольку в условиях современного общества мнение медицинских работников начинает приобретать статус научного знания и становится ориентиром для принятия решений людей, та позиция, которой придерживаются медики, непосредственно взаимодействующие с населением, способна во многом отразиться на потребительском решении относительно покупки ГМ-продуктов при неопределённости последствий их использования.

Проведённые интервью показали, что специалистам в области медицины свойственно занимать нейтральную позицию относительно пользы или вреда ГМО. Такие оценки были аргументированы тем, что «*реакция человеческого организма не происходит мгновенно, и процесс адаптации организма может занимать достаточно длительный срок*» (Светлана, к. м. н., врач-кардиолог). Поскольку для вынесения окончательного вердикта необходимы долгосрочные наблюдения, представители медицины не склонны занимать какую-либо крайнюю позицию.

Тем не менее имеет место негативная оценка врачей преждевременного внедрения ГМО в широкое производство до получения научно доказанных данных о безопасности трансгенных продуктов. Таким образом, среди врачей наблюдается отрицательное отношение к ГМ-технологиям, однако оно основано на данных, полученных на современном этапе разработок, и вопрос о влиянии ГМО на организм человека до конца не изучен. Это даёт основания полагать, что в будущем ГМ-технологии могут быть одобрены.

Среди возможных последствий употребления ГМО для здоровья человека респондентами отмечались необратимые мутации генетического аппарата на чужеродные гены, приводящие к развитию онкологических заболеваний и нарушению репродуктивных функций. Особую обеспокоенность вызывают предостережения врачей о развитии совершенно новых заболеваний, не имеющих проявлений ранее.

Относительно сложившейся в настоящее время неопределённости пользы и вреда ГМО респондентами была отмечена коммерческая выгода такого положения дел для производителей. Врачи высказали серьёзные опасения по поводу того, что ГМ-товаров будут продвигаться на рынок даже в случае получения доказательств вреда ГМО, поскольку «*компании производители заинтересованы в получении прибыли < ... >. Тот же эффект, что и с производством табачных изделий, вред доказан научно, но есть спрос, будет и предложение*» (Елена, к. м. н., врач-терапевт).

В связи с этим медики возлагают огромные надежды на государственные органы, которые могли бы контролировать поступление на рынок ГМ-продуктов до прояснения ситуации с безопасностью применения ГМО.

Неожиданным результатом было то, что респонденты не владеют информацией о том, кто инициирует исследования ГМО. Некоторые из них лишь предположили, что исследования проводятся заинтересованными лицами и самими производителями. Данный факт вызывает серьёзные опасения относительно того, что независимые исследования ГМО самими врачами практически или совсем не проводятся, поскольку для таких долгосрочных проектов необходимо достаточное финансирование.

Одним из благоприятных факторов является то, что сами специалисты в области медицины признают необходимость проведения таких исследований и придают огромное значение повышению информированности населения о генетически модифицированных продуктах. По их мнению, стоит предоставлять информацию о ГМО и о возможных последствиях их применения, рекомендовать воздержаться от кормления детей такими продуктами, но, тем не менее, оставлять покупателю право личного выбора относительно потребления продуктов с ГМО или без них.

Таким образом, респонденты выступили за предоставление научно обоснованной информационной базы для потребителей, а также отметили необходимость участия врачей в исследованиях воздействия ГМО.

Рассмотрение эмпирических результатов экспертного опроса врачей показало, что ввиду отсутствия независимых исследований сами врачи не могут дать никаких оценок воздействия ГМО на организм человека, поэтому они склонны выражать опасения по поводу употребления таких товаров. Тем не менее наличие подобных опасений не добавляет определённости в ситуации потребительского выбора. Решение о потреблении генетически-модифицированных продуктов остаётся за покупателями.

## Заключение

Значительный прорыв в генной инженерии, позволивший создавать продукты с изменёнными генами, открыл новые возможности для производства продуктов питания. Данные инновационные технологии были призваны сократить издержки производителей, что уменьшило бы стоимость продуктов для потребителей. Однако применение разработок генной инженерии не было воспринято однозначно различными участниками рынка. Свою роль в развитии данной ситуации сыграли медики, которые не могут дать однозначную оценку о вреде или пользе ГМО. Неизвестность последствий воздействия ГМ-продуктов на организм человека представляет собой риски для потребителя. Ситуация усугубляется тем, что среди населения (как показывают всероссийские опросы ФОМ и ВЦИОМ)<sup>6</sup> наблюдается низкий уровень информированности о ГМО, и, как было выяснено в ходе исследования, знания москвичей зачастую носят поверхностный и интуитивный характер. Иными словами, поведение потребителей не характеризуется рефлексивностью протекающих процессов, имеющих место в развитии биотехнологий. Их оценки носят скорее эмоциональный характер, и потребители появление генетически модифицированных продуктов не рассматривают как критическую ситуацию в полной мере.

Другие участники продовольственного рынка — производители продуктов питания — придерживаются различных позиций относительно политики, реализуемой государством в данной сфере. Добровольная маркировка знаком «Не содержит ГМО!» стала рассматриваться производителями как своего

<sup>6</sup> См.: Климова С. 2007. Генно-модифицированные продуктовые добавки: информированность и мнение. *База данных ФОМ*. URL: <http://bd.fom.ru/report/map/d074823>; см. также: *Россияне не хотят есть ГМ-пищу*. 2005. URL: <http://www.greenpeace.org/russia/ru/press/releases/138535>

рода маркетинговый ход: маркировка преимущественно вводилась на той продукции, которая не могла содержать ГМО по определению. В противовес данной позиции в ходе проведённых интервью был отмечен и другой мотив введения маркировки — осознание социальной ответственности бизнеса перед потребителем. И в данном случае можно заметить, что между некоторыми группами потребителей и производителей всё же имеет место достижение координации. На продовольственном рынке в отдельный сегмент выделяются компании, позиционирующие себя как производители качественной и здоровой продукции. Наряду с этим среди потребительской аудитории есть группы покупателей, для которых наличие знака, подтверждающего отсутствие ГМО в товаре, является значимым фактором при выборе продуктов. Данные акторы могут прийти к общему обоснованию, руководствуясь принципами экологической ценности, квалификация которой проявляется, например, в результатах соответствующих экспертиз продукции.

Тем не менее государственная политика, изначально направленная на регулирование ситуации и преодоление неопределённости, пока ещё явно не достигла поставленной цели. Проведённое исследование подтвердило отсутствие консенсуса между позициями основных участников рынка. Данная ситуация обусловлена не только различными логиками, которыми руководствуются представители бизнеса, государства и население, но и неоднородностью мнений внутри этих групп. И в силу неизвестности последствий потребления ГМО координация действий участников рынка до получения объективных доказательств вряд ли может быть достигнута.

В связи с этим одним из способов установления согласованного порядка между участниками рынка, как нам кажется, может являться повышение уровня информированности населения о проблеме ГМО. Бóльшая осведомлённость позволила бы потребителям совершать действительно рефлексивный выбор относительно потребления продуктов с ГМО и без них.

## Литература

- Барашев Р. 2007. Как минимум три Украины уже засеяны трансгенными культурами. *Еженедельник 2000*. 45 (389): 9–15.
- Бек У. 2000. *Общество риска. На пути к другому модерну*. М.: Прогресс-Традиция.
- Болтански Л., Тевено Л. 2000. Социология критической способности. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 3 (3): 66–83.
- Данные о компаниях портала портале Департамента торговли и потребительских услуг Москвы. URL: [dpru.mos.ru](http://dpru.mos.ru)
- Ермакова И. В. 2006. Генетически модифицированная соя приводит к снижению веса и увеличению смертности крысят первого поколения. Предварительные исследования. *Экоинформ*. 1: 4–10.
- Иллич И. 1974. *Пределы медицины, или Медицинская Немезида*. URL: <http://pubhealth.spb.ru/Illich/index.htm>
- Каримова А. 2009. Ловля на значок. *Коммерсантъ*. 43 (748) от 02.11. URL: <http://www.kommersant.ru/pda/money.html?id=1262367>
- Климова С. 2007. Генно-модифицированные продуктовые добавки: информированность и мнение. *База данных ФОМ*. URL: <http://bd.fom.ru/report/map/d074823>

- Мейер К., Кирби Дж. 2010. Бизнес в эпоху прозрачности. *Harvard Business Review*. Россия. Август: 36–45.
- Постановление Главного государственного санитарного врача РФ 25 июня 2007 г. № 42. *Дополнения и изменения № 5 к Санпин 2.3.2.1078-01 гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов*.
- Постановление Правительства Москвы 13 февраля 2007 г. № 88-ПП. *О дополнительных мерах по обеспечению качества и безопасности пищевых продуктов, информированию потребителей в городе Москве*.
- Радаев В. В. 2003. *Социология рынков: к формированию нового направления*. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Россияне не хотят есть ГМ-пищу. 2005. URL: <http://www.greenpeace.org/russia/ru/press/releases/138535>
- Слейтер Д. 2008. Забирая рынок у экономистов. *Экономическая социология*. 9 (2): 29–45. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru>
- Тевено Л. 2001. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? *Экономическая социология*. 2 (1): 88–122. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru>
- Тевено Л. 2006. Французская школа конвенций и координация экономического действия. *Экономическая социология*. 7 (1): 6–13. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru>
- Фуко М. 1996. *Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности*. М.: Касталь. URL: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Culture/fuko\\_vol/06.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/fuko_vol/06.php)
- Хархордин О. В. 2007. Прагматический поворот: социология Л. Болтански и Л. Тевено. *Социологические исследования*. 1: 32–42.
- Хвостунова О. 2009. *Игра на органике*. URL: [http://www.retail.ru/article/alcohol\\_food\\_retail/36975/](http://www.retail.ru/article/alcohol_food_retail/36975/)
- Шевчук А. В. 2007. *Введение в социологию хозяйственного развития (draft)*. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Chern W. S., Rickertsen K., Tsuboi N., Fu T.-T. 2002. Consumer Acceptance and Willingness to Pay for Genetically Modified Vegetable Oil and Salmon: A Multiple-Country Assessment. *AgBioForum*. 5 (3): 105–112.
- Conrad P. 1992. Medicalization and Social Control. *Annual Review of Sociology*. 18: 209–232.
- Evenson R. E, Santaniello V. 2006. *International Trade and Policies for Genetically Modified Products*. Wallingford: CAB International.
- Freidson E. 1988. *Profession of Medicine: A Study of the Sociology of Applied Knowledge*. Chicago: University of Chicago Press.
- GMO Traceability and Labelling Law (Regulation 1830/2003)*. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:268:0024:0028:EN:PDF>

- Harvest on the Horizon: Future Uses of Agricultural Biotechnology. 2001. *Pew Initiative on Food and Biotechnology*. Sept. URL: <http://pewagbiotech.org/research/harvest/harvest.pdf>
- Lusk J. L., Roosen J., Fox J.. 2003. Demand for Beef with Growth Hormones and Fed Genetic Corn. *American Journal of Agricultural Economics*. February. 85 (1): 16–29.
- Marshall A. 2007. GM Soybeans and Health Safety — a Controversy Reexamined. *Nature Biotechnology*. 25 (9); см. также: URL: <http://www.gmo.ru/sections/27>
- Pollack M. A., Shaffer G. C. 2009. When Cooperation Fails: The International Law and Politics of Genetically Modified Food. New York: Oxford University Press Inc.
- Singe M., Baer H. A. 2007. *Introducing Medical Anthropology: A Discipline in Action*. Lanham: AltaMira Press.
- Three Years Later: Genetically Engineered Corn and the Monarch Butterfly Controversy. 2002. *Pew Initiative on Food and Biotechnology*. URL: [http://www.pewtrusts.org/our\\_work\\_report\\_detail.aspx?id=33380](http://www.pewtrusts.org/our_work_report_detail.aspx?id=33380)
- Whitman B. Deborah. 2000. Genetically Modified Foods: Harmful or Helpful? *CSA Discovery Guides*. April. URL: <http://www.csa.com/discoveryguides/discoveryguides-main.php>
- Zola I. K. 1972. Medicine as an Institution of Social Control. *Sociological Review*. 20 (4): 487–504.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Н. Г. Фархатдинов

# Искусство как товар: старые и новые исследовательские перспективы



**ФАРХАТДИНОВ**

Наиль

Галимханович —

стажёр-

исследователь Центра фундаментальной социологии ИГИТИ им. А. В. Полетаева, аспирант кафедры анализа социальных институтов факультета социологии НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

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

*В статье предпринята попытка кодификации старых и новых исследовательских перспектив, существующих в социологии рынков искусства. Отправным пунктом анализа выбраны исследовательские подходы в рамках парадигмы производства культуры, для которой рынок является институтом, способствующим распространению культурных продуктов. Ключевыми проблемами в данном случае становятся структура рынка и цены на произведения искусства. Однако в последнее время возникли и альтернативные подходы, которые обращают внимание на роль эмоций на рынке искусства и ритуальную природу происходящих взаимодействий. После обсуждения исследовательских направлений в статье намечены перспективы анализа, требующие, на наш взгляд, иного — антропологического — подхода к исследованию искусства как товара.*

**Ключевые слова:** искусство; рынок искусства; ценообразование; ценность; эмоции; формы чувственности.

В статье даётся анализ основных направлений исследований в области социологии рынков искусства. Исследование рынка искусства сегодня становится одним из самых влиятельных и интересных<sup>1</sup> с *концептуальной точки зрения* направлений современной социологии искусства. Рынок как таковой представляет собой, как кажется на первый взгляд, чуждую категорию для описания феномена искусства. На протяжении XX в. и сейчас, на фоне социально-экономических и политических кризисов, социальная критика предупреждает об угрозе овеществления и маркетизации искусства, что берут на вооружение современные теоретики и практики искусства. Несмотря на то что исключительно критический пафос уже не столь популярен, напряжение между внешними условиями производства культурных объектов и ценностями<sup>2</sup>, то есть произведениями искусства, по-прежнему остается в центре внимания всех заинтересованных сторон<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Интерес к рынку искусства не только узкопрофессиональный. В последнее время обращают на себя внимание несколько книг, ориентированных на широкую публику: [Бенаму-Юэ 2008; Досси 2011; Томпсон 2011]. В них излагается понимание устройства рынка искусства с точки зрения инсайдера, журналиста или эксперта. — *Здесь и далее примеч. автора.*

<sup>2</sup> В социологии рынков искусства два способа разрешения этих проблем О. Вельтус называет моделью независимых сфер и моделью загрязнения. В первом случае допускается автономность сферы хозяйства и сферы искусства, а поэтому анализ искусства на рынке может осуществляться в русле экономического подхода. Во втором же случае сфера искусства оказывается подчиненной сфере рационального расчета и калькуляций. Дискуссию см.: [Вельтус 2008: 51–54].

С методологической точки зрения, исследование искусства в связи с рынком и экономическими отношениями позволяет рассмотреть его специфику. Социология предполагает либо его несводимость к товарной форме, либо наличие напряжения между искусством и внешними условиями его существования. Именно поэтому критическая теория возлагала особые надежды на искусство как на особую форму, способную сопротивляться, если пользоваться соответствующей терминологией, капиталистической логике<sup>4</sup>. Критическая теория, представленная Адорно, говорит о том, что искусство «сообщает правду об обществе», то есть «искусство < ... > лишь в той степени говорит правду об обществе, в какой его подлинно художественные создания выражают иррациональность рационального миропорядка» [Адорно 2001: 125]. Современная социология искусства разрабатывает этот тезис<sup>5</sup>, поэтому рассматривает анализ искусства не только как анализ определённого института современного общества, но и как методологическую установку исследования общества: искусство, являясь определённой формой коммуникации, отражает особую, не транслируемую иными способами информацию [Forge 1966]. Исследуя искусство, тем самым можно изучать общество. Этот же методологический подход справедлив по отношению к рынку искусства. Делая рынок искусства фокусом исследования, мы получаем возможность узнать что-то о рынке в целом.

В то же время можно надеяться, что исследователь, обращающийся к искусству в рыночной ситуации, расширит социологическое понимание искусства. С одной стороны, объекты искусства — предмет рыночных взаимодействий и коммуникаций и, по сути, приравниваются к товарам. С другой же стороны, специфика товаров — картин, инсталляций, скульптур и других произведений искусства — даёт о себе знать в той форме, какую принимают рыночные взаимодействия. Иными словами, анализируя искусство в его рыночной форме, социологи фиксируют особый статус этого вида деятельности, о котором и говорила критическая теория. Таким образом, в исследованиях рынка мы обнаруживаем столкновение и конфликт двух логик — искусства и рынка<sup>6</sup>. Впоследствии это различие легло в основу решения одного из ключевых исследовательских вопросов в социологии рынка искусства — проблемы цены и ценообразования.

В связи с тем статусом, который мы придаём социологии рынков искусства, анализ концепций, используемых социологами, видится нам важным именно сейчас, когда наметился определённый культуросоциологический (или антропологический) поворот в исследованиях рынка [Herrero 2010]<sup>7</sup>. В этой статье мы стремимся отчасти выполнить задачу кодификации ресурсов и реконструкции теоретических и методологических оснований исследовательских программ, а также показать логику исследо-

<sup>3</sup> Впрочем, стоит отметить отдельно, что в этом смысле интерес представляет не всякое искусство, а преимущественно современное, поскольку именно оно, вероятно, максимально чувствительное к актуальным изменениям, определяет интеллектуальную моду, тогда как классическое, или, условно говоря, более канонизированное искусство и антиквариат органично вписываются в существующую систему институтов производства и распространения.

<sup>4</sup> Рассуждения о спасительной роли эстетического можно обнаружить в классических работах «Овеществление и сознание пролетариата» Г. Лукача (1923) и «Диалектике просвещения» Т. Адорно и М. Хоркхаймера (1947) [Адорно, Хоркхаймер 1997; Лукач 2003]. Аргумент в упрощённом виде выглядит следующим образом: искусство не вписывается в логику капиталистического мира, в силу того что является целостной недифференцированной реальностью, в рамках которой принципиально невозможны калькуляции, рационализации и специализации, поэтому искусство может предложить определённую альтернативу отчуждению и овеществлению.

<sup>5</sup> См., например: [Ewertman 2006]; см. также реферат этого текста: [Фень 2010].

<sup>6</sup> Конечно, речь идёт скорее о концептуальном различии, нежели о фактическом противостоянии. Произведения искусства давно и, видимо, успешно продаются и выступают элементом экономических отношений. В этом смысле логика хозяйства взяла верх, однако нельзя не отметить, что она оказалась трансформированной. Изучение этих трансформаций — одна из задач социологии рынков искусства.

<sup>7</sup> В настоящее время под редакцией этого автора готовится специальный выпуск журнала «European Societies», посвящённый социологии арт-рынков.



вательской перспективы, рассматривающей искусство как производство культуры, для чего приведём несколько примеров её применения. Завершает статью анализ современного подхода, подверженного влиянию культурсоциологии и антропологии. В силу ограничений разного рода мы не представляем кодификацию всех ресурсов; наш подход в этом смысле избирателен и субъективен, однако эта произвольность продиктована основным замыслом обзорной статьи. Её цель и задача — наметить в первую очередь теоретический путь к такому социологическому пониманию искусства, которое учитывало бы его особенность и специфику в полной мере. Для решения этой задачи мы обращаемся к проблематике рынка.

## Амбивалентность искусства

В одном из своих ключевых эссе «*Art as a Cultural System*» («Искусство как культурная система») Клиффорд Гирц отмечает парадоксальный характер искусства [Гирц 2010]. С одной стороны, об искусстве достаточно сложно, а порой кажется, что и не нужно говорить, поскольку оно представляет собой то, что с трудом поддаётся описанию в словах. Образность искусства сопротивляется нашему обыденному и повседневному языку (добавим, что сопротивление оказывается в той же мере и научному языку). «Оно, можно сказать, говорит само за себя: стихотворение должно не означать, а быть; если вы спрашиваете, что такое джаз, значит, вы никогда не узнаете этого» [Гирц 2010: 31]. Установка восприятия искусства и сам мир произведений искусства находятся за пределами нашей обыденной способности речевого выражения, поскольку вербальное выражение связывается более с рациональным осмыслением, нежели с чувственным опытом. «Превосходство увиденного нами (либо того, что мы, по нашему мнению, увидели) над нашими косноязычными попытками его описать столь велико, что слова кажутся пустыми, натянутыми или ложными. После разговоров об искусстве принцип “О чем нельзя говорить, о том следует молчать” становится очень привлекательным» [Гирц 2010: 32].

С другой стороны, как отмечает Гирц, мало кто хранит молчание в этой ситуации, поскольку сама особенность содержит тайну, то есть *нечто*, влекущее каждый раз к произведениям искусства и побуждающее о них и размышлять, и говорить. «Столь важный для нас предмет нельзя просто оставить в мире чистого значения, поэтому мы описываем, анализируем, сравниваем, оцениваем, классифицируем; мы создаём теории творчества, формы, восприятия, социальной функции; мы характеризуем искусство как язык, структуру, систему, акт, символ, способ чувствования; мы выявляем научные, духовные, технологические, политические метафоры, и если ничего не получается, мы собираем воедино все свои туманные высказывания в надежде, что кто-то другой разъяснит их нам» [Гирц 2010: 32].

Несмотря на то что указание Гирца на проблему рекурсивно (ведь его рассуждения сами по себе находятся в области «теорий творчества»), их ценность состоит в том, что они указывают на двойственность природы искусства.

В социологических терминах амбивалентность искусства состоит в том, что произведения искусства одновременно выступают как сакральные объекты, отсылающие к миру ценностей и культуре, и как объекты рутинных отношений и операций (например, практик производства или потребления). Социальные исследователи отмечают, что подобная амбивалентность как факт социальной жизни искусства осознаётся в определённой исторической ситуации. Согласно общепринятой точке зрения тогда же искусство наряду с другими формами деятельности приобретает автономный статус [Фархатдинов 2010а]. Автономный характер является результатом становления современности и тех изменений, которые мы привычно с ней связываем на Западе [Бурдые 2003; Inglis 2005]. Эстетическая концепция, поддерживающая автономию и выделяющая искусство как особую область чувств и человеческой деятельности, становится доминирующей именно в результате процессов модернизации.

Автономизация искусства является, конечно, продуктом эпохи модерна, но мир эстетического существует повсеместно. Здесь же важно указать на то, что если какая-либо деятельность становится объектом исследовательского внимания, она должна быть онтологически и затем аналитически выделена из неразличимого потока повседневной жизни<sup>8</sup>. Такими аналитическими способами являются возникшие эстетика и науки об искусстве. Исследователи-антропологи отмечают, что «незападные» общества зачастую и не содержат дифференцированных систем, производящих суждения об искусстве. Однако это не значит, что искусство имеет неуниверсалистский характер; это значит то, что те институциональные формы, которые выносят искусство за скобки повседневной жизни, культурно специфичны и различаются в зависимости от социальной и культурной среды<sup>9</sup>.

Однако локализовать явление и указать его культурно обусловленные рамки недостаточно, поскольку необходимо ещё и указать на специфический предмет. Таким образом, социологическое исследование искусства начинается с ответа на вопрос о том, в каком случае искусство становится социологическим феноменом [Давыдов 1966]. И исследователь должен решить, в каком случае он может говорить о социологической составляющей искусства. Определённый способ решения этой проблемы мы далее будем понимать как редукцию.

## Искусство как форма производства

Редукция необходима по следующим причинам:

- во-первых, исследователи не могут исследовать искусство в целом или вообще, поскольку для социолога такие высказывания являются недопустимой спекуляцией и обобщением. Всякое исследование должно содержать концептуализации искусства;
- во-вторых, исследования искусства, напрямую связаны с тем, в рамках какого общества исследователи фиксируют эти институциональные формы. Иными словами, социологический анализ социальных форм искусства волей-неволей учитывает социальную и культурную среду, в рамках которой он происходит.

Таким образом, с одной стороны, существуют формы взаимодействия (обобществления<sup>10</sup>) — искусство как товар, — в которых произведения искусства являются необходимым элементом; они возникают и воспроизводятся в определённой культурной и социальной среде. С другой же стороны, исследовательский инструментарий для анализа этих взаимодействий должен фиксировать эти формы, поэтому дизайн инструментария для анализа рыночных отношений, в которые вовлечены объекты искусства, должен также являться частью культурной и социальной среды.

Говоря конкретнее, исследовательские концепции, существующие в социологии рынков искусства, — это не только автономные способы анализа, но и адекватное отражение того или иного состояния искусства. Маркетизация и овеществление искусства (под которыми подразумеваются создание и по-

<sup>8</sup> Любопытно, что художники сталкиваются с обратной ситуацией в XX в. Актуальной задачей для художника становится разрушение границ автономной области искусства и возвращение его в реальную жизнь. Ван Гог в письмах сетует на то, что модели, которых он приглашает позировать, ведут себя неестественно (наряжаются, прихорашиваются и слишком много внимания уделяют своему внешнему виду), чем создают трудность схватывания *реальной* повседневной жизни [Ван Гог 1935: 132]. Несколько иначе, через активную интервенцию в повседневность, авангард пытается вернуть искусство в социальную жизнь; см., например, анализ поп-арта в этом ключе на примере одной художественной акции: [Witkin 2006]; см. также реферат статьи: [Фархатдинов 2010b]

<sup>9</sup> См. дискуссию в антропологии о том, является ли эстетика кросскультурной категорией: [Ingold 1996: 201–237].

<sup>10</sup> Здесь мы следуем логике Г. Зиммеля; см. небольшое обсуждение: [Фархатдинов 2010а: 62–63].

ребление искусства в товарной форме) является частным случаем распространения общей идеологии, которой подвержена вся культура и социальная наука в том числе. В соответствии с этой перспективой искусство уподобляется форме производства, а конкретное произведение искусства становится результатом функционирования индустрии, участвующей также и в присвоении произведениям искусства рыночных характеристик.

Исследование искусства как области производства берёт своё начало в работах американского социолога Ричарда Петерсона<sup>11</sup>, известного тем, что именно ему приписывается авторство одной из влиятельных «слабых программ» (*weak program in cultural sociology*)<sup>12</sup> в области социологии искусства. В рамках подхода Петерсона искусство не определяется с точки зрения какой-либо эстетической концепции, и утверждается, что сами определения, будучи элементами систем классификации, являются производными от социальных, экономических и политических условий производства. Поэтому все аналитические силы направлены на реконструкцию условий производства и исследование организации производства. Таким образом, социология искусства уподобляется индустриальной социологии и берёт на вооружение индустриальную метафору [Bielby, Bielby 2004: 298].

Петерсон, конечно, является далеко не первым, кто заговорил об искусстве в связи с формами «производственных» взаимодействий, которые его создают<sup>13</sup>. Однако заслуга его в том, что он на эмпирическом материале (без присущих его предшественникам критических спекуляций) показал, насколько естественна индустриальная метафора в применении к сфере культуры. Это объясняется не только эпистемологической мощью социологического объяснения культурных явлений, но и тем, что именно во второй половине XX столетия, когда и произошёл определённый бум исследований производства культуры, процессы коммодификации коснулись сферы культуры и отразились прежде всего в возникновении сферы развлечений и массовой культуры.

«Слабость» этого направления, согласно критикам, в том, что объяснение культурных явлений строится в соответствии с внешними (экзогенными) причинами — экономическими факторами, политической ситуацией или социальной структурой. Однако именно в рамках этого направления стало возможным обратить внимание на многие формы взаимодействия, связанные с искусством, в том числе и на рынок.

Для современных исследований культуры характерно не только внимание к стороне производства (которая часто сводится к описанию социальных условий функционирования того или иного института), но и анализ потребления, то есть восприятия, оценивания со стороны аудитории.

Петерсон отмечает, что полноценный социологический анализ должен затрагивать следующие шесть элементов производственной сетки [Peterson, Anand 2004]:

- детальный анализ уровня технологии, необходимой для производства того или иного культурного объекта. Её изменения представляют особый интерес для социолога. Так, например, изобретение новых способов звукозаписи приводит к трансформации существующих и появлению новых направлений в музыке;

<sup>11</sup> Парадигма производства была обоснована в 1970-х годах [Peterson 1976]; значительно позже Петерсон возвращается к этой теме и предлагает её конкретно-исследовательскую версию [Peterson, Anand 2004]. Об интеллектуальных источниках см.: [Ryan 2000, Santoro 2008a].

<sup>12</sup> См. критику этой исследовательской программы: [Александр, Смит 2010: 20–21].

<sup>13</sup> Рассуждения об искусстве как форме производства можно найти уже у Маркса [Маркс 1976]. Сам Петерсон ссылается на работы Харрисона Уайта [Уайт, Уайт 2000] и Дайаны Крейн [Crane 1988]. Более подробно о работах, предшествовавших кристаллизации подхода, Петерсон говорит в интервью: [Santoro 2008b].

- правовая и регулятивная составляющая, которая, как и технология, ограничивает в определённых случаях производство культуры и задаёт тому или иному направлению культуры специфическое развитие. Примером регулирующих установлений может являться законодательство в области прав интеллектуальной собственности, ужесточение которого приводит к изменению структуры и способов потребления культурных благ;
- структура индустрии, возникающая в результате нормативно-правовых регуляций и технологического развития, которая отражается в наличии крупных и мелких игроков;
- организационное устройство тех или иных участников индустрии культуры. Современный книгоиздательский бизнес является хорошим примером, отражающим разнообразие организационных структур (от маленьких концептуальных предприятий-коммун и семейных книжных лавок до огромных сетевых супермаркетов, продающих книги как в офлайн-магазинах, так и через Интернет). Организационная специфика сказывается также и на ассортименте продукции, и на взаимодействии с издателями, авторами и покупателями;
- карьеры участников (их последовательное изучение позволяет восстановить социологическое понимание «творческой деятельности» и профессии);
- рыночная структура (она играет ключевую роль в этой схеме, поскольку задаёт общую рамку, в которой каждому из предыдущих элементов есть своё место).

Очевидно, что все перечисленные элементы (их список можно незначительно расширить, включив в него, например, отдельным элементом аудиторию потребителей) присутствуют в идеальной модели культурной индустрии и в ситуации развитого современного общества. Подобная модель как таковая не интересует исследователя до тех пор, пока он не сопоставляет её элементы с теми, которые фиксирует в ходе эмпирического изучения. Например, определённые культурные практики не могут регулироваться законодательно, хотя и оказывают существенное воздействие на структуру индустрии в целом. В особенности речь идёт о разного рода «самодельных формах культурного производства» (так называемых DIY — Do It Yourself, или Сделай сам).

Исследование может начинаться с любого из элемента, то есть представленная выше последовательность списка элементов производственной сетки обусловлена лишь порядком, выбранным Петерсоном. Фокусируясь на рыночной структуре и рассматривая социологию рынка как основополагающую дисциплину для современной социологии культуры, мы будем касаться остальных пяти элементов исключительно в связи с тем, как они воздействуют на экономические отношения, в которые встроено искусство. Далее мы рассмотрим несколько исследовательских образцов в области социологии рынков. Каждый из примеров специфичен в смысле выбранного автором объекта исследования, постановки проблемы и методологии анализа.

Мы решили ограничить поле наших изысканий, и в сферу нашего внимания попадают работы, написанные после 1965 г., когда вышла классическая работа Харрисона и Синтии Уайтов «*Careers and Canvases. Institutional Change in the French Painting World*» («Холсты и карьеры. Институциональные трансформации в мире французской живописи») [Уайт, Уайт 2000]. Социально-историческое исследование социолога и искусствоведа положило начало не только изучению рынка, но и других социальных явлений, связанных с искусством. Об этой и других работах мы будем говорить в следующих разделах статьи. Мы рассмотрим некоторые ключевые вопросы, регулярно обсуждаемые в этой области, в определённой последовательности. Сначала мы обратимся к вопросам трансформации институциональной среды искусства и посмотрим, как рыночные элементы внедрялись в «старый» мир искусства.

Основная работа здесь — упомянутое исследование Уайтов<sup>14</sup> об институциональных трансформациях во французской живописи. Далее мы обратимся к работам, обсуждающим более частные, но не менее принципиальные вопросы в связи с рынком искусства; это, конечно же, вопросы цены и способов оценки произведений искусства. Третьим сюжетом, который мы рассмотрим, будут культуросоциологические исследования рынка искусства Марты Херреро. Её труды дополняют исследования в области производства культуры антропологической перспективой. В завершение мы наметим дальнейшую перспективу исследований.

## **Трансформация институциональной среды: возникновение рыночной системы**

Исследования искусства, как мы уже отмечали, возможны лишь в том случае, если искусство является обособленной областью и может быть рассмотрено как самостоятельный объект. Автономизация искусства представляет собой неоднородный процесс, и экономическое измерение оказывается его неотъемлемой частью. Мир искусства модерна во многом определяется сложившейся в нём системой экономических отношений.

В этом разделе мы рассмотрим исследования, в которых фиксируется трансформация, приведшая к современному состоянию мира искусства и его маркетизации. Система, существовавшая до возникновения рынков, предполагала наличие патроната со стороны правящих кругов или религиозных учреждений. На смену пришли обезличенные механизмы регулирования деятельности художника. Произведения искусства с появлением рынка лишились своего конкретного заказчика, а у художника появилась возможность реализовывать свои задачи, ориентируясь на рынок и предпочтения на нём. Эти изменения сопровождалась изменениями систем признания и дистрибуции произведений искусства. С этим периодом, например, также связывают зарождение публики искусства.

Классическим примером исследования в этом направлении является уже упомянутая работа Харрисона и Синтии Уайтов («Холсты и карьеры. Институциональные трансформации в мире французской живописи»). В центре внимания исследователей — мир искусства Франции второй половины XIX в.

Анализ строится через социально-историческое сопоставление двух систем — старых и новых институтов. Основной предпосылкой исследования Уайтов является допущение социальной природы искусства. Они исходят из того, что искусство, будучи частью общества, организовано в соответствии с определёнными принципами и правилами, подразумевающими «устойчивую сеть представлений, обычаев и формальных процедур, которые все вместе образуют более или менее выраженную социальную организацию с признанной главной целью — в данном случае это создание и признание произведений искусства» [Уайт, Уайт 2000: 26].

Старая институциональная система, представленная прежде всего учреждениями Академии и Салоном как основным выставочным событием, работала с ограниченным кругом художников, хотя и поощряла распространение художественного образования. Тем не менее старая система не предоставляла в дальнейшем каких-нибудь институционализированных перспектив жизни художника, то есть у образованного художника не было возможности поддерживать свою жизнь за счёт своей деятельности в силу закрытости организационных структур и высоких барьеров на вход. Академия и другие институты, как отмечают Уайты, сами подготовили почву для изменений, поскольку основное внимание уделялось произведениям искусства, то есть холстам, тогда как социальная и организационная хозяйственная деятельность (в том числе карьеры художников) оказались без присмотра. Противостояние холстов и

<sup>14</sup> О применении более позднего, собственно экономосоциологического подхода, к изучению арт-рынков см.: [Асперс 2007].

карьер заложено в заголовке книги. Какими причинами были вызваны изменения, кроме недалёковидности Академии?

Трансформацию мира французской живописи Уайты связывают с общими изменениями во французском обществе. Прежде всего Париж во второй половине XIX в. становится культурным центром Европы. Проявляется это в том, что у столичных торговцев искусством возникли клиенты по всему миру, выросло количество художников, приезжающих для обучения, на высоком уровне держались цены на французское искусство и, наконец, усиливалось влияние французской культуры в целом на язык художественной критики [Уайт, Уайт 2000: 102]. Вместе с искусством интересовались всё больше слоёв населения, поскольку он становилось доступно в том числе и так называемому среднему классу. Изменения коснулись и стили, и содержания искусства: исторические полотна теряли популярность, так как мелкой буржуазии для удовлетворения своей потребности в искусстве необходимы были полотна небольшого размера: их гостиные и спальни не были приспособлены для живописи академического периода.

Централизованная официальная система оценивания сменилась системой «торговец—критик». Прошло время существования нескольких крупных персонализированных покровителей, поддерживавших закрытый круг авторов. «Потенциальных покупателей, причём совершенно различных, было достаточно, так что следует рассматривать ситуацию скорее с точки зрения рынков, чем отдельных личностей» [Уайт, Уайт 2000: 120]. Система «торговец—критик» взяла на себя функции Салона и Академии в ситуации, когда Академия перестала справляться с огромным количеством художников. Торговцы и критики своими деньгами и вниманием соответственно организовали альтернативную систему иерархий и признания в мире искусства. Распространение средств массовой информации, где активно печатались критики, способствовало коммуникации в новой ситуации. Критики стали рассматриваться как полноценные игроки рынка, способные повлиять на ситуацию: «Достигнув этого влиятельного положения, они могли выбирать, стать её глашатаями или её противниками, публично интерпретируя картины в свете собственных весьма разнообразных взглядов» [Уайт, Уайт 2000: 186]. Новая система сделала возможным признание художников и стилистических направлений, которые ни при каких обстоятельствах не оказались бы легитимны в Академии. Таким направлением был импрессионизм.

Старая институциональная система, элементами которой была Академия<sup>15</sup>, стремилась к максимальной закрытости, тогда как количество художников стремительно росло. На Салон, главный смотр искусств в Париже, длительное время приглашались исключительно члены Академии, попасть в которую было также весьма сложно. Ситуация начинает меняться в конце XVIII в., когда, согласно исследованию [Уайт, Уайт 2000: 51], Салон впервые открывают для всех. Мы не будем здесь останавливаться на истории Салона [Уайт, Уайт 2000: 51–56], отметим лишь, что со временем его значение, как и Академии, для художественного мира падает. Как следствие падает и популярность тех жанров и стилей, которые отстаивал Салон и академики. Статистика аукционных продаж, которую приводят Уайты [Уайт, Уайт 2000: 59], показывает, как при сохранении интереса к французской живописи сокращается интерес к историческим полотнам<sup>16</sup>.

В своей работе Уайты показали, что новая система не возникла на пустом месте, так как определённые рыночные отношения существовали и до неё, однако их модернистский вариант стал возможен только при стечении определённых обстоятельств. Рынок здесь является следствием, то есть институтом, возникшим в результате неспособности прежних институтов справляться с функциями поддержания и

<sup>15</sup> Академия при подготовке и обучении художников не занималась, как пишут Уайты, «практической экономикой», то есть вопросы продаж оставались вне ведения этого института.

<sup>16</sup> Другой пример влияния маркетизации представлен в работе Джулии Чи Жань, анализирующей несколько иную ситуацию [Chi Zhang 2006]; см. также реферат: [Чистякова 2010].

сохранения жизнедеятельности. История маркетизации, которую предлагают Уайты, изложена с точки зрения рынка искусства, то есть так, как будто бы вместе с рынком установилась хозяйственная логика в искусстве в целом. Несколько иную историю коммерциализации искусства предлагает Пол Димаджио в исследовании возникновения высокой культуры в США на примере Бостона второй половины XIX в. [DiMaggio 1982].

Димаджио показывает, как социальные изменения приводят к формированию высокой культуры в противовес популярной или вульгарной культуре. Укрепление позиций городской элиты города Бостона, произошедшее к концу XIX в., привело к тому, что высокая культура, которой представители элиты отдавали предпочтение, была намеренно изолирована от коммерчески ориентированной низкой культуры. Для локализации особого культурного пространства представителями элиты были придуманы организационные формы некоммерческого сектора, примерами которых были Бостонский музей изобразительных искусств (The Museum of Fine Arts) и Бостонский симфонический оркестр (The Boston Symphony Orchestra). В попечительские советы этих учреждений вошли представители элиты, которые регулировали функционирование институций и определяли их политику. Для представителей элиты Бостона деньги, по-видимому, до определённой степени не являлись подходящим барьером для доступа к культуре. Культура и искусство по ту сторону рынка не могли быть куплены, что привело к декоммодификации произведений визуального искусства и музыки. Таким образом, в отличие от Уайтов, рассматривающих более широкие слои населения и их потребности в искусстве и тем самым анализирующих рыночную структуру, Димаджио показывает, каким образом рыночная структура была вытеснена из области высокой культуры и локализована в других границах (в границах массовой культуры).

Исследовательский пример Димаджио показывает, что установление обезличенных рыночных механизмов может быть трактовано с точки зрения как производителей, так и потребителей. Внедрение рыночных механизмов — следствие других, не менее важных изменений, которые носят более фундаментальный характер, однако рынок маркирует пространство культуры и способствует конструированию символических границ между высокой и низкой культурой. Для производителя рынок — это способ организации своего существования и поддержания функционирования индустрии, а для потребителя — воплощение символической власти, дающий возможность устанавливать иерархии.

## **Структура рынка и цена произведения искусства**

Одним из ключевых элементов рынка как институциональной системы являются цены. Основное отличие от дорыночной системы, когда цена являлась определённым вознаграждением за работу художника, в новой ситуации она начинает играть более значимую роль. Это не только вознаграждение за определённую работу и навыки, но и в некоторых случаях маркер успеха. В отличие от других товаров произведения искусства обладают уникальностью, и в связи с этим формирование цены происходит особым способом. Каким образом происходит ценообразование и в чём особенность цены на произведения искусства? Эти и другие вопросы задают социологи.

Согласно исследованиям Раймонды Мулен [Moulin 1987; 1994], особенностью цен на произведения искусства является их конструируемость в результате социальных коммуникаций и трансакций. Цена не определяется одним единственным фактором, который сводился бы к затратам на производство, дистрибуцию и распространение того или иного товара. Однако проблема не только в том, что галеристы и дилеры имеют дело с уникальной продукцией, но и в культурной или смысловой составляющей цены. Цена искусства складывается из множества компонент. Важно также помнить о смысловой, то есть в данном случае эстетической, компоненте, которая в случае искусства, как кажется, должна взять верх над экономическими мотивами и основаниями действий агентов. Иначе говоря, цена всецело зависит

от конкретных социальных обстоятельств, сделавших тот или иной объект искусства товаром. Различение инструментальной цены и эстетической ценности является ключевым. Цена на произведение искусства зависит также и от сегмента рынка искусства.

Указывая на неоднородность рынка, Раймонда Мулен выделяет несколько сегментов, или субрынков [Moulin 1994: 5–6]. Так, она выделяет рынок признанного искусства (*art classù*), рынок массового искусства и современный международный рынок искусства.

На *рынке признанного искусства* представлены те произведения искусства, авторы которых уже вошли в историко-искусствоведческий канон, и их эстетическая ценность не вызывает сомнений. Количество работ, как отмечает Мулен, циркулирующих на рынке, теоретически ограничено и поддерживается на определённом уровне достаточно длительное время. Здесь одним из ключевых механизмов ценообразования является атрибуция, то есть процедура признания авторства за той или иной работой. Признание авторства, таким образом, рассматривается как установление истины в истории и имеет рыночные последствия. Каждое произведение искусства стремится попасть на рынок признанного искусства.

*Рынок массового искусства*, согласно Мулен, мимикрирует под рынок признанного искусства. Массовое искусство — то искусство, которое не попало в историю или которому порой вообще отказывают в статусе искусства. Однако, несмотря на свой сомнительный статус, с точки зрения экспертного сообщества, объекты этого искусства могут «удовлетворить спрос на искусство со стороны потенциальных покупателей» [Moulin 1994: 6]. Сомнительный статус в данном случае не помеха для социолога: коль скоро речь идёт о признании за определёнными объектами статуса искусства в определённом сообществе, эти объекты становятся предметом анализа. Но в отличие от рынка признанного искусства, который сам по себе выглядит максимально неоднородным и где можно говорить о различных биографиях как художников, так и произведений искусства, на рынке массового искусства сохраняется ситуация гомогенности и однородности. Вследствие этого дилеры стремятся акцентировать различия между работами и художниками, чтобы устанавливать цены так, будто это рынок признанного искусства, а умение, способности и мастерство того или иного автора выходят на первый план при оценке работы. Это определяет и тип произведений искусства, циркулирующих на этом рынке. Социальная критика презрительно могла бы назвать такие произведения искусством для гостиных и спален.

Граница между этими рынками периодически размывается. Мулен приводит в пример 1980-е годы, когда наблюдалась рыночная эйфория в мире искусства. Музеи, как она отмечает, были не готовы к тем ценам, которые установились на рынки за редкие работы признанных мастеров. Бюджеты музеев порой были равны стоимости одного произведения, и они не смогли наравне с другими агентами принимать участие в торгах. Впоследствии это привело к тому, что музеи, выступающие одновременно и как акторы на рынке, и как экспертные институции в области истории искусства, обратили своё внимание на второстепенных авторов, которые были современниками признанных мастеров, однако при жизни их работы циркулировали на рынке массового искусства. Иначе говоря, рыночная ситуация 1980-х годов привела к «открытию», то есть признанию новых авторов. Разумеется, вместе с этим изменились и цены на работы этих авторов.

*Рынок современного искусства* отличается от двух других рынков рядом особенностей. С одной стороны, на этом рынке циркулируют работы современных авторов, и в этом он ближе к рынку массового искусства. С другой же стороны, произведения искусства принадлежат художникам, признанным экспертным сообществом. Это обстоятельство сближает данный вид рынка с рынком признанных мастеров. Однако отличие между этими рынками в том, что если признание в первом случае основывается на истории и уже имеет какую-то генеалогию, то в случае современного искусства признание и успех возникают иным образом. При отсутствии традиции признания художникам, критикам, кураторам, га-



леристам и историкам необходимо вести непрерывную дискуссию. Конечно, идеальные модели редко встречаются, и сейчас уже можно говорить об особой канонической истории современного искусства. Многие музеи современного искусства предлагают публике исторический подход к экспонированию произведений современного искусства.

В ситуации, когда не существует «объективной» оценки, логика происхождения цены и успешности переворачивается. Если на рынке признанных мастеров цена является производной от значимости того или иного произведения, то на рынке современного искусства цена способна приводить к тому, что произведение искусства попадает в историю. В связи с этим на рынке современного искусства особую роль играют галереи и другие агенты, участвующие в установлении цены (например, аукционные дома). Именно в залах галерей публика (преимущественно речь идет о потенциальных покупателях) впервые знакомится с художниками. Галереи играют роль стражников (*gatekeepers*), которые действуют на свой страх и экономический риск, поскольку именно они берут на себя издержки, обусловленные продажами произведений искусства. Этому сопутствует высокая степень неопределённости, поэтому цены, особенно на новых или молодых авторов, зачастую обусловлены практическими соображениями функционирующего рынка, но не соображениями формальной рациональности<sup>17</sup>.

К аналогичным выводам приходит Дайана Крейн, исследовавшая трансформацию американского послевоенного искусства [Crane 1989]. Роль галерей в продвижении американского искусства была ключевой. Анализируя путь признания абстрактного экспрессионизма, поп-арта и других течений, Крейн делает заключение, что именно коммерческие галереи были посредниками их положительной оценки. После войны количество галерей, интересовавшихся новым американским искусством, было минимальным. Сотрудничая с художниками, они создавали условия, при которых художник уже мог попасть в постоянную коллекцию музея, а это уже означало успех и признание. Крейн, однако, не раскрывает подробно процесс формирования цен, отмечая лишь, что цена являлась производной от конкретной ситуации. Положение в целом выглядело следующим образом: галерея начинала сотрудничество с художником и предоставляла ему выставочное пространство для первой выставки еще тогда, когда об этом художнике мог никто не знать. Формирование репутации и конструирование идентичности приводило к появлению первой цены, которая в дальнейшем, в случае успешной реализации стратегии продвижения, могла возрасти в результате других событий. Такими событиями оказывались участие в некоммерческих выставках, приобретение музеями работ в постоянные коллекции и т. д.

Как мы уже отмечали, количество галерей, занимавшихся американским авангардом, со временем увеличилось, и можно было предположить, что вместе с этим возрастёт и конкуренция между ними. Исследовавшая французский рынок Мулен отмечает, что на рынке современного искусства господствует несовершенная конкуренция, поскольку как художники, так и галеристы стремятся поддерживать оригинальность и уникальность того или иного произведения искусства с помощью цен. Однако, по мнению Крейн, подобная ситуация возможна лишь в том случае, если коллекционеры и другие агенты, приобретающие искусство, способны видеть эти различия, то есть, иначе говоря, достаточно образованны, чтобы разбираться в искусстве. В большинстве случаев, в особенности в начале деятельности, коллекционеры вынуждены полагаться на свой вкус, но не на опыт или знание. Современный институт коллекционирования, впрочем, предполагает наличие специальной роли для обученных людей, которые владеют предметом и могут рекомендовать то или иное произведение для инвестиции.

Одним из способов снижения неопределённости является регулирование цен. В отсутствие надёжных критериев оно заключается в том, что дилеры и галеристы стремятся не понижать цены на искусство. Как пишет О. Вельтус, проводивший исследование в Нью-Йорке и Амстердаме, наличие стабильно возрастающей цены — гарантия эстетического качества для потенциального покупателя. Ситуация,

<sup>17</sup> О способах снижения неопределённости см.: [Peterson 1997].

когда произведение недооценено, невыгодна для дилера, поскольку вызывает недоверие к тем работам, которые он предлагает купить [Вельтус 2008: 45]. Низкие цены в принципе вызывают подозрение, как пишет Вельтус, а поэтому при прочих равных (авторство, размер) артдилеры стараются сохранить один уровень цен. Это позволяет галеристам и дилерам не выступать в роли искусствоведа и сохранять определённую дистанцию по отношению к эстетической ценности. В то же время это провоцирует потенциального покупателя к производству различий: одинаковая цена на работы разного характера вызывает вопрос о различиях этих работ. Как и в случае с французской живописью и бостонской культурной средой, мы опять сталкиваемся с неэкономическими последствиями существования рыночных механизмов.

Постоянный рост стоимости искусства, объясняемый через «феноменологию» цен, не означает, что в какие-то моменты отдельные работы не становятся дешевле. Разумеется, снижение цен — менее публичный факт, нежели их повышение, поэтому и известно о них меньше, однако дело не только в этом. Цены снижаются, согласно Вельтусу, в исключительных случаях (смена художником той или иной галереи, применение новой техники при создании работ и т. д.) [Вельтус 2008: 46].

Цены на произведения искусства не только существуют как экономические индикаторы эстетического качества, но также выполняют значимую роль в установлении определённого социального порядка. Вельтус вслед за Мулен отмечает, в частности, что при помощи цен дилеры сохраняют стабильность на рынке.

Цены и ценообразование, безусловно, являются ключевыми феноменами, которые необходимо исследовать в связи с рынком искусства. Смыслы, которые они содержат, могут рассказать многое о том, как устроен рынок. В данном разделе речь шла об установленных заранее ценах, тогда как не менее значим другой механизм их установления — аукцион, который функционирует на вторичном рынке. Исследования аукционов позволяют подойти к проблематике культуры и рынка искусства с ещё более этнографической и культурсоциологической позиции.

## **Аукционы и ритуальный характер продаж**

Под культурсоциологическими мы будем понимать исследования рынков, не только в большей степени акцентирующие роль и значение культурных факторов на рынке, но прежде всего изучающие его как определённое устройство, или порядок, в рамках которого организуется культурно обусловленное взаимодействие. Выше шла речь об исследованиях, где организация, социальная структура и институты рынка рассматривались как ключевые факторы объяснения тех или иных явлений. Для культурсоциологических исследований важен объясняющий потенциал культуры, акцент на которой позволяет рассматривать вопросы смысла взаимодействий, составляющих основу ценообразования. Кроме того, при таком подходе меняется роль произведений искусства, поскольку их уже недостаточно рассматривать как репозитории смыслов и значений (инструментальных и эстетических), но необходимо учитывать при анализе конкретных ситуаций взаимодействия.

Проблема подходов парадигмы производства заключается в том, что происходит утрата самого искусства в рассуждении. Посмотрим на то, как исследователь Марта Херреро пытается разрешить эту проблему и предложить преимущественно культурное прочтение рынков искусства [Herrero 2009; 2010].

В основе исследовательской перспективы, предложенной Херреро, лежит идея эмоционального измерения взаимодействий на рынке. Херреро не ставит вопрос о цене или возникновении рынка, она подходит к проблеме скорее как антрополог и предполагает, что рынок как определённое устройство или механизм уже присутствует и необходимо понять его природу, исходя из этнографических на-

блюдений. Поэтому описать рынок в социально-организационных или экономико-социологических терминах недостаточно, необходимо рассмотреть все аспекты взаимодействий. Это, в свою очередь, ведёт к несколько иному уровню анализа, когда в центре внимания оказываются уже не только вопросы цены и ролевых отношений агентов, которые в этой перспективе становятся частными, но и вопросы ритуала, объектов и эмоций.

Основное отличие от других подходов в этом случае заключается также в материале, на основе которого проводится исследование. Если другие исследования рассматривали рынок в целом, то подход Херреро состоит в том, что она локализует определённый род событий или рыночных механизмов (устройств). В данном случае речь идёт об аукционных продажах произведений искусства.

Аукционы как особые формы коммуникации и взаимодействия на рынке являются одним из способов организации продаж произведений современного искусства. Именно через объявления о проведении аукционов мы узнаем о тех или иных ключевых событиях арт-рынка. Для обывателя, не включённого в систему повседневных коммуникаций на рынке искусства, аукцион становится индикатором того, что произведение искусства продаётся и имеет стоимость, представленную в определённых денежных единицах<sup>18</sup>. Анализ на микроуровне необходим, поскольку позволяет увидеть, как цена формируется в ситуации взаимодействия.

Фокусом своего исследования Херреро выбирает проблематику эмоций и эмоционального напряжения, сопутствующего торгам. По её мнению, социология рынков искусства упускает из виду эмоциональное измерение продаж, тогда как эмоции играют роль не только на рынке<sup>19</sup>, но и в повседневной жизни общества.

Опираясь на теорию ритуалов взаимодействия Рэндалла Коллинза, в которой он критикует Дюркгейма за отсутствие эмоционального измерения в анализе ритуалов, Херреро анализирует повседневные взаимодействия и роль эмоций в достижении коллективной солидарности. Согласно этой концепции, эмоциональное напряжение способствует возникновению солидарности общности. Аукционные продажи искусства, как отмечает Херреро, можно описать в этих терминах, однако не всякая такая продажа приводит к возникновению общности. Разумеется, Херреро понимает, что торги — это всегда борьба за произведение искусства, поэтому речь здесь идёт не о том, что отдельные агенты, конкурируя за произведение искусства, действуют так, как будто бы они были врагами, а о таких эмоциях, которые позволяют проявиться солидарности групп, существующих вне ситуации аукциона. Под солидарностью Херреро имеет в виду особое чувство принадлежности к общности.

Не всякие торги будут порождать подобные чувства, однако полевой опыт исследовательницы представил ей возможность анализировать такие торги. Речь идёт об ирландских торгах различных аукционных домов (в том числе «Сотбис» (Sotheby's) и «Кристис» (Christie's) в Лондоне).

Особенностью этих торгов является их национальная ориентированность. Ирландское искусство продаётся на торгах, которые проходят одновременно в Лондоне и Дублине. Если экономическая компонента цены остаётся одинаково неизменной<sup>20</sup>, то в зависимости от того, где проходят торги,

<sup>18</sup> Разумеется, внимание к аукционам — это не следствие приверженности определенной теоретической программе, однако стоит отметить, что в рамках парадигмы производства аукционы рассматриваются механистически, то есть так, будто бы их роль посредника никак не влияет на рынок, а позиция нейтральна.

<sup>19</sup> Херреро отмечает, что эмпирические данные, собранные в ходе исследований Р. Мулен и О. Вельтуса, содержат свидетельства того, что цены возникают не только в результате действия таких социальных факторов, как статус дилера или биография художника, но и как результат работы над эмоциями и распределения эмоционального капитала.

<sup>20</sup> Аукционные дома тщательно подходят к отбору работ на те или иные торги. Работы авторов, не получивших широкую известность за пределами Ирландии, разумеется, окажутся на торгах в Дублине, а не в Лондоне.

культурно-эстетическая составляющая цены трансформируется. Иначе говоря, смыслы продаж в Лондоне отличаются от смыслов продаж в Дублине. Эмпирические данные показывают, что Лондон воспринимается участниками торгов как международная арена, где ирландское искусство выделяется в самостоятельную ветвь и не сводится к британскому [Herrero 2010], поэтому участники и организаторы аукциона избегают продавать ирландское искусство на общebritанских торгах. Для ирландского искусства в Лондоне организуются специальные недельные торги. Таким образом, национальная идентичность открыто используется для улучшения продаж, поскольку, как отмечает Херреро, для ирландцев важна национальная компонента, проявляющаяся в эмоциональном напряжении, которое сопровождает торги [Herrero 2011].

Как отмечают организаторы торгов, продажи ирландского искусства сопровождаются обычно бурным весельем, поскольку аукционы способствуют консолидации общности, в обычной ситуации не имеющей возможности собраться вместе и проявить свою национальную идентичность. Иначе говоря, торги оказываются событием, которое пробуждает чувство солидарности, а эмоции выступают маркером установления отношений солидарности.

К сожалению, исследование Херреро в методологическом плане ограничено интервью и разговорами с участниками и организаторами торгов. Этнографическое исследование эмоционального измерения таких событий, возможно, расширит наше представление о том, как чувства влияют на ход торгов и ценообразование.

### **Заключение: антропологическая перспектива**

В данной обзорной статье мы попытались показать, почему именно рынки искусства представляют особый интерес для социологов, интересующихся искусством. Особенность нашей работы состоит в том, что через анализ в рыночной среде мы стремились показать специфику искусства, поскольку рассматриваем рынок как неестественную для него среду, в которой возникающее сопротивление заставляет мобилизовать различные ресурсы искусства.

Современная социология рынков искусства рассматривает производство искусства как контейнер смыслов: во-первых, инструментальной ценности; во-вторых, культурной, эстетической и моральной ценности. Композиция этих элементов составляет товар и цену на рынке. Иначе говоря, в рамках парадигмы производства проблема специфики искусства как товара сводится к проблеме соотношения культурных (в самом широком смысле) и экономических элементов. Эмпирические исследования показывают, что наиболее интересные и продуктивные результаты следуют из анализа этого соотношения.

Однако, на наш взгляд, это лишь отчасти отвечает на вопрос об искусстве как о товаре. Для анализа цен и ценообразования этого различия достаточно, хотя и возникают определённые методологические проблемы с определением соотношений компонентов. Эти проблемы в целом присущи подходу, рассматривающему искусство как область производства. Можно ли сохранить фокус на рыночных явлениях мира искусства и не сводить эту область к производству?

Исследования рынка искусства фокусируются на том, как в ситуации хозяйственных отношений искусство приобретает параметры товара. Сама конструкция «искусство как товар» в таком случае не проблематизируется, поскольку выглядит непроблемной для самих участников обмена. Иначе говоря, социология рынков, представленная нами, не фиксирует ситуации, в которых рыночная логика конфликтует с логикой эстетики, и логика товара достаточно легко присваивает и конвертирует в объекты продаж то, что, как казалось, не продаётся. В этом смысле, конечно, несмотря на методологическую продуктивность, расщепление ценности на инструментальную и эстетическую лишь уводит нас от

проблемы, поскольку искусство, анализируемое социологами, легко маркетизируется. Ни картины, ни скульптуры, ни даже перформансы не являются помехой для коммодификации. Расщепление ценности в лучшем случае позволяет говорить только об одном виде искусства — искусстве, которое *уже* циркулирует на рынке. Искусство, ценность которого не поддается расщеплению, оказывается за пределами анализа.

Социологи не в состоянии дать ответ на вопрос, что такое искусство, на основе анализа его циркуляции на рынке. Искусство исчезает за рассуждениями о двух компонентах цены, поскольку это различие является скорее техническим, удобным для анализа, нежели теоретически оправданным. В исследованиях, рассмотренных нами, недостаёт ещё одного шага, выходящего за пределы проблем ценообразования и рынка. Этот шаг даст ответ на вопрос, что такое искусство в обществе, где хозяйственные отношения являются культурной универсалией. Стоит также подумать и том, что можно сказать об обществе, в котором основной формой восприятия искусства является товар.

В заключение предложим один методологический ход, который позволит изменить постановку вопроса. Подобно антропологам, рассматривающим, как практики переносятся из одной культуры в другую, мы предлагаем искать логику хозяйства или товарной формы искусства там, где, на первый взгляд, её быть ещё или уже не должно. Вопрос звучать должен следующим образом: насколько товарная форма является всеобъемлющей для современного искусства, или возможна ли хозяйственная логика вне рыночной ситуации? Говоря более конкретно, нас может интересовать процесс создания произведения искусства, то есть вопрос о том, как учитывается при его создании будущая коммерциализация. Например, многие произведения искусства (перформансы, хэппенинги, художественные акции и т. п.) остаются в истории исключительно благодаря документации, однако документация не заменяет их, а лишь создаёт ещё один вариант объекта, просто в другом медиуме. Является ли в данном примере документация способом коммерциализации искусства? Можно ли допустить, что произведения искусства, не сводимые к документации, поддаются коммодификации? Эти огромные инсталляции, проекты, которые не ограничиваются пространством галереи или другого выставочного зала и длятся по несколько лет, или проекты, находящиеся на границе искусства и нашей повседневной жизни? Как показывает практика, эти произведения искусства могут быть экспонированы и в каких-то случаях даже быть частью чьей-то коллекции, однако идёт ли здесь речь об одних и тех же культурных объектах, чей смысл одинаков?

Другим примером интервенции хозяйственной логики в пространство искусства является исследование социального историка искусства Майкла Баксандолла<sup>21</sup>, утверждающего на основе собранных исторических данных, что итальянская живопись XV в. была подтверждена влиянию существовавших тогда культурных институтов [Вахандалл 1972; Гирц 2010]. «Глаз эпохи», методологический инструмент, разрабатываемый Баксандоллом, — это не природная способность, данная от рождения, но результат определённой социализации и художника, и его современников (то есть публиков). Среди институтов, оказавших влияние на формирование «глаза эпохи», М. Баксандолл отдельно отмечает религиозные институты, групповые танцы и практики измерения, которые были распространены в коммерческой среде. Культурный мир Италии XV в., как пишет этот исследователь, предполагал наличие схожих навыков как у образованных художников, так и у образованных купцов, которые покровительствовали искусству. Иначе говоря, можно предположить, что математическая точность, присущая итальянской живописи того времени, результат проникновения более общей культурной тенденции, получившей прямое применение в торговле, в мир искусства.

И художники как производители, и публика как потребители обладают схожими формами чувственности и культурными кодами, позволяющими существовать искусству в определённых формах. С точки

<sup>21</sup> О значении этого историка искусства для социологии см. в обзорно-аналитической статье: [Tanner 2010].

зрения рецепции произведения искусства, социолог может фокусировать внимание на ситуациях, в рамках которых участники в своих действиях руководствуются хозяйственной логикой, однако не вовлечены в акты покупки или продажи. Примером может служить восприятие современного искусства, где критерием качества зачастую выступает именно стоимость. В каких случаях эстетические суждения и эмоции пронизаны хозяйственной логикой, не предполагающей участие в обмене?

Предложенный нами методологический ход позволяет ставить сразу несколько концептуальных и исследовательских вопросов, которые требуют дальнейшего эмпирического исследования. Каким образом искусство коммодифицируется? Что конкретно оказывается проданным? Каковы физические, социальные, интеллектуальные параметры восприятия объекта искусства как товара? Какая информация об искусстве транслируется посредством товарной формы коммуникации? Каковы основные места производства хозяйственной логики за пределами пространств рыночного взаимодействия? И, наконец, можно ли говорить о том, что суть искусства сегодня состоит в его способности быть товаром?

## Литература

Адорно Т. 2001. *Эстетическая теория*. М.: Республика.

Адорно Т., Хоркхаймер М. 1997. *Диалектика просвещения*. СПб: Медиум; Ювента.

Александр Дж., Смит Ф. 2010. Сильная программа в культурсоциологии. *Социологическое обозрение*. 9 (2): 11–30. URL: [http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211606385/9\\_2\\_03.pdf](http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211606385/9_2_03.pdf)

Асперс П. 2007. Рынок моды: фотография моды в Швеции. В сб.: Радаев В. В., Добрякова М. С. (отв. ред.). *Анализ рынков в современной экономической социологии*. М.: ИД ГУ ВШЭ; 396–418.

Бенаму-Юэ Ж. 2008. *Цена искусства*. М.: АртМедиа Групп.

Бурдье П. 2003. Исторический генезис чистой эстетики. Эссенциалистский анализ и иллюзия абсолютного. *Новое литературное обозрение*. 60: 21–30.

Ван Гог В. 1935. *Письма: В 2 т.* Т. 2. М.: Academia.

Вельтус О. 2008. Символические значения цены: конструирование ценности современного искусства в галереях Амстердама и Нью-Йорка. *Экономическая социология*. 9 (3): 33–59. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/190/589/1234/1ecsoc\\_t9\\_n3.pdf#page=33](http://ecsoc.hse.ru/data/190/589/1234/1ecsoc_t9_n3.pdf#page=33)

Гирц . 2010. Искусство как культурная система. *Социологическое обозрения*. 2: 31–54. URL: [http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211606373/9\\_2\\_04.pdf](http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211606373/9_2_04.pdf)

Давыдов Ю. 1966. *Искусство как социологический феномен*. Москва: Наука.

Досси П. 2011. *Продано! Искусство и деньги*. СПб: Лимбус-Пресс.

Лукач Г. 2003. *История и классовое сознание*. М.: Логос-Альтера.

Марк К. 1976. Художественное творчество и эстетическое восприятие. В сб.: Лифшиц М. (ред.). *К. Маркс и Ф. Энгельс об искусстве: В 2 т.* Т. 1. М.: Искусство; 131.

- Томпсон Д. 2011. *Как продать за 12 миллионов долларов чучело акулы. Скандальная правда о современном искусстве и аукционных домах*. М.: Центрполиграф.
- Уайт Х., Уайт С. 2000. *Холсты и карьеры. Социальные метаморфозы в мире французской живописи*. СПб.: Центр социологии искусства.
- Фархатдинов Н. 2008. Социология искусства без искусства. Индустриальная метафора в социологических исследованиях искусства. *Социологическое обозрение*. 7 (3): 55–69. URL: [http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/30/1211833414/7\\_3\\_4.pdf](http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/30/1211833414/7_3_4.pdf)
- Фархатдинов Н. 2010а. Автономия живописи: от поля художественного производства к раме картины. *Социологическое обозрение*. 9 (2): 55–74. URL: [http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211606283/9\\_2\\_05.pdf](http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211606283/9_2_05.pdf)
- Фархатдинов Н. 2010б. Роберт Уиткин. «Разжевывая» Клементя Гринберга: абстракция и два лика модернизма. *Социологическое обозрение*. 9 (2): 81–86. URL: [http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211607684/9\\_2\\_07.pdf](http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211607684/9_2_07.pdf)
- Фень Е. 2010. Рон Айерман. К социологии искусства, ориентированной на смысл. *Социологическое обозрение*. 9 (2): 75–80. URL: [http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211607703/9\\_2\\_06.pdf](http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211607703/9_2_06.pdf)
- Чистякова А. 2010. Джулия Чи Жань. Смысл стиля: постмодернизм, демистификация и диссонанс в китайском авангардном искусстве после событий на площади Тяньаньмынь. *Социологическое обозрение*. 9 (2): 87–91. URL: [http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211607739/9\\_2\\_08.pdf](http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/06/1211607739/9_2_08.pdf)
- Alexander V. 2003. *Sociology of the Arts. Exploring Fine and Popular Forms*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Baxandall M. 1972. *Painting and Experience in Fifteenth Century Italy: A Primer in the Social History of Pictorial Style*. Oxford: Clarendon Press.
- Bielby D., Bielby W. 2004. Audience Aesthetics and Popular Culture. In: Friedland R., Mohr J. *Matters of Culture: Cultural Sociology in Practice*. Cambridge: Cambridge University Press; 295–317.
- Bourdieu P. 1996. *The Rules of Art: Genesis and Structure of the Literary Field*. Cambridge: Polity.
- Chi Zhang J. 2006. The Meaning of Style: Postmodernism, Demystification, and Dissonance in Post-Tiananmen Chinese Avant-garde Art In: Eyerman R., McCormick L. (eds). *Myth, Meaning, and Performance: Toward a New Cultural Sociology of the Arts*. Boulder: Paradigm publishers; 51–79.
- Crane D. 1988. *Invisible Colleges: Diffusion of Knowledge in Scientific Communities*. Chicago: University of Chicago Press.
- Crane D. 1989. *Transformation of the Avant-Garde: The New York Art World, 1940–1985*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dimaggio P. 1982. Cultural Entrepreneurship in Nineteenth-Century Boston: The Creation of an Organizational Base for High Culture in America. *Media, Culture and Society*. 4 (1): 33–50.

- Eyerman R. 2006. Toward a Meaningful Sociology of the Arts. In: Eyerman R., McCormick L. (eds). *Myth, Meaning, and Performance: Toward a New Cultural Sociology of the Arts*. Boulder: Paradigm publishers; 13–34.
- Forge A. 1966. Art and Environment in the Sepik; The Curl Lecture 1965. *Proceedings of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland for 1965*: 23–31.
- Herrero M. 2009. Art Markets, Sociology and the Emotional Art Object. *Sociology Compass*. 3 (6): 911–919.
- Herrero M. 2010. Auctions, Rituals and Emotions in the Art Market. *Thesis Eleven*. 103 (1): 97–107.
- Herrero M. 2011. Selling National Value at the Auction Market: The London and Dublin Markets for Irish Art. *Cultural Sociology*. 5 (1): 139–153.
- Inglis D. 2005. Thinking «Art» Sociologically. In: Inglis D., Hughson J. (eds). *The Sociology of Art. Ways of Seeing*. New York: Palgrave Macmillan; 11–30.
- Ingold T. (eds). 1996. *Key Debates in Anthropology*. London: Routledge; 201–237.
- Moulin R. 1987. *The French Art Market: A Sociological View*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Moulin R. 1994. The Construction of Art Values. *International Sociology*. 9 (1): 5–12.
- Peterson K. 1997. The Distribution and Dynamics of Uncertainty in Art Galleries: A Case Study of New Dealerships in the Parisian Art Market, 1985–1990. *Poetics*. 25 (4): 241–263.
- Peterson R. 1976. The Production of Culture. A Prolegomenon. *The American Behavioral Scientist*. 19 (6): 669–684.
- Peterson R., Anand N. 2004. The Production of Culture Perspective. *Annual Review of Sociology*. 30: 311–34.
- Ryan J. 2000. The Production And Consumption of Culture: Essays on Richard A. Peterson's Contributions to Cultural Sociology: A Prolegomenon. *Poetics*. 28 (2–3): 91–96.
- Santoro M. 2008a. Culture As (And After) Production. *Cultural Sociology*. 2 (1): 7–31.
- Santoro M. 2008b. Performing Cultural Sociology: An Interview with Richard A. Peterson. *Cultural Sociology*. 2 (1): 33–55.
- Tanner J. 2010. Michael Baxandall and the Sociological Interpretation of Art. *Cultural Sociology*. 4 (2): 231–256.
- Velthuis O. 2005. *Talking Prices. Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art*. Princeton: Princeton University Press.
- Witkin R. 2006. Chewing on Clement Greenberg: Abstractions and the Two Faces of Modernism. In: Eyerman R., McCormick L. (eds). *Myth, Meaning, and Performance: Toward a New Cultural Sociology of the Arts*. Boulder: Paradigm publishers; 35–50.

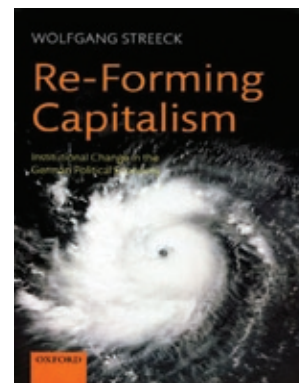


## НОВЫЕ КНИГИ

А. В. Шевчук

# Возвращение капитализма, который никуда не уходил

Рецензия на книгу: Streeck W. 2009. *Re-Forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University Press. 304 p.



**ШЕВЧУК Андрей Вячеславович** — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической социологии, старший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

**Email:**  
andreyshvchuk@mail.ru

Вольфганг Штрек, авторитетный немецкий учёный, работает на стыке политэкономии и социологии. Является директором Института общественных исследований им. Макса Планка (с 1995 г.) и главным редактором журнала «Socio-Economic Review» (с 2007 г.).

На протяжении уже четырёх десятилетий он занимается исследованиями противоречивых взаимоотношений капитализма и демократии. Его работы посвящены системе регулирования трудовых отношений, взаимодействию между организованными группами интересов (корпоратизм), социальной политике (государство благосостояния) и др. В. Штрек является заметной фигурой в современных дискуссиях о моделях капитализма<sup>1</sup>. В последние годы его занимают в теоретическом плане — проблема институциональных изменений, а в эмпирическом — трансформация германской модели капитализма<sup>2</sup>. И традиционные для автора темы, и его относительно недавние интересы нашли отражение в новой книге, которой и посвящена эта статья.

Название книги — «Re-Forming Capitalism» — перевести на русский язык непросто. Оно, по-видимому, подчёркивает сложные как в теории, так и на практике взаимоотношения между сознательным реформированием системы и эволюционным изменением её формы. Но исходя из содержания книги, я перевёл бы его как «Капитализм меняет форму» или «Возрождение капитализма»; возможен также вариант «Возвращение капитализма».

В целом книгу можно рассматривать как квинтэссенцию научных изысканий автора, что имеет и свои плюсы, и минусы. С одной стороны, бросаются в глаза тематическая широта и, соответственно, множество интересных результатов, плодотворных наработок и глубоких размышлений по разным проблемам. Можно выделить три основных тематических блока: эмпирическое исследование эволюции немецкой модели капитализма, теоретические разработки в области институционального анализа и рассуждения о сущности и динамике капитализма. С другой стороны, явные акценты не расставлены, и в ходе изложения перечисленные темы предстают как равнозначные и относительно независимые, что вызывает некоторые сомнения в главном меседже (замысле) книги.

<sup>1</sup> Об основных участниках дискуссии см.: [Шевчук 2008b]. — *Здесь и далее примеч. автора.*

<sup>2</sup> В. Штрек наглядно представляет эволюцию своих исследовательских интересов в виде схемы; см.: URL: <http://www.mpifg.de/people/ws/downloads/Diagramm.pdf>

Работа написана в полемическом ключе. Главным объектом критики становятся функционалистские объяснения, лишённые исторического содержания. Штрек критикует не только экономический мейн-стрим, новый институционализм и теории рационального выбора, но и популярный в последнее десятилетие подход с позиций многообразия капитализма (*Varieties of Capitalism*). Если при критике первых автор ограничивается набором устойчивых аргументов, являющихся, по сути, общим местом в полемике, то тема многообразия капитализма и оценка этого подхода представляется интересной, так как его основатели П. Холл и Д. Соскис<sup>33</sup> (вместе с растущим год от года числом последователей) и В. Штрек работают на одном поле. Ранее, несмотря на определённые разногласия, они воспринимались скорее как союзники, отстаивающие идею институционального разнообразия в борьбе с неоклассикой<sup>4</sup>.

Однако в обсуждаемой работе В. Штрек подвергает ранее дружественный подход беспощадной критике. При этом он сознательно отталкивается именно от начального состояния теории, несмотря на то, что за 10 лет она уже успела продвинуться вперёд и обрести модификациями. В. Штрек объясняет это (правда, не совсем убедительно) намерением разобраться с теорией в её чистом виде [Streeck 2009:19–20]<sup>5</sup>.

Больше всего В. Штрека не устраивает статичность и функционализм подхода. По сути, это тот же равновесный анализ, только, кроме традиционной рыночной модели (некоординированная рыночная экономика), в него вводится ещё один тип экономики с большой долей нерыночной координации (координированная рыночная экономика). Институты рассматриваются как застывшие формы, а идея институциональной комплементарности связывает застывшие формы в неразрывное единство, что, по мнению В. Штрека, устраняет из анализа саму возможность институциональных изменений.

В. Штрек вообще полагает, что разговор о системах чрезвычайно абстрактен. Через всю книгу красной нитью проходит идея о том, что при капитализме «системы — это просто моменты в постоянном процессе изменений», а зачастую скорее продукт теоретического или политико-идеологического конструирования [Streeck 2009: 2]. Изменения — это правило, а стабильное состояние — исключение, имеющее очень кратковременный характер.

Именно с этой точки зрения рассматривается трансформация немецкой модели, которая с 1980-х годов предстает для теоретиков как самобытная и самодостаточная система, а для некоторых политиков — как пример для подражания. Сам В. Штрек затрудняется даже назвать точное время её существования, в любом случае ограничивая срок одним-двумя десятилетиями (середина 1970-х — середина 1990-х годов). Анализируя разные хозяйственные сферы Германии в последние три десятилетия, он утверждает, что с самого начала в системе шли процессы саморазрушения, которые он характеризует термином «дезорганизация». Будь то коллективные переговоры, представительские организации труда и бизнеса, государство благосостояния, государственные финансы или корпоративное управление, везде налицо

<sup>3</sup> Книга *«Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage»* («Разнообразие капитализма: институциональные основы сравнительных преимуществ»), вышедшая под общей редакцией П. Холла и Д. Соскиса, является ключевой для современных дебатов о моделях капитализма. С лёгкой руки авторов сам термин стал чрезвычайно популярным, и сегодня зачастую применяется для обозначения всей исследовательской сферы, посвящённой моделям капитализма. Открывающая том статья П. Холла и Д. Соскиса «An Introduction to Varieties of Capitalism» («Введение в разнообразие капитализма») воспринимается как программная, без ссылки на неё сегодня не обходится, пожалуй, ни одна работа по данной проблематике; см.: [Hall, Soskice 2001].

<sup>4</sup> О методологии и основных категориях подхода с позиций разнообразия капитализма см.: [Шевчук 2008а].

<sup>5</sup> Д. Холл в своей рецензии на книгу В. Штрека (вполне доброжелательной) выражает недоумение по этому поводу и замечает: «большая часть того, что Штрек приписывает подходу с позиций многообразия капитализма «представляет собой скорее грубую карикатуру, чем внимательное прочтение соответствующей литературы», в результате Штрек сам «построил ветряную мельницу, с которой воюет». [Hall 2009: 491].

фрагментация общенациональных и отраслевых институтов, которые ранее позволяли характеризовать Германию как «организованный капитализм» (см. часть II).

В. Штрек настаивает на термине «дезорганизация» и предлагает интересную классификацию институтов. Он замечает, что споры о сущности институтов порождены скорее не особенностями теоретических подходов, а разной природой самих институтов, которые та или иная школа анализирует, делая затем неправомерные универсальные обобщения. В. Штрек разграничивает два типа институтов — Дюркгейма (*Durkheimian Institutions*) и Уильямсона (*Williamsonian Institutions*) [Streeck 2009: 154].

Институты Дюркгейма представляют собой навязываемый извне принудительный социальный порядок, который существует независимо от подчиняющихся ему субъектов (для них, в терминологии Дюркгейма, это «социальные факты»). Институты Уильямсона конструируются добровольно участниками рынка, чтобы увеличить эффективность обмена. Первые ограничивают рынок, вторые вырастают из него, когда гарантируют более низкие транзакционные издержки, чем при рыночном обмене. Первые представляют собой публичный порядок, вторые — частный.

С 1970-х годов общая эволюция капитализма вообще и немецкой модели в частности предстает как движение от институтов Дюркгейма, с помощью которых был сконструирован послевоенный капитализм, к институтам Уильямсона или же вообще к атомизированному поведению.

США и Великобритания проделали этот путь раньше всех и с высокой скоростью, в результате чего в 1980-е годы сформировалась либеральная модель капитализма. Германии с помощью ряда институциональных инноваций удалось продлить существование послевоенного порядка дольше, но в результате он тоже пришёл в упадок. Таким образом, согласно В. Штреку, не очень корректно сравнивать системы, различия между которыми во многом продиктованы просто разными стадиями развития. Он считает, что здесь гораздо важнее общее направление движения (дезорганизация и либерализация), чем различия в данный момент времени.

Наконец, В. Штрек рассуждает о сущности и динамике капитализма, опираясь при этом (как, впрочем, и в книге вообще) во многом на классиков обществоведения — К. Маркса, Э. Дюркгейма, М. Вебера, К. Поланьи, Й. Шумпетера. В частности, в духе К. Поланьи он делает акцент на постоянной борьбе между обществом и рынком, непрекращающемся переопределении его границ. Капитализм по своей природе нуждается в постоянной экспансии, вторжении рынка в новые сферы и на новые территории<sup>6</sup>. Общество выстраивает заслоны, стремясь сохранить социальную интеграцию и идентификацию.

Послевоенный опыт был в этом отношении уникален. Беспрецедентные социальные ограничения рынка соседствовали с самыми высокими в истории темпами экономического роста, и в итоге зрела иллюзия, что мы имеем дело с однонаправленным процессом, капитализм с его хищным нравом ушёл навсегда, а более уместными терминами казались «индустриальное общество» или «развитая экономика». Расцветали теории конвергенции, предвещающие смешанное общество на основе интеграции рыночной и плановой экономики под началом технократов.

И вот капитализм вернулся. В. Штрек настаивает на том, что его нужно вернуть и в социально-экономический анализ<sup>7</sup>, и именно исторически определённая социальная система с её противоречиями (а не абстрактная вневременная экономика или институты) должна стать в центр социальных наук.

<sup>6</sup> Исходя из этого, глобализация трактуется не как экзогенный фактор, под давлением которого происходит реструктуризации экономик и обществ, а как внутренняя логика развития капитализма.

<sup>7</sup> В. Штрек признаётся, что рабочее название книги первоначально выглядело как «Brining Capitalism Back In» («Возвращая капитализм в анализ») [Streeck 2009: 29].

Механизм возвращения представляется В. Штреку постепенным, а не революционным. Капиталистические агенты никогда не будут конформистами: они проявляют завидную изобретательность (в духе шумпетерианских описаний) не только в производстве, но и в отношениях с ограничивающими их институтами, которые медленно, но верно подтачиваются креативным оппортунизмом.

Сейчас, когда капитализм торжествует, самое время задуматься, удастся ли ещё когда-нибудь в истории примирить рынок и социальную защищённость. В. Штрек настроен пессимистично.

Книга безусловно заслуживает прочтения. Но, побуждая к размышлениям, она оставляет и много вопросов, касающихся, например, сравнительного анализа моделей капитализма. Без сомнения, определённая внеисторичность подхода П. Холла и Д. Соскиса (многообразие капитализма) бросалась в глаза. Обсуждая модели капитализма, они, к примеру, не затрагивают вопросов о том, когда и как эти модели возникли. Являются ли это модели феноменом текущей современности или уходят корнями вглубь десятилетий? В какой степени в них отражаются определённые доиндустриальные традиции и траектории индустриализации? Отсутствие ответов на такие исторические вопросы всегда вызывало недоумение.

Удалось ли В. Штреку привнести историю в анализ? Смог ли он продвинуться в разрешении вечной проблемы сравнительных исследований и создать схему, соединяющую универсально-исторические и национальные особенности? Я полагаю, что нет (хотя, возможно, такую задачу автор книги себе и не ставил). Введя в исследование историческую вертикаль, которая, по мысли автора, тоже ограничена последними тремя десятилетиями, раскритиковав подход П. Холла и Д. Соскиса, В. Штрек, тем не менее, не предложил другой схемы, с помощью которой можно объяснить воспроизводящиеся различия между капиталистическими экономиками. Отчасти это объясняется узким страновым фокусом работы. Для понимания особенностей эволюции немецкой модели явно недостает межстрановых сопоставлений. Читая книгу, задаёшься вопросом о том, насколько тот или иной феномен является уникальным для Германии.

Справедливости ради нужно отметить, что работа содержит зачатки подхода, который может быть развит в будущем. Речь идёт о разграничении понятий «политическая организация» и «производственная координация». Если дезорганизация как утрата централизованных механизмов является общей тенденцией на данном историческом этапе, то экономики продолжают сохранять разные уровни производственной координированности (меньший в США и больший в Германии) [Streeck 2009: 151].

Кроме того, поражает, насколько П. Холл и Д. Соскис вместе с В. Штреком игнорируют многочисленные достижения концепций постиндустриального общества (краткие рассуждения на этот счёт в конце книги представляются недостаточными и не слишком убедительными). Исследователи по-прежнему сосредоточены на сфере материального производства, применительно к которой собственно и обсуждаются модели капитализма. Это выглядит очень странным и нуждается, по крайней мере, в специальных разъяснениях, которые вряд ли смогут быть достаточно убедительными в условиях информационной сервисной экономики<sup>8</sup>.

## Литература

Шевчук А. В. 2008а. Модели современного капитализма: основы сравнительного институционального анализа. *Экономическая социология*. 9 (5): 17–29. URL: [http://www.ecsoc.msses.ru/data/619/589/1234/november%20volume%202008\\_final.pdf](http://www.ecsoc.msses.ru/data/619/589/1234/november%20volume%202008_final.pdf)

<sup>8</sup> С другими достоинствами и недостатками рецензируемой книги, а также реакцией на них её автора можно познакомиться в дискуссионном материале: [Amable, Eichhorst, Fligstein, Streeck 2009].

- Шевчук А. В. 2008b. Сравнительные исследования моделей капитализма. Часть 1. Современные классики (профессиональный обзор). *Экономическая социология*. 9 (2): 66–78. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/329/589/1234/3ecsoc\\_t9\\_n2.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/329/589/1234/3ecsoc_t9_n2.pdf)
- Amable B., Eichhorst W., Fligstein N., Streeck W. 2010. On Wolfgang Streeck Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy. Oxford: Oxford University Press, 2009. *Socio-Economic Review*. 8: 559–580.
- Hall P. 2009. About Wolfgang Streeck, Re-Forming the Capitalism. *European Journal of Sociology*. 50 (3): 488–494.
- Hall P., Soskice D. 2001. An Introduction to Varieties of Capitalism. In: Hall P., Soskice D. (eds). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press; 1–68.
- Streeck W. 2009. *Re-Forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.

## ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

А. А. Яковлев

# Региональное исследование «Ведение бизнеса в России 2012»



**ЯКОВЛЕВ Андрей Александрович** — кандидат экономических наук, проректор, директор Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

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

НИУ ВШЭ в партнёрстве с Фондом «Институт экономики города» (ИЭГ) проводит региональное исследование «Ведение бизнеса в России 2012» в рамках второго раунда совместного проекта Министерства экономического развития РФ и Группы Всемирного банка, направленное на оценку состояния конкурентной среды и предпринимательского климата в 30 субъектах Российской Федерации.

**Сроки реализации проекта:** март 2011 — апрель 2012.

**Участники проекта:** А. А. Яковлев (руководитель проекта), Т. А. Алимова, И. А. Голубева, Г. А. Гарифуллина, А. Б. Жихарёв, А. А. Туманов (ИЭГ), Н. Н. Рогожина (ИЭГ), А. Б. Копейкин (ИЭГ), Т. В. Вуколова (ИЭГ).

**Финансирование проекта:** исследование финансируется Всемирным банком из средств, предоставленных правительством РФ.

### Предпосылки реализации проекта

Исследование призвано пополнить данные, полученные в рамках первого раунда проекта «Ведение бизнеса в России 2009», реализованного впервые на средства Всемирного банка в 2008–2009 годах.

В рамках исследования «Ведение бизнеса в России 2009» проведено сравнение норм государственного регулирования предпринимательской деятельности в 10 городах России, причём основное внимание было уделено регулированию на местном уровне, затрагивающему четыре стадии жизни обычного малого или среднего предприятия: (1) создание компании; (2) получение разрешений на строительство; (3) регистрация собственности и (4) международная торговля. При этом выяснилось, что Москва, с точки зрения условий ведения бизнеса, весьма далека от первых позиций, а лидером оказалась Казань. Результаты исследования показали, что различия в регулировании и правоприменении федерального законодательства местными властями могут как поддерживать местное предпринимательство, так и препятствовать его развитию, а заимствование лучшей российской или международной практики способно стать одним из способов повышения конкурентоспособности городов России. По запросу Министерства регионального развития Российской Федерации и при поддержке администраций регионов — участников проекта, в сотрудничестве с Фондом «Центр стратегических разработок “Северо-Запад”» (Санкт-Петербург) был составлен доклад «Ведение бизнеса в России 2009». Результаты исследования «Веде-

ние бизнеса в России 2009» размещены на сайте URL: <http://russian.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/russia>.

## Актуальность исследования

Результаты первого раунда проекта показали, что «Ведение бизнеса в России 2009» — полезный аналитический инструмент, который может стать источником информации для местных органов власти при разработке и реализации реформ по созданию конкурентной среды с целью привлечения новых инвестиций в экономику регионов.

После завершения первого раунда проекта почти год ушёл на организационные переговоры между Министерством экономического развития РФ и Всемирным банком по вопросу продолжения исследования. Итогом переговоров стало выделение правительством необходимого финансирования, и одновременно Минэкономразвития провело большую работу с российскими регионами на предмет их участия в проекте. В декабре 2010 г. Всемирным банком был проведён тендер на отбор российского партнёра. Этот тендер выиграл консорциум в составе ВШЭ и Института экономики города.

Во втором раунде проекта география исследования заметно расширена: сравнительный анализ механизмов регулирования и условий ведения бизнеса проводится в 30 субъектах РФ, представленных крупнейшими центрами предпринимательской деятельности.

Запуск проекта состоялся 11 апреля 2011 г. в Министерстве экономического развития РФ при участии представителей всех включённых в исследование регионов.

## Цель и задачи проекта

Целью исследования является оценка состояния конкурентной среды и предпринимательского климата в 30 субъектах Российской Федерации по четырём индикаторам ведения бизнеса:

- создание компании;
- получение разрешений на строительство;
- регистрация собственности;
- подключение к электросетям.

По сравнению с первым раундом исследования исключён показатель «международная торговля» и добавлен показатель «подключение к электросетям».

По итогам исследования будет составлен рейтинг субъектов Российской Федерации и подготовлены рекомендации по улучшению предпринимательского климата, способствующие принятию решений, направленных на повышение эффективности государственного управления, связанного с регулированием предпринимательской деятельности.

## География исследования

В рамках проекта исследуются 10 городов, участвовавших в раунде «Ведение бизнеса в России 2009» (включая Москву), а также 20 новых городов<sup>1</sup>. Всего включены 30 субъектов:

---

<sup>1</sup> Города регионов, отмеченные астериском (\*), принимали участие в первом раунде исследования. — *Примеч. автора.*

Волгоградская область;  
Воронежская область\*;  
Иркутская область\*;  
Калининградская область;  
Калужская область;  
Кемеровская область;  
Кировская область;  
Ленинградская область;  
Москва\* (сбор данных осуществляется командой Группы Всемирного банка);  
Мурманская область;  
Новосибирская область;  
Омская область;  
Пермский край;  
Приморский край;  
Республика Карелия (г. Петрозаводск)\*;  
Республика Мордовия (г. Саранск);  
Республика Саха (Якутия) (г. Якутск);  
Республика Северная Осетия — Алания (г. Владикавказ);  
Республика Татарстан (г. Казань)\*;  
Ростовская область\*;  
Самарская область;  
Санкт-Петербург\*;  
Свердловская область (г. Екатеринбург);  
Ставропольский край;  
Тверская область\*;  
Томская область\*;  
Ульяновская область;  
Хабаровский край;  
Ханты-Мансийский Автономный округ — Югра (г. Сургут);  
Ярославская область.

Исследуемые регионы разделены на семь территориальных кластеров: Северо-Запад, Центр, Волга, Юг, Урал, Сибирь, Дальний Восток.

## Методы исследования

Основным методом исследования является опрос (очные интервью) местных респондентов с оценкой прохождения административных процедур по четырём исследуемым индикаторам в регионах, участвующих в проекте. Этот опрос проводится специально подготовленными полевыми экспертами при участии и контроле со стороны ведущих сотрудников ВШЭ и ИЭГ, ответственных за отдельные индикаторы.

Особенностью обследования является обязательное использование методики и бренда исследования «*Ведение бизнеса*» в соответствии с инструкциями Группы Всемирного банка. Это обусловлено требованием сопоставимости результатов с данными о 183 странах мира, исследованными в рамках глобального проекта «*Ведение бизнеса*». В целях получения сопоставимых данных все процедуры в рамках исследования изучаются применительно к условному примеру, разработанному для каждого индикатора. Фиксируется количество процедур по индикатору, а также время и стоимость прохождения каждой процедуры. Делаются ссылки на регулирующие нормативно-законодательные акты, отмечаются зако-



нодательные реформы и их положительный или отрицательный эффект. Исследование «*Ведение бизнеса*» фиксирует прежде всего нормативный порядок прохождения процедур. Информация такого рода запрашивается у представителей частного бизнеса. Для получения полной и объективной картины в исследовании также принимают участие представители федеральных, региональных и муниципальных органов исполнительной власти, в ведении которых находится регулирование процедур.

Для лучшего и более полного понимания особенностей методологии исследования Группа Всемирного банка организует обучение команды экспертов проекта и предоставляет все необходимые инструменты для проведения сбора и анализа данных. Такое обучение, в котором приняли участие все полевые и ведущие эксперты проекта, состоялось 12–13 апреля 2011 г., а 14–15 апреля ведущие эксперты совместно с экспертами Всемирного банка провели пилотный сбор данных в г. Калуга, по результатам которого сформированы финальные версии анкет по каждому исследуемому индикатору.

Полный цикл исследования, в соответствии с методологией Всемирного банка, состоит из ряда последовательных этапов:

- полевой этап исследований составляет три месяца и должен завершиться в конце июля; в его рамках будет проведён сбор данных по каждому из индикаторов в каждом городе и подготовлены заполненные анкеты (не менее трёх по каждому индикатору);
- этап «Право на ответ» (*Right of Reply*) рассчитан на полтора месяца; в это время полученные по каждому региону данные по каждому индикатору будут представлены на рассмотрение представителям региональных властей для получения обратной связи;
- этап специальных выездов ведущих экспертов проекта в регионы совместно с экспертами Всемирного банка для обеспечения более тесного взаимодействия с местными властями и представителями бизнеса.

Осенью, после первичной обработки и анализа данных, начнётся написание отчета. Российские участники проекта готовят главы, посвящённые двум индикаторам — регистрации предприятий и регистрации собственности, а по процедурам, связанным со строительством и подключением к электросетям, анализ будут проводить эксперты Всемирного банка. К декабрю должны быть готовы тексты всех глав, которые пройдут через систему взаимного рецензирования. В начале будущего года завершится процесс редактирования итогового доклада, и на апрель 2012 г. запланирована презентация результатов проекта «*Ведение бизнеса в России 2012*».

В ходе реализации проекта консультативная служба по инвестиционному климату Группы Всемирного банка осуществляет контроль качества исследования и принятие окончательного решения о публикации и распространении любых выводов и рекомендаций исследования.

Предполагается, что в дальнейшем подготовленный российский партнёр постепенно возьмёт на себя ведущую роль в организации последующих раундов сравнительного анализа «*Ведение бизнеса*» на субфедеральном уровне, а Группа Всемирного банка будет осуществлять контроль качества исследования.

## Результаты проекта

Цель проекта — получение объективной и сопоставимой оценки условий для ведения бизнеса в российских регионах на основе методологии исследования, имеющей международное признание, которая,

в свою очередь, будет способствовать выявлению препятствий для осуществления предпринимательской деятельности.

По результатам исследования составят рейтинг субъектов Российской Федерации и будут подготовлены рекомендации по улучшению предпринимательского климата в каждом регионе — участнике исследований и доклад «*Ведение бизнеса в России 2012*», который опубликуют на английском языке (300 экземпляров) и на русском (1700 экземпляров).

Презентация доклада состоится в апреле 2012 г. на конференции, участие в которой примут представители федеральных, региональных и муниципальных органов власти, заинтересованные органы регулирования, представители частного сектора, гражданского общества и СМИ.

## УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

З. В. Котельникова, В. В. Радаев, О. А. Третьяк, М. Ю. Шерешева

# Стратегии развития розничных сетей в России

Факультет менеджмента НИУ ВШЭ, осень 2011 г.



**КОТЕЛЬНИКОВА Зоя Владиславовна** — старший преподаватель кафедры экономической социологии, научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

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



**РАДАЕВ Вадим Валерьевич** — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической социологии, руководитель Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

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

Лекции читают: ст. преп. З. В. Котельникова, проф. В. В. Радаев, проф. О. А. Третьяк, проф. М. Ю. Шерешева.

Семинары ведут: ст. преп. З. В. Котельникова, доц. М. М. Дворяшина.

### Краткое описание курса

Представляемый курс знакомит слушателей со стратегиями развития торговых сетей в России. Торговые сети являются относительно новым явлением для отечественной экономики: первые современные российские сети начали формироваться в середине 1990-х годов, а транснациональные торговые сети пришли на российский рынок в начале 2000-х годов. Тем не менее именно с возникновением современных торговых форматов и сетевых форм организации отечественная розница претерпела важные структурные и институциональные изменения, которые отразились на российской экономике в целом. Западная традиция изучения торговых сетей, процветающих в США и странах Европы с начала XX в., сформирована преимущественно работами, относящимися к сфере маркетинга и социологии потребления. В России же устои этого исследовательского направления находятся на этапе формирования. В такой ситуации объединение междисциплинарных усилий могло бы привести к плодотворным результатам, особенно при подготовке нового поколения специалистов.

В центре содержания курса находится анализ отношений ритейлеров, которые они выстраивают с различными типами игроков — конкурентами, поставщиками, потребителями, государством. Мысль о том, что сети отношений, в которые включены рыночные акторы, имеют значение, является центральной как для отношения маркетинга (*relationship marketing*), так и для представителей новой экономической социологии. И в этом направлении обеими дисциплинами сделано уже много. Однако, как это часто бывает в случае смежных дисциплин, интеграции их результатов и плодотворному обмену идеями мешает узкая профессиональная направленность.

Данный курс нацелен на то, чтобы, сочетая социологические и маркетинговые подходы, дать студентам целостное представление о стратегиях торговых сетей и механизмах выстраивания отношений с различными типами контрагентов в России. Предлагаемый курс представляет собой не только попытку объединить наработки в указанных научных областях, но и обобщить исследовательскую деятельность его авторов.



**ТРЕТЬЯК Ольга  
Анатольевна** —  
доктор экономических  
наук, профессор,  
зав. кафедрой  
стратегического  
маркетинга, ведущий  
научный сотрудник  
Лаборатории сетевых  
форм организации НИУ  
ВШЭ (Москва, Россия).

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



**ШЕРЕШЕВА Марина  
Юрьевна** — доктор  
экономических наук,  
профессор кафедры  
стратегического  
маркетинга,  
руководитель  
Лаборатории сетевых  
форм организации  
НИУ ВШЭ (Москва,  
Россия).

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

Ключевой особенностью учебной программы «Стратегии развития розничных сетей в России» является то, что её структура и содержание выстроены преимущественно с учётом наработанного эмпирического материала. Начиная с 2000-х годов авторы данного курса систематически проводят количественные и качественные опросы представителей торговых сетей в России, а также ведут мониторинг проблем торговой отрасли. Например, проект «Развитие российского ритейла: отношения ведущих участников рынка» (2010 г., руководитель — В. В. Радаев); проект «Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия» (2009, руководитель — В. В. Радаев); межрегиональный проект «Практики хозяйственной конкуренции на рынках потребительских товаров современной России» (2005–2007 годы, руководитель — З. В. Котельникова).

К концу курса обучения студенты должны получить всестороннее представление о современных западных и российских исследованиях торговых сетей и их взаимоотношений с контрагентами, а также научиться сочетать наработки смежных дисциплин, чувствовать отличие подходов и уметь их эффективно дополнять.

### Требования и ожидаемые результаты

Представляемый курс читается студентам 2-го года обучения на магистерской программе «Стратегический и операционный маркетинг» факультета менеджмента НИУ ВШЭ. Он логически продолжает курс по стратегическому менеджменту и первые две части учебной дисциплины «Маркетинговые стратегии», в которых последовательно излагаются содержательное наполнение стратегического маркетинга (часть 1) и описание инструментария современного стратегического маркетинга (часть 2). Вместе с тем программа «Стратегии развития розничных сетей в России» (часть 3) является самостоятельным блоком тем. Её уникальность заключается в том, что стратегический аспект поведения экономических акторов, раскрываемый в первой и второй частях дисциплины «Маркетинговые стратегии», подкрепляется здесь многообразием взаимоотношений, которые они выстраивают на рынке. Данная программа нацелена на демонстрацию исследовательских наработок, сделанных в области изучения сетевого ритейла. Поэтому одной из её дополнительных целей выступает задача привить студентам навыки аналитического осмысления эмпирических данных и исследовательских материалов.

Контроль знаний в рамках данного курса включает оценивание работы на семинарских занятиях, письменной работы по методу кейс-стади и итоговой письменной работы (зачёт).

Семинарские занятия предполагают два вида активности: (1) обсуждение обязательной литературы и (2) презентации самостоятельно подготовленных студентами кейсов по теме.

Работа на семинарских занятиях оценивается согласно нескольким параметрам:

- посещаемость занятий;
- чтение обязательной литературы;
- презентация проекта письменного кейса;
- умение формулировать вопросы, давать комментарии и вести рассуждения в рамках обсуждаемой на семинаре теме.

В начале курса студенты в индивидуальном порядке или в мини-группах (не более трёх человек) определяются с выбором конкретной торговой сети для последующего изучения (например, Wall-Mart, Zara, McDonalds, Marks & Spencer, Metro и проч.).

К каждому семинарскому занятию студенты готовят иллюстрацию по выбранной торговой сети в привязке к разбираемой теме: деловые стратегии развития, особенности взаимодействия с конкурентами, особенности взаимодействия с поставщиками, особенности взаимодействия с властями и проч.

По итогам семинарских занятий студенты сдают письменную работу (кейс), включающую материалы, которые они готовили к семинарским занятиям на протяжении всего курса.

Письменный кейс представляет собой самостоятельную индивидуальную или коллективную (максимум три автора) работу дескриптивного и аналитического характера, посвящённую описанию стратегий развития определённой торговой сети.

Письменный зачёт выполняется в конце курса в присутствии преподавателей и предполагает письменный ответ в форме творческого эссе на два поставленных вопроса. Вопросы составляются с учётом материала, пройденного как на лекционных, так и на семинарских занятиях.

## Базовая литература

Радаев В. В. 2007. *Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле*. М.: ИД ГУ ВШЭ.

Радаев В. В. 2011. *Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России*. М.: ИД НИУ ВШЭ.

Alexander N., Doherty A. M. 2009. *International Retailing*. Oxford New York: Oxford University Press.

## Содержание программы

### *Тема 1. Международная экспансия торговых сетей и стратегии интернационализации*

Причины активной международной экспансии розничных компаний в конце XX — начале XXI вв. Теории интернационализации ритейла. Классификация международных розничных компаний. Формирование глобальной структуры розничной торговли. Стратегии выхода на международные рынки: выбор целевого рынка, методы выхода на рынок, управление брендом, комплекс маркетинговых мероприятий, взаимоотношения с поставщиками и клиентами.

### **Обязательная литература**

Alexander N., Doherty A. M. 2009. *International Retailing*. Oxford; New York: Oxford University Press; Chs 3–5, 10–15.

### **Дополнительная литература**

Соммерсби С. 2007. *Стратегия завоевания международными розничными сетями региональных рынков*. 10 июля. URL: <http://www.djoen.ru/marketing/strategiya-zavoevaniya-mezhdunarodnymi-rozничными-setyami-regionalnyh-rynkov.html>

Ферни Дж., Ферни С., Мур К. 2008. *Принципы розничной торговли*. М.: ЗАО «Олимп—Бизнес»; гл. 12.

Хасис Л. А. 2004. *Мировая розничная торговля. Основные тенденции*. М.: Эдиториал УРСС.

Doh J., Rodriguez P., Uhlenbruck K, Eden L. 2003. Coping with Corruption in Foreign Markets. *Academy of Management Executive*. 17 (3): 183–192.

Hanf J. H., Pall Z., Belaya V. 2010. Retail Internationalization — Can We Predict the Future? Investigating the Power of Business Theories. В сб.: Шерешева М. Ю. (научн. ред.). *Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования*. М.: ИД ГУ ВШЭ.

Pall Z., Sheresheva M., Hanf J. H. 2010. Supplier-Retailer Relationships in the Strategy of International Retailers: Empirical Evidence from Russia. *Proceedings of the 26th IMP Conference*. Budapest. URL: <http://www.impgroup.org/uploads/papers/7572.pdf>

Palmer M., Owens M., De Kervenoael R. 2010. Paths of the Least Resistance: Understanding How Motives Form in International Retail Joint Venturing. *The Service Industries Journal*. 30 (6): 965–989.

### **Тема 2. Маркетинговые стратегии в розничной торговле**

От схем стратегического маркетингового планирования — к маркетингу, ориентированному на ценность (стоимость) для потребителя. Новые акценты в стратегическом маркетинге и возможность их использования при анализе основных игроков российского рынка. Деловая активность организаций розничной торговли и перспективы стратегического развития. Новые основания маркетинговых стратегий и их адаптация к розничным сетям.

Взаимодействие с поставщиками в контексте стратегического развития розничных сетей. Взаимодействие с потребителями.

### **Обязательная литература**

*Деловая активность организаций розничной торговли в IV квартале 2010 года*. 2010. М.: ИД ГУ ВШЭ. URL: <http://www.hse.ru/news/monitorings/27024771.html>

Третьяк О. А. 2008. Развитие концепции управления цепочкой спроса на новых основаниях. *Российский журнал менеджмента*. 6 (4). URL: [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/dcm\\_new.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/dcm_new.htm)

Третьяк О. А. 2009. *Маркетинг: новые ориентиры модели управления*: Учебник. М.: ИНФРА-М; 337–375.

### **Дополнительная литература**

Piercy N. F. 2009. *Market-Led Strategic Change Transforming the Process of Going to Market*. Oxford: Butterworth—Heinemann; ELSEVIER.

## **Тема 3. Эволюция торговых форматов в российском ритейле**

Определение и основные элементы торговой сети. Понятие торгового формата. Типы торговых форматов. Основные тенденции в развитии розничной торговли в 2000-е годы. Волны новых торговых форматов в российском ритейле. Особенности регионального развития торговых сетей и торговых форматов в России.

### **Обязательная литература**

Котельникова З. В. 2009. Особенности развития розничных сетей и торговых форматов в продовольственном секторе российской торговли в 2000-х годах (региональный аспект). *Мир России*. 3: 151–172. URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/data/460/185/1223/151-172.pdf>

Радаев В. В. 2006. Классификация современных форм розничной торговли. *Экономическая политика*. 4: 123–138. URL: <http://www.ep.ane.ru/archiv/2006/4#title>

Palmer J. L. 1929. Economic and Social Aspects of Chain Stores. *The Journal of Business of the University of Chicago*. 2 (3). July: 272–290. URL: <http://www.jstor.org/stable/2349354>

### **Дополнительная литература**

Радаев В. В. 2005. Популяционная экология организаций: как возникает разнообразие организационных форм. *Российский журнал менеджмента*. 3 (2): 99–108. URL: <http://www.rjm.ru/archive.php?inumber=34>

Радаев В. В. 2006. *Эволюция организационных форм в условиях растущего рынка (на примере российской розничной торговли)*. WP4/2006/06. М.: ИД ГУ ВШЭ. URL: [https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427485/WP4\\_2006\\_06.pdf](https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427485/WP4_2006_06.pdf)

Радаев В. В. 2007. *Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле*. М.: ИД ГУ ВШЭ; гл. 3–5.

Радаев В. В. 2007. Как завоевывается рынок: распространение новых организационных форм в российской розничной торговле. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 10 (3): 22–37.

Хасис Л. А. 2004. Розничные торговые сети в современной экономике. М.: Эдиториал УРСС.

Betancourt R., Gautschi D. 1988. The Economics of Retail Firms. *Managerial and Decision Economics*. 9 (2): 133–144. URL: <http://econweb.umd.edu/~betancourt/distribution/out.pdf>

Phillips Ch. F. 1937. The Chain Store in the United States and Canada. *The American Economic Review*. 27 (1): 87–95. URL: <http://www.jstor.org/stable/1803819>

Russell F. A., Lyons R. W., Flickinger S. M. 1931. The Social and Economic Aspects of Chain Stores. *The American Economic Review*. 21 (1): 27–36. URL: <http://www.jstor.org/stable/1802972>

Zimmerman M. M. 1941. The Supermarket and the Changing Retail Structure. *Journal of Marketing*. 5 (4): 402–409. URL: <http://www.jstor.org/stable/1245557>

#### **Тема 4. Деловые стратегии развития торговых сетей в России**

Маркетинговые и финансовые стратегии (экспансия в регионы, выход на рынки IPO, диверсификация торговых форматов и проч.). Стратегии взаимодействия с другими участниками рынка. Риски экстенсивного роста розничной торговли. Стратегические альянсы между торговыми сетями. Влияние финансового кризиса 2007 г. на стратегии торговых сетей.

##### **Обязательная литература**

Радаев В. В. 2005. Динамика деловых стратегий российских розничных компаний под воздействием глобальных торговых сетей. *Российский журнал менеджмента*. 3 (3): 3–26. URL: [http://www.ecsoc-man.edu.ru/rjm/volumes.html?year=2005&j\\_num=19008661](http://www.ecsoc-man.edu.ru/rjm/volumes.html?year=2005&j_num=19008661)

##### **Дополнительная литература**

Радаев В. В. 2002. Российский бизнес: на пути к легализации? *Вопросы экономики*. 1: 68–87.

Радаев В. В. 2003. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей). *Вопросы экономики*. 7: 57–77.

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

Радаев В. В. 2007. *Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле*. М.: ИД ГУ ВШЭ; гл.: 2, 6–8.

Радаев В. В. 2009. Как догнать Америку. *Компания*. 23 (562). 22 июня: 48. URL: <http://ko.ru/articles/21036>

Радаев В. В. 2009. Ловушка захлопнулась. *Мое дело. Магазин*. 3: 22–25.

Хасис Л. А. 2004. *Розничные торговые сети в современной экономике*. М.: Эдиториал УРСС.

#### **Тема 5. Структура конкурентных отношений в российском ритейле**

Понятие конкуренции в экономической теории. Понятие конкуренции в экономической социологии. Экономическая борьба и социальные связи в российском ритейле. Формы и способы конкурентной борьбы торговых сетей в России.



### **Обязательная литература**

Радаев В. В. 2009. Экономическая борьба и социальные связи: структура конкурентных отношений в новом российском ритейле. *Экономическая социология*. 10 (1): 19–56. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-1/index.html>

Или:

Радаев В. В. 2011. *Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России*. М.: ИД НИУ ВШЭ; гл. 6.

### **Дополнительная литература**

Овчинникова Ю. В. 2008. Стратегический расчет: логика выстраивания организационных форм и конкурентных отношений на розничном рынке. В сб.: Радаев В. В. (отв. ред. серии). *Эволюция торговых форматов в российском продуктовом ритейле*. М.: ИД ГУ ВШЭ (Серия «Аналитика ЛЭСИ»). Вып. 3; 62–104. URL: <http://www.hse.ru/mag/analitics/2008--3.html>

Радаев В. В. 2009. Атомизированные действия и социальные связи: основы конкуренции в российской розничной торговле. *Мир России*. 2: 50–89. URL: <http://ecsocman.edu.ru/mirros/msg/24287986.html>

Abolafia M., Biggart N. W. 1991. Competition and Markets: An Institutional Perspective. In: Etzioni A., Lawrence P. P. (eds). *Socio-Economics: Toward a New Synthesis*. Armonk, NY: M. E. Sharpe; 211–232.

Trapido D. 2007. Competitive Embeddedness and the Emergence of Interfirm Cooperation. *Social Forces*. 86 (1):165–191.

## **Тема 6. Структура деловых отношений между российскими торговыми сетями и их поставщиками**

Формирование деловых отношений. Факторы отбора поставщиков. Продолжительность отношений и факторы продолжения отношений. Разрыв деловых связей. Модели межорганизационных связей торговых сетей и их поставщиков в России.

Властная асимметрия между ритейлерами и поставщиками. Возникновение дополнительных договорных условий. Бонусные платежи: следствие рыночной власти или инструмент экономической эффективности? Конфликты в отношениях розничных сетей и их поставщиков в российском ритейле.

### **Обязательная литература**

Блум П. Н., Гундлах Г. Т., Кэннон Дж. П. 2008. Плата за торговое место: теоретические направления и взгляды менеджеров и практиков. *Экономическая политика*. 2008. 5: 28–59. URL: <http://ep.ane.ru/archiv/2008/5>

Радаев В. В. 2011. *Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России*. М.: ИД НИУ ВШЭ; гл. 3–5.

**Дополнительная литература**

- Келли К. 2008. Анализ платы за торговое место на рынке продовольственных товаров: конкурентный подход. *Экономическая политика*. 5: 160–176. URL: <http://ep.ane.ru/archiv/2008/5>
- Маркин М. Е. 2009. Социальная обусловленность возникновения деловых отношений: выбор бизнес-партнёров в российской розничной торговле. *Экономическая социология*. 2009. 10 (5): 72–92. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-5/index.html>
- Радаев В. В. 2009. *Как объяснить конфликты в российском ритейле: эмпирический анализ взаимодействия розничных сетей и их поставщиков*. Препринт WP1/2009/03. М.: ИД ГУ ВШЭ. URL: <http://www.hse.ru/org/hse/wp/wp4>
- Радаев В. В. 2009. Мифы о продавцах. *Ведомости*. 180 (2450). 24 сентября: 4.
- Радаев В. В. 2009. Рыночная власть и рыночный обмен: отношения розничных сетей с поставщиками. *Российский журнал менеджмента*. 7 (2): 3–30. URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/23506416/>
- Радаев В. В. 2009. Что требуют розничные сети от своих поставщиков: эмпирический анализ. *Экономическая политика*. 2: 58–80. URL: [http://ep.ane.ru/pdf/EP\\_2-2009.pdf](http://ep.ane.ru/pdf/EP_2-2009.pdf)
- Радаев В. В., Котельникова З. В., Маркин М. Е. 2009. Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия. (Серия «Аналитика ЛЭСИ»). Вып. 4. М.: ИД ГУ ВШЭ. URL: <http://www.hse.ru/mag/analytics/2009--4.html>
- Cannon J. P. Perreault W. D., Jr. 1999. Buyer—Seller Relationships in Business Markets. *Journal of Marketing Research*. 36 (4): 439–460. URL: <http://www.jstor.org/stable/3151999>
- Dwyer F. R., Schurr P. H. Oh S. 1987. Developing Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*. 51 (2): 11–27. URL: <http://www.jstor.org/stable/1251126>
- Ganesan Sh. 1994. Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships. *The Journal of Marketing*. 58 (2): 1–19. URL: <http://www.jstor.org/stable/1252265>
- Hingley M. K. 2005. Power to All Our Friends? Living with Imbalance in Supplier—Retailer Relationships. *Industrial Marketing Management*. 34: 848–858.
- Liu Y., Luo Y., Liu T. 2009. Governing Buyer—Supplier Relationships Through Transactional and Relational Mechanisms: Evidence from China. *Journal of Operations Management*. 27: 294–309.
- Messinger P. R., Narasimhan Ch. 1995. Has Power Shifted in the Grocery Channel? *Marketing Science*. 14 (2): 189–223.
- Wathne K., Biong H., Heide J. 2001. Choice of Supplier in Embedded Markets: Relationship and Marketing Program Effects. *Journal of Marketing*. 65 (2): 54–66.

**Тема 7. Особенности взаимоотношений торговых сетей и потребителей в России**

Новые формы организации торговли и основные изменения в моделях потребления (унификация, торговые марки и универмаги). Основные элементы маркетинга и продвижения товаров. Психология по-

купателя. Воздействие на потребителя: стимулы, информация, реклама. Возрастные и гендерные различия в потреблении.

### **Обязательная литература**

Carpenter J. M., Moore M. 2006. Consumer Demographics, Store Attributes, and Retail Format Choice in the US Grocery Market. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 34 (6): 434–445. URL: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1556603>

### **Дополнительная литература**

Бурстин Д. Дж. 1993. Сообщества потребления. *THESIS*. 1 (3): 231–254. URL: <http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml>

Немкова Е. В. 2008. Факторы и типы потребительского поведения в сфере продуктов питания. В сб.: Радаев В. В. (отв. ред. серии). *Эволюция торговых форматов в российском продуктовом ритейле*. М.: ИД ГУ ВШЭ (Серия «Аналитика ЛЭСИ»). Вып. 3: 105–129. URL: <http://www.hse.ru/mag/analitics/2008--3.html>

Bai J., Wahl T., McCluskey J. 2008. Consumer Choice of Retail Food Store Formats in Qingdao, China. *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*. 20 (2): 89–109.

Bowldy R. 1997. «Supermarket Futures». In: Falk P., Campbell C. (eds). *The Shopping Experience*. London: Sage; 92–110.

Goldman A., Hino H. 2005. Supermarkets vs. Traditional Retail Stores: Diagnosing the Barriers to Supermarkets' Market Share Growth in an Ethnic Minority Community. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 12: 273–284.

Goldman A., Krider R., Ramaswami S. 1999. The Persistent Competitive Advantage of Traditional Food Retailers in Asia: Wet Markets' Continued Dominance in Hong Kong. *Journal of Macromarketing*. 19 (2): 126–139.

Jamal A. 1995. Food Consumption Among Ethnic Minorities: The Case of British—Pakistanians in Bradford, UK. *British Food Journal*. 100 (5): 221–228.

Lermans R. 1993. Learning to Consume: Early Department Stores and the Shaping of the Modern Consumer Culture (1860–1914). *Theory, Culture & Society*. 10 (4): 79–102. URL: <http://tcs.sagepub.com/content/10/4/79>

Penaloza L., Gilly M. 1999. Marketer Acculturation: the Changer and the Changed. *Journal of Marketing*. 63: 84–104.

Tordjman A. 1994. European Retailing: Convergences, Differences and Perspectives. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 22 (5): 3–19.

## Тема 8. Государство и торговые сети: международная практика государственного регулирования развития торговых сетей и их взаимоотношений с поставщиками

Общие элементы государственного регулирования розничной торговли. Создание барьеров входа на рынок (Италия). Зонирование розничной торговли в европейских странах. Регулирование ценообразования в розничной торговле (Франция, Ирландия). Регулирование графика работы торговых объектов (Франция, Германия). Регулирование отношений между ритейлерами и их поставщиками (Франция, Великобритания, Германия, США). Законодательство в сфере слияния и поглощения (Австралия). Регулирование через налогообложение (США).

### Обязательная литература

Радаев В. В., Котельникова З. В., Маркин М. Е. 2009. Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия. *Аналитика ЛЭСИ*. Вып. 4. М.: ИД ГУ ВШЭ: 33–39. URL: [http://www.ecsoc.ru/images/pub\\_ecsoc/2009/10/21/0000019816/anal4.pdf](http://www.ecsoc.ru/images/pub_ecsoc/2009/10/21/0000019816/anal4.pdf)

Poole R., Clarke G. P., Clarke D. B. 2002. Growth, Concentration and Regulation in European Food Retailing. *European Urban and Regional Studies*. 9 (2): 167–186. URL: <http://eur.sagepub.com/content/9/2/167.full.pdf+html>

### Дополнительная литература

Allain M. L., Chambolle C. 2005. Loss Leader Banning Law as Vertical Restraints. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*. 3 (1). URL: <http://www.bepress.com/jafio/vol3/iss1/art5>

Cliquet G. 1998. Integration and Territory Coverage of the Hypermarket Industry in France: A Relative Entropy Measure. *International Review of Retail Distribution and Consumer Research*. 8 (2): 205–224.

Colla E. 2006. Distorted Competition: Bellow-Cost Legislation, «Marges Arrie`re» and Prices in French Retailing. *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*. 16 (3): 353–373. URL: <http://www.informaworld.com/smpp/content~db=all~content=a749280094>

Conway P., Nicoletti G. 2006. Product Market Regulation in the Non-manufacturing Sectors of OECD Countries: Measurement and Highlights. *OECD Economics Department Working Papers*. 530. URL: <http://econpapers.repec.org/paper/oecocaaa/530-en.htm>

Griffith R., Hargart H. 2008. Supermarkets and Planning Regulation. *CEPR Discussion Paper*. 6713 (February). URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1141619](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1141619)

*Reaching Higher Productivity Growth in France and Germany*. 2002. McKinsey Global Institute Report. October.

Schivardi F., Viviano E. 2008. *Entry Barriers in Retail Trade*. CEPR Discussion Paper. 6637. URL: <http://econpapers.repec.org/paper/cprceprdp/6637.htm>

Viviano E. 2008. Entry Regulations and Labour Market Outcomes: Evidence from the Italian Retail Trade Sector. *Labour Economics*. 15 (6): 1200–1222.

## **Тема 9. Государство и торговые сети: особенности взаимоотношений Меры государственного регулирования ритейла и их последствия в России**

Договорные отношения между поставщиками и розничными сетями. Проблемы доминирования и предельной доли рынка. Попытка государственного регулирования цен. Проблемы поддержки отечественных производителей. Разработка и обсуждение Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (№ 381-ФЗ).

### **Обязательная литература**

Радаев В. В. 2011. *Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России*. М.: ИД НИУ ВШЭ: гл. 7.

### **Дополнительная литература**

Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. 2009. 28 декабря. Федеральный закон (№ 381-ФЗ). URL: [http://www.bishelp.ru/ekonomika/zakon/torg\\_zakon.php](http://www.bishelp.ru/ekonomika/zakon/torg_zakon.php)

Радаев В. В. 2008. В защиту «торгашей». *Ведомости*. 77 (2099). 28 апреля: А4.

Радаев В. В. 2010. Администрирование рыночных правил (как разрабатывался закон о торговле). *Вопросы государственного и муниципального управления*. 3: 5–35.

Радаев В. В., Котельникова З. В., Маркин М. Е. 2009. Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия. *Аналитика ЛЭСИ*. Вып. 4. М.: ИД ГУ ВШЭ. URL: <http://www.hse.ru/mag/analitics/2009--4.html>

## **Тема 10. Круглый стол**

На «круглый стол» приглашаются представители ведущих российских и западных торговых сетей для обсуждения вопросов развития сетевых форм в отечественном ритейле.

## КОНФЕРЕНЦИИ

MAX-PLANCK-INSTITUT FÜR GESELLSCHAFTSFORSCHUNG  
MAX PLANCK INSTITUTE FOR THE STUDY OF SOCIETIES



**SciencesPo.**

# Coping with Instability in Market Societies

Max Planck — Sciences Po Conference

December 15–16, 2011. Paris

## Call for Papers

In 2012 the Max Planck Society and Sciences Po Paris will jointly establish the Max Planck Sciences Po Center on «Coping with Instability in Market Societies», a German-French center in the social sciences. To launch this project and gain insight into the topic the center addresses, the two partners are organizing a conference in Paris on December 15–16, 2011, entitled «Coping with Instability in Market Societies». They invite researchers working on aspects of this phenomenon to submit proposals by June 15, 2011.

## The Conference Subject

The last thirty years have seen profound shifts in the social organization of Western societies. Today individuals are increasingly exposed to market forces in a growing number of life spheres. Cultural shifts that accompanied this *marketization* have led to a more individualized culture and the destabilization of traditional social structures, for instance *in the family*. Creating a growing sense of uncertainty, these developments have led to pressures on individuals, organizations, and politics to cope with increasingly instable economic, social, and political environments.

*In the economy* amplified instability can be observed for instance in labor markets, where unstable labor relations have increased, or in public services such as health care and education, which are increasingly organized as quasi-markets today. *In society*, detraditionalization is reflected in the family in rising divorce rates and a greater variety of family types, and in contemporary society at large in a growing ethnic and religious heterogeneity due to increased immigration. *The political system* of Western democracies has witnessed the erosion of stable party systems, the decline of formal participation, and the multiplication of governance structures and levels of authority. From the changes in the economy and social life, new political instabilities arise and lead to conflicts and protest.

While these transformation processes are already well studied in the social sciences, the *consequences* of these multiple forms of instability have yet to be examined systematically. What strategies do individuals, organizations, and the political system employ to cope with uncertainty and instability? How do the economy, social life, and politics adapt in response to the uncertainty actors and institutions are facing?

The effects of these developments are clearly multifaceted. The literature argues, for instance, that although market forces may destroy traditional social structures (Polanyi), markets may also create new relations

and social groups (Hirschman). On the societal level the detraditionalization of family relations and greater flexibility in life-course choices have opened tremendous opportunities for individuals; at the same time these developments have often caused insecurity and new needs to adapt rapidly to changing life situations. The coping strategies through which the individuals adjust to less stable life-worlds can themselves trigger new unforeseen risks and uncertainties in other societal spheres. For example: (1) if increasing demands for flexibility on the labor market, the economic need for employment of both partners, and the attraction of women to the labor market lead to decreasing fertility rates in middle-class families, the state needs to react by introducing expensive policies to provide institutional support to middle-class families — with uncertain success; (2) in Great Britain and the United States reductions in welfare state provisions went along with an increase in the availability of consumer credit and the expansion of home mortgages, exposing not only individuals to the risks of not being able to pay back these loans but also contributing to the real estate bubble that triggered the financial crisis in 2007.

Coping with instability does not necessarily have to be limited to the adaptation of individual decisions but can also be manifested in collective action, which is an attempt to reduce uncertainty for specific social groups and shift risks to others. Political conflicts about access for underprivileged social groups to (elite) institutions of higher education, migration policies, or estate taxation are political controversies about the distribution of uncertainty within society.

## Submissions

This conference brings together researchers working on the ways the economy, social life, and the political system adapt to and cope with increasing instability. Papers can focus on individuals, the family, organizations, the political system, or the economic system and concentrate on any domain relevant for discussing the consequences of marketization and individualization, including but not restricted to the following themes:

- Conflict over the Extension of Competition to Sectors such as Health, Education, or the Environment;
- Adjustment in Labor Markets and Training;
- Transformation of Family Structures;
- Effects of Immigration;
- Gender Relations;
- New Forms of public Intervention;
- Risk Governance;
- Transformation of Political Participation.

Four hundred word abstracts should be submitted **by June 15, 2011**. If an abstract is accepted for the conference, a full paper is expected by November 15, 2011. Please send the abstract containing information about the author, affiliation, email address, and the title of the contribution in a Word or PDF format to Christine Claus, [claus@mpifg.de](mailto:claus@mpifg.de). Notifications will be sent out in mid-July.

# Contents and Abstracts

Editor’s Foreword (*Vadim Radaev*)..... 5

## Interviews

Frank Trentmann Answers Ten Questions about Economic Sociology  
(translated by *Alexander Kurakin*)..... 8

## New Texts

*Vladimir Efimov*

Towards Discursive Economics: Methodology and History of Economics Revised..... 15

### Abstract

One had to know the rules governing diverse actors’ behavior on the USA housing market to recognize the enlarging bubble and foresee an inevitable crash. Apart from the market actors, the experts being in direct contacts with these actors (for example, conducting in-depth interviews) could be aware of these rules. Generally speaking, social and economic regularities are generated by the fact that people behave according to the socially constructed rules which are explained, argued and learnt through telling stories. It means that we should analyze these stories for revealing the social and economic regularities. As far as the modern economics is not interested in studying economic actors’ discourses, it loses a capacity to understand and foresee important economic phenomena. Discourse analysis does not imply a departure from the strict scientific standards with their origins in natural sciences; it rather comes closer to them because all social interactions are mediated by language. The paper proposes an alternative to a variety of forms developed by institutional economics as well as most recent perspectives of economic theory including behavioral and experimental economics. The first part of the paper published in the current issue of the journal (May 2011) describes discursive methodology and its recent applications to the analysis of economic phenomena. The second part of the paper will be published in the next journal issue (September 2011). It is devoted to a discursive analysis of history and the present status of economics. It revises the results of «Methodenstreit» and discusses conditions which could give a way to the radical reform of mainstream economics.

*Keywords:* institutional knowledge; discursive analysis; behavioral and institutional economics.

## New Translations

*Dietrich Rueschemeyer, Peter Evans*

The State and Economic Transformation: Toward an Analysis of the Conditions  
Underlying Effective Intervention (translated by *Grigory Yudin*)..... 54

### Abstract

The paper presents a synthesis of key sociological insights regarding conditions underlining an effective state intervention into economy. It is focused on two main factors including the common coordinated bureaucracy and relative autonomy of the state from ruling class’s interests. The success of state intervention can be



guaranteed neither by effective bureaucracy nor by the state autonomy. However comparative historical studies give an opportunity to reveal conditions under which these factors facilitate the state policy or put barriers to its implementation.

*Keywords:* state intervention; economic growth; bureaucracy; state autonomy; comparative historical studies.

## Insight from the Regions

*Zhanna Chernova, Larisa Shpakovskaya*

Political Economy of Modern Parenthood: Network Society and Social Capital ..... 85

### *Abstract*

The article is devoted to a virtual community of parents functioning in the city of Saint-Petersburg. Based on a case-study, it considers the role of online communication in formation of parents' social networks, principles on which their relationships are being built, ways of mutual support and channels for resource circulation, mechanisms and rules governing this circulation, contributions of parents' community members to the organization of this private sphere. The paper demonstrates how production and accumulation of social capital are organized in the community; how reputations are evaluated by the participants; and how reciprocal exchanges of emotional support, information, goods and services are being arranged. The authors assume that participation in this online community produce new patterns for optimization of material, emotional and temporal resources of the family to maintain care and privacy. The analysis of these patterns has a good chance to contribute to the political economy of parenthood. In conclusion, authors show that social capital based on mutual aid and confidence among participants can be converted into economic capital and a resource for collective mobilization aimed to protect the rights of the virtual community members.

*Keywords:* social capital; online community; reciprocal exchange; household economy.

## Debut Studies

*Olga Karaeva, Lidia Kamaldinova*

Genetically Modified Foods: Main Market Actors' Perspectives..... 106

### *Abstract*

The article considers the emergence of genetically modified foods and practices of labeling goods as «non-GM» and defines it as a critical situation in the history of consumer market. Introduction of products produced with the use of genetic engineering technology into mass consumption is a contradictory process because the effects of GM-components on human health have not been fully recognized up to now. Therefore, the views of leading market sellers regarding the penetration of genetically modified foods and its potential consequences are especially interesting. The paper is based on 8 in-depth interviews with producers, series of expert interviews with physicians, and a standardized survey of Moscow residents. Economic theory of conventions is applied to resolve the task.

*Keywords:* genetically modified organisms (GMO); human health; food market; economic theory of conventions; orders of worth.

## Professional Reviews

*Nail Farkhatdinov*

Commodification of Art: Old and New Research Perspectives ..... 127

*Abstract*

The author makes an attempt to codify the old and the new research perspectives in the sociology of art markets. He describes research approaches developed in the frameworks of the cultural production paradigm which considers the market as an institution contributing to cultural products circulation. Market structure and prices on the pieces of art are the key issues here. Recently the new approaches emerged with a special focus on a role of emotions in the markets of art and ritual nature of relations. Finally, an alternative anthropological approach to the analysis of commodification of art is proposed.

*Keywords:* art; art markets; pricing; worth; emotions; forms of sensibility.

## New Books

*Andrey Shevchuk*

Bringing the Capitalism Back In, Although It Has Always Been There.

A Book Review on Streeck W. 2009. Re-Forming Capitalism.

Institutional Change in the German Political Economy. Oxford: Oxford University Press. 304 p. .... 145

## Research Projects

*Andrey Yakovlev*

Doing Business in Russia 2012..... 150

## Syllabi

*Zoya Kotelnikova, Vadim Radaev, Olga Tretyak, Marina Sheresheva*

Retail Chains' Strategies in Russia ..... 155

## Conferences

Coping with Instability in Market Societies (Max Planck — Sciences Po Conference, Paris) December

15–16, 2011..... 166

## About the Authors

**Chernova, Zhanna**

Candidate of Science in Sociology, Assistant Professor, Senior Research Fellow, Department of Sociology, Center for Youth Studies, Saint Petersburg Branch of National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[chernova30@mail.ru](mailto:chernova30@mail.ru)

**Efimov, Vladimir**

Doctor of Science in Economics, PhD (University of Geneva), Independent Researcher.

[vladimir.yefimov@wanadoo.fr](mailto:vladimir.yefimov@wanadoo.fr)

**Evans, Peter**

Professor of Sociology, Department of Sociology, University of California.

[pevans@berkeley.edu](mailto:pevans@berkeley.edu)

**Farkhatdinov, Nail**

PhD student, Junior Research Fellow, Analysis of Social Institutions Department, Center for Fundamental Sociology, National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[farkhatdinov@gmail.com](mailto:farkhatdinov@gmail.com)

**Kamaldinova, Lidia**

Student, Department of Sociology, National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[kamaldinova1r@yandex.ru](mailto:kamaldinova1r@yandex.ru)

**Karaeva, Olga**

Student, Department of Sociology, National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[oskaraeva@gmail.com](mailto:oskaraeva@gmail.com)

**Kotelnikova, Zoya**

Lecturer, Research Fellow, Economic Sociology Department, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[kotelnikova@hse.ru](mailto:kotelnikova@hse.ru)

**Radaev, Vadim**

Doctor of Science in Economics and Sociology, Professor, Head of Economic Sociology Department, Head of Laboratory for Studies in Economic Sociology, First Vice Rector, National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru)

**Rueschemeyer, Dietrich**

Adjunct Professor, Emeritus Professor of Sociology, Watson Institute for International Studies, Brown University

[Dietrich\\_Rueschemeyer@brown.edu](mailto:Dietrich_Rueschemeyer@brown.edu)

**Sheresheva, Marina**

Doctor of Science in Economics, Professor, Deputy Dean for Research and Development Program, Head of Laboratory of Network Organizational Forms, Department of Strategic Marketing, National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[msheresheva@hse.ru](mailto:msheresheva@hse.ru)

**Shevchuk, Andrey**

Candidate of Science in Economics, Senior Research Fellow, Economic Sociology Department, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[andreyshevchuk@mail.ru](mailto:andreyshevchuk@mail.ru)

**Shpakovskaya, Larisa**

Candidate of Science in Sociology, Assistant Professor, Senior Research Fellow, Department of Sociology, Center for Youth Studies, Saint Petersburg Branch of National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[lara@eu.spb.ru](mailto:lara@eu.spb.ru)

**Trentmann, Frank**

Professor of History, the School of History, Classics, and Archaeology at Birkbeck College, University of London.

[f.trentmann@bbk.ac.uk](mailto:f.trentmann@bbk.ac.uk)

**Tretyak, Olga**

Doctor of Science in Economics, Professor, Senior Research Fellow, Laboratory of Network Organizational Forms, Head of Department of Strategic Marketing, National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[otretyak@hse.ru](mailto:otretyak@hse.ru)

**Yakovlev, Andrey**

Candidate of Science in Economics, Director of Institute for Industrial and Market Studies, Vice Rector, National Research University «Higher School of Economics» (HSU).

[ayakovlev@hse.ru](mailto:ayakovlev@hse.ru)