

## **Экономическая социология**

электронный журнал

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

**Том 6. № 1. Январь 2005**

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

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

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

E-mail: [dobryakova@socpol.ru](mailto:dobryakova@socpol.ru)

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

Проект осуществляется при поддержке

**Московской Высшей школы социальных и экономических наук**

Журнал выходит пять раз в год:

№ 1 – январь,

№ 2 – март,

№ 3 – май,

№ 4 – сентябрь,

№ 5 – ноябрь.

## Редакционный совет журнала

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

## Содержание

Вступительное слово главного редактора .....	4
<u>Интервью</u>	
<b>Виктор Ни</b> (перевод М.С. Добряковой) .....	6
<u>Новые тексты</u>	
<b>Старк Д., Ведреш Б.</b> Социальное время сетевых пространств: анализ последовательности формирования сетей и иностранных инвестиций в Венгрии, 1987–2001 гг. (перевод М.С. Добряковой) .....	14
<u>Новые переводы</u>	
<b>Вебер М.</b> Хозяйство и общество. Глава II: Основные социологические категории хозяйствования (перевод А.Ф. Филиппова).....	46
<u>Взгляд из регионов</u>	
<b>Халиуллина Л.И.</b> Спрос на правонарушения и практика контроля за соблюдением правил дорожного движения .....	69
<u>Дебютные работы</u>	
<b>Демьянова А.А.</b> Факторы и типы потребления алкоголя и табака в России.....	78
<u>Профессиональные обзоры</u>	
<b>Новикова Е.Г.</b> Фискальная социология: опыт западных исследований налогообложения...95	
<u>Новые книги</u>	
Рецензия на книгу: <i>Ingham G. The Nature of Money</i> (Гансман Х.; перевод М.С. Добряковой) .....	104
<u>Исследовательские проекты</u>	
Проект «Новая формула науки» (Н.П. Рыжова).....	109
Конкурс исследовательских работ по экономической социологии (журнал «Экономическая социология», ОИЦ «Con-text»).....	114
<u>Учебные программы</u>	
<b>Радаев В.В.</b> Социология рынков .....	115
<u>Конференции</u>	
Ежегодная конференция Общества по развитию социо-экономики.....	131
Встреча исследовательской сети «Экономическая социология», Шестая конференция Европейской социологической ассоциации.....	133
Презентация книги «Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики». .....	134

Закончился високосный 2004 год, который многие наши коллеги провожали с облегчением и надеждой на то, что наступивший 2005 г. (не високосный и дающий пресловутую семерку в сумме цифр) будет более легким и более удачным. Мы не надеемся на то, что этот год принесет облегчение. А на удачу мы и в прошлом году не жаловались.

Отпраздновав все положенные ново-старо-новогодние праздники, выпускаем наш новый номер.

Он открывается **интервью** с *Виктором Ни* – профессором Корнельского университета (США). Это один из известных представителей нового институционализма в социологии, пытающихся выстроить содержательный диалог между экономистами и экономсоциологами, причем не только на страницах профессиональных изданий, но и в живом общении. В течение многих лет он весьма активно участвует в работе Международного общества по развитию новой институциональной экономики (ISNIE). В том числе и его усилиями на форумы ISNIE приглашались ведущие экономсоциологи.

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем перевод новой статьи *Дэвида Старка* (Колумбийский университет, США) и *Балаша Ведреша* (Центрально-Европейский университет, Венгрия), которую Старк передал мне (вместе с разрешением на перевод) на ежегодной конференции SASE летом 2004 г. Статья недавно послана им в один из ведущих американских социологических журналов. И у читателя есть возможность познакомиться с переводом задолго до опубликования оригинала. Мы уже публиковали исследования Старка в нашем журнале ([2000. Т. 1. № 2](#) и [2001. Т. 2. № 2](#)). Напомню также об интересном интервью с Дэвидом ([2001. Т. 2. № 5](#)), в котором он, в том числе, рассказывал о замысле публикуемой сегодня работы. Она базируется на поистине уникальном эмпирическом материале. Вместе со своим венгерским коллегой и соавтором Балашем Ведрешем ему удалось собрать полные истории изменения форм собственности без малого 1 700 крупнейших венгерских предприятий за пятнадцать лет (1987–2001 гг.), т.е. за период, когда разворачивались наиболее интенсивные и глубокие трансформационные процессы. На основе весьма изощренных методов сетевого и динамического анализа в исследовании анализируются процессы формирования собственнических сетей и проникновения в них крупного иностранного капитала.

В рубрике «**Новые переводы**» публикуется фрагмент суперклассического фундаментального труда *Макса Вебера* «Хозяйство и общество». Речь идет об основной части главы 2, в которой, собственно, и излагаются исходные понятия веберовской экономической социологии и которая пока что не переводилась на русский язык. Отметим, что перевод с немецкого выполнен А.Ф. Филипповым – несомненно, одним из ведущих российских специалистов по изучению наследия М. Вебера. Следует обратить внимание на одну особенность представленного перевода. Следование А.Ф. Филипповым принципу максимально точного перевода с немецкого оригинала привело, в том числе, к использованию ряда терминов, весьма непривычных для читателя, ориентированного, как правило, на конвенциональные англоязычные понятия. Так, вместо широко распространенного понятия «действие» введен термин «действие»; соответственно, понятие «экономическое действие» замещено термином «хозяйствование»; а вместо привычного понятия «организация» используется более точный с точки зрения оригинала термин «союз».

В рубрике «**Взгляд из регионов**» нас ожидает любопытная статья *Л.И. Халлиулиной* из «Региона № 001» (т.е. из Санкт-Петербурга). Она посвящена практикам контроля за

соблюдением правил дорожного движения доблестными представителями ГАИ (они же ГИБДД, они же ДОБДД, продолжение следует...).

Вслед за анализом действий российской «дорожной полиции» самое время перейти к анализу потребления населением алкоголя и табака – что мы и делаем в рубрике «Дебюты». Текст подготовлен *А.А. Демьяновой*, аспиранткой ГУ–ВШЭ.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» мы размещаем материал *Е.Г. Новиковой*, которая долгий период была штатным обозревателем журнала и, наконец, снова вышла из «подполья». Обзор посвящен западным работам в области фискальной социологии.

В рубрике «**Новые книги**» мы представляем новейшую книгу, посвященную природе денег. Пожалуй, это третья книга, которую можно непосредственно отнести к увлекательному направлению социологии денег (если не считать классической «Философии денег» Г. Зиммеля). Она опубликована десятилетие спустя книги В. Зелизер «Социальное значение денег» (подготовленный нами перевод данной книги опубликован в конце 2004 г.) и «Социологии денег» Н. Додда. Рецензия (надо сказать, весьма критическая) написана *Х. Гансманом* и переведена нами из Европейского ньюслеттера «Экономическая социология».

Материал, размещаемый в рубрике «**Исследовательские проекты**», продолжает рассказ о проекте «*Новая формула науки*». В сентябре 2004 г. ([Т. 5. № 4. С. 125–128](#)) мы публиковали информацию о Школе молодого ученого, организованную в рамках данной инициативы. Однако ШМУ – далеко не единственное мероприятие организаторов, и мы посчитали полезным представить весь проект целиком.

Особо следует выделить рожденный этим проектом подпроект научного конкурса, объявленного журналом «Экономическая социология» (организатор конкурса – *З.В. Котельникова*).

В рубрике «**Учебные программы**» мы размещаем учебную программу *В.В. Радаева* «Социология рынков». Это новый курс, прочитанный автором впервые в 2004 г. на факультете социологии ГУ–ВШЭ. В конце 2004 г. материалы курса были сертифицированы НКСУМ (Независимым комитетом по сертификации учебных материалов).

Наконец, в рубрике «**Конференции**» в данном номере мы знакомим вас с грядущими событиями. В их числе:

- Ежегодная конференция SASE в Будапеште (с объявлением о конкурсе грантов для восточно-европейцев, к которым по умолчанию относятся и россияне);
- Конференция Европейской социологической ассоциации (ESA) в Туруне с приглашением к участию в работе исследовательской сети «Экономическая социология»;
- (с особым удовольствием) презентация в ГУ–ВШЭ только что вышедшего издания «Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики» (М.: РОССПЭН, 2004).

\* \* \*

Небесные иерархи, похоже, в этом году решили отменить зиму. Но погодные и сезонные колебания – не помеха для нашего «вечнозеленого» журнала.

## Интервью

**VR** Виктор Ни – один из известных представителей нового институционализма в социологии, пытающихся выстроить содержательный диалог между экономистами и экономсоциологами, причем не только на страницах профессиональных изданий, но и в живом общении. В течение многих лет он весьма активно участвует в работе Международного общества по развитию новой институциональной экономики (ISNIE). В том числе и его усилиями на форумы ISNIE приглашались ведущие экономсоциологи.

---

**Виктор Ни [Victor Nee], 9 июля 2004 г.<sup>1</sup>**

Впервые мы познакомились с Виктором Ни в Москве (точнее, на ее окраине в г. Королеве) на международном семинаре, организованном американским Исследовательским советом по социальным наукам (SSRC), где он прочел обзорную лекцию о новом институционализме в социологии. Занимаясь Китаем, он проявлял определенный интерес к России и другим постсоциалистическим экономикам. Что же касается интервью, то оно было записано мною много лет спустя в Вашингтоне на ежегодной конференции Общества по развитию социоэкономики (SASE). Здесь Виктор удивил меня тем, что на свое выступление пришел с ноутбуком и собственным мультимедийным микропроектором, извлеченными из сравнительно небольшого портфельчика, вызвав здоровую зависть окружающих, обреченных показывать обычные слайды.

\* \* \*

– Виктор, Вы известны как один из ведущих экономсоциологов, преподаете экономическую социологию в Корнельском университете – поэтому я полагаю, что Вы считаете себя экономсоциологом. Но скажите, с чего это началось, когда Вы осознали, что это важная для Вас область, что Ваша работа связана с экономической социологией?

– Я начал сознавать, что занимаюсь изучением взаимодействия между экономическим действием и социальной жизнью, когда столкнулся с вопросом о том, почему сельскохозяйственное производство, организованное на принципах коллективизма, не дает хороших, высококачественных результатов. Этот вопрос вывел меня на проблемы мотивации, в том числе коллективной мотивации, а также проблему безбилетника [free-riding]. Это было в начале 1980-х гг. Затем в 1985 г. – как и многие из нас, кого интересовало взаимодействие между хозяйственной жизнью и социальными процессами – я прочел статью Марка Грановеттера<sup>2</sup>. Помню, я прочел ее и подумал: «Надо же, он поднимает такую важную тему, показывает, как, применяя сетевой анализ к анализу хозяйственной жизни, можно систематично изучать связь между социальными процессами и экономическими

---

<sup>1</sup> Перевод М.С. Добряковой.

<sup>2</sup> Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. No. 3. P. 481–510. См. также перевод: Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Науч. ред. В.В. Радаев. Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158.

действиями». В свое время я закончил аспирантуру в Гарвардском университете, был знаком с работами Хэrrисона Уайта и его коллег, работал с Джорджем Хомансом, который также интересовался этой темой – точнее, его интересовал социальный обмен, но его рассуждения следовали также и экономической логике. Когда же появилась статья Марка Грановеттера (он выслал мне копию этой статьи), я понял, что вот наконец-то я вижу позицию, которая увязывает воедино ряд моих собственных различных соображений и интересов. Я подумал, что это очень важное событие.

Другим важным событием стал выход книги под редакцией Ричарда Сведберга, в которой он интервьюировал известных экономистов и социологов. Я прочел эту книгу от корки до корки<sup>3</sup>.

– *«Заново определяя границы...»?*

– Да. Я не помню, когда точно она была опубликована, но помню, что прочел ее от начала до конца с огромным интересом. Книга очень информативна, легко читается, к тому же мне нравится манера Ричарда брать интервью – в предмете чувствуется жизнь. Таким образом, в книге мы видим негласный диалог между экономической теорией и социологией, некоторое напряжение по поводу дисциплинарных границ, а также интерес к той или иной форме обмена идеями.

Мне показалось тогда, что это важные работы, которые обращались к анализу проблем, интересовавших в то время и меня. Так я понял, что занимаюсь экономической социологией. Конечно, в этой области есть и более ранние работы, но они не были продиктованы интересом к интеграции сетевого анализа и изучения экономического действия.

– *Каковы, на Ваш взгляд, основные методологические направления, образующие «ядро» современной экономической социологии?*

– Я задавался этим вопросом, мы обсуждали его и с Ричардом Сведбергом, с которым мы теперь вместе работаем в Корнельском университете. Я считаю, что Хэrrисон Уайт и Марк Грановеттер предложили поистине блестящую идею – применить сетевой анализ к изучению хозяйственной жизни. Полагаю, Марк хорошо разбирается в экономической теории, много прочел и понял, что в экономическом мышлении существует область, не занятая экономистами. Он увидел возможность открыть ее для социологии – применить сетевой анализ и посмотреть, как социальные отношения, доверие служат средством передачи информации, которая оказывается своевременной и надежной. Экономисты не задумывались об этом.

И тем не менее, читая публикации, написанные под влиянием статьи Марка, я удивляюсь, что эмпирические работы, как правило, страдают отсутствием систематичности, в них рассматриваются отдельные кейсы, это этнографические исследования, в которых сетевой анализ применяется к изучению конкретного случая. В этих работах очень трудно увидеть единую, мощную исследовательскую программу, которая позволила бы строить прогнозы на основе применения сетевого анализа к изучению хозяйственной жизни. Хороший пример – исследование организационной эволюции технологий, проведенное Марком на заводах «Edison Electric Light Company» в Чикаго<sup>4</sup>. Это очень тщательное историческое исследование, однако, на мой взгляд, оно лишено предсказательных и объяснительных

---

<sup>3</sup> [Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton: Princeton University Press, 1990.](#)

<sup>4</sup> См., например: McGuire P., Granovetter M., Schwartz M. Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America // Explorations in Economic Sociology / Ed. by R. Swedberg. New York: Russel Sage Foundations, 1993. P. 213–246.

возможностей, которые позволили бы сформировать более сильную исследовательскую программу. Словом, концепция укорененности [embeddedness] предлагает яркие, эвристичные идеи – без соответствующего набора гипотез, которые позволили бы выстроить мощную программу эмпирических исследований. Несомненно, сетевой анализ уже достаточно продолжительное время является методом, который широко используется экономсоциологами. Однако, как мне представляется, данная исследовательская программа не приводит к получению искомых выдающихся результатов.

*– А каковы в этом случае основные альтернативы сетевому подходу?*

– Пожалуй, наиболее сложный вопрос для экономической социологии заключается в том, можем ли мы из имеющихся в нашем распоряжении добротных, интересных идей, концептуальных инструментов выстроить некую исследовательскую схему, которая даст убедительные объяснения, позволит связать исследования сетей с анализом масштабных институциональных процессов. Наверное, самая сложная задача, стоящая перед экономической социологией, – понять то, что экономисты, как они сами признаются, понимают не слишком хорошо, а именно: роль неформальных ограничений в хозяйственной жизни; то, почему эти неформальные ограничения столь живучи, столь неподатливы к изменениям. Социологи изучают неформальные ограничения сетей и норм. А задача заключается в том, чтобы увидеть, как неформальные и формальные ограничения сочетаются и взаимодействуют, предложить убедительные объяснения того, каким образом формальные и неформальные взаимодействия способствуют повышению экономической эффективности, а также при каких условиях их взаимодействие снижает эту эффективность. Полагаю, в этом состоит основная задача. Моя собственная работа в последнее время посвящена этому... Впрочем, не стоит сейчас говорить о будущих планах, у меня еще нет готовых результатов. Могу лишь сказать, что это направление требует очень и очень внимательного и серьезного отношения. Но я не стану утверждать, что в данный момент у меня есть готовый ответ на эти вопросы.

*– А каково Ваше отношение к социологии рационального выбора? Я читал где-то, что Вы принадлежите к тем немногим авторам, которые следуют данному подходу – социологии рационального выбора. Кстати, Вы согласны с этим?*

– Определенно, я верю в методологический индивидуализм и несомненную значимость индивидуальных действий и интересов для хозяйственной деятельности. Последние понимаются не просто как нерациональное поведение или поиск легитимности, но как очень мощные интересы, мотивирующие индивидов и бизнес в хозяйственной жизни. Интересы следует анализировать через призму теорий выбора. Интересующее меня направление социологии рационального выбора в широком смысле связано с новым институционализмом рационального выбора или просто новым институционализмом. В нем наиболее сильные позиции имеет идея контекстуально ограниченной рациональности [context-bound rationality], а не традиция рационального выбора в духе Гэри Беккера или Джеймса Коулмана, который применил идеи Беккера к анализу социальной жизни. Речь идет именно о контекстуально ограниченной рациональности, которая ближе к понятию ограниченной рациональности [bounded rationality].

Это направление представляется мне очень перспективным, поскольку позволяет охватить и акторов, и индивидуальное действие [agency], и то, что акторы имеют интересы, которые и преследуют в институциональном контексте – опять-таки поддающемся определению. Это направление исследований интересует меня больше всего. Например, сейчас я участвую в исследовании, которое опирается на базу данных о 10 тыс. фирм в 80 странах, собранную Всемирным банком в ходе Международного исследования бизнес-среды [World Business



Environment Survey]<sup>5</sup>. В нем подробнейшим образом описывается то, как акторы в той или иной фирме воспринимают свою институциональную среду; анализ выполняется в мельчайших деталях, используется 200 различных инструментов измерения того, как фирмы воспринимают свою институциональную среду. И вопрос заключается в том, как измерить такие понятия, как нормы конкуренции, и как измерить трансакционные издержки с позиций экономической социологии. Трансакционные издержки – это очень интересная идея, и, полагаю, Д. Норт прав, утверждая, что это не только экономическое, но более широкое понятие. Ведь оно включает и предполагаемые издержки бизнеса с точки зрения отношений принципал-агент: индивидов, участвующих в обсуждении условий и выполнения контракта, волнуют трансакционные издержки – то, как гарантировать исполнение контракта и оценить стоимость того, что обменивается согласно данному контракту; все это – часть трансакционных издержек. Этот аспект связан также с издержками личных отношений. Это сложная дискуссия, и я не буду сейчас вдаваться в эти вопросы. Но меня, несомненно, очень интересует поиск инструментов, которые позволят количественно измерить различия в качестве институтов в разных странах.

– *Мой следующий вопрос таков: не могли бы Вы перечислить недавние публикации по экономической социологии и смежным областям, которые показались Вам любопытными, полезными, возможно, озадачивающими? Я имею в виду последние 3–4 года, не классические работы.*

– Что ж, для меня наиболее увлекательным направлением исследований является то, что можно определить, в широком смысле, как взаимное влияние экономсоциологии и экономической теории в области анализа институтов. Здесь как раз развивается диалог между экономистами и социологами. Новые институционалисты – например, Д. Норт и О. Уильямсон, а также экономсоциологи – я сам, Р. Сведберг, Н. Флигстин и, конечно, Х. Уайт... На мой взгляд, он выполнил чрезвычайно важную работу по построению теоретической схемы рыночных институтов.

– *Вы имеете в виду его книгу «Рынки из сетей»<sup>6</sup>?*

– Да. Наверное, это наиболее занимательный и важный вклад в экономическую социологию за последние 3–4 года. Ведь Хэррисон показал, что рыночный механизм – это социальный механизм и основан он на социальных сигналах, которые структурируют рыночную иерархию между фирмами и производственными рынками. На мой взгляд, это весьма и весьма важная работа. И именно это я называю новой институциональной экономической социологией. Именно здесь ведется работа, нацеленная на интеграцию более ранней концепции укорененности и очень перспективного направления исследований, инициированного экономистами (такими, например, как Д. Норт), а также традиции институционального анализа, которая существует в социологии уже долгое время, начиная еще с новаторских работ М. Вебера и К. Поланьи. А сейчас мы распространили этот подход и на новую институциональную экономическую социологию. Здесь, например, можно назвать мою работу «Переходы от рынка к государственному социализму»<sup>7</sup>, а также работу

---

<sup>5</sup> Подробнее о проекте см.: <http://info.worldbank.org/governance/wbes/>. По результатам исследования опубликована книга: [\*Batra G., Kaufmann D., Stone A. Investment Climate Around the World: Voices of the Firms from the World Business Environment Survey. Washington, D.C.: World Bank, 2003.\*](#) – *Прим. перев.*

<sup>6</sup> [\*White H.C. Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton: Princeton University Press, 2002.\*](#)

<sup>7</sup> *Liedka R.V., Nee V. Markets and Inequality in the Transitions from State Socialism // Inequality, Democracy, and Economic Development / Ed. M. Midlarsky. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. P. 202–224.*

Питера Эванса о развивающемся государстве<sup>8</sup>. Работу Нила Флигстина «Архитектура рынков»<sup>9</sup>. Так что, полагаю, экономсоциологи ощущают все более настоятельную необходимость выйти за рамки прежней концепции укорененности, в которой основное внимание уделялось изучению отдельных случаев и немногочисленных сетей экономических акторов, и обратиться к изучению механизмов, интегрирующих концепцию укорененности с анализом институтов посредством сравнительного институционального анализа. Мне кажется, это наиболее перспективное направление теоретических и эмпирических исследований в современной экономической социологии.

– *А как Вы считаете, институциональные экономисты, хотя бы некоторых из них, интересуются работами экономсоциологов? Есть ли у Вас какие-либо свидетельства в пользу подобного диалога?*

– В 2000 г. в журнале «Journal of Economic Literature» вышла статья О. Уильямсона, которая начинается с идеи о том, что экономисты в большинстве своем совершенно не представляют себе институтов – несмотря на все свои усилия на данном поприще<sup>10</sup>. Автор затем цитирует Д. Норта, сетующего на ту же проблему. В своей статье Уильямсон утверждает, что изучение институтов, по всей видимости, имеет междисциплинарный характер. Он ссылается на интересные работы социологов. В его статье предлагается 4-уровневая каузальная схема, в которой 1-й уровень – это уровень укорененности, и это самый высокий уровень, объясняющий уровни 2, 3 и 4. 4-й уровень – это уровень распределения [allocation level], т.е. традиционный уровень экономического анализа. 3-й уровень – это уровень институтов. И 2-й уровень – уровень корпоративного управления. Таким образом, в своей статье Уильямсон демонстрирует социологам их большие возможности в объяснении вещей, интересующих экономистов. При этом он активно цитирует социологов, в том числе М. Грановеттера и меня.

Скоро также выйдет книга Авнера Грейфа [Avner Greif], который работает в Кембриджском университете и тоже интересуется тем, что же социологи могут привнести в анализ институтов<sup>11</sup>. Словом, полагаю, здесь существует хоть и ограниченный, но устойчивый и крепнущий взаимный интерес.

– *Я помню, Вы и О. Уильямсон организовали секцию по экономической социологии на конференции ISNIE в Беркли. Я был на той конференции, это было сразу после...*

– Да, после 11 сентября (2001 г.).

– *И Вы не смогли приехать.*

– Верно. Но Марк и Ричард Сведберг были там.

– *Они просто приехали на машине. А я был в Беркли до того, поэтому и смог принять участие в работе секции. Вот там мы видели пример такого рода сотрудничества.*

---

<sup>8</sup> [Evans P.B. Embedded Autonomy. Berkeley: University of California Press, 1995](#); [Evans P. Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State](#) // Sociological Forum. 1989. Vol. 4. No. 4. P. 561–587.

<sup>9</sup> [Fligstein N. Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.](#)

<sup>10</sup> [Williamson O.E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead](#) // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38. No. 3. P. 595–613.

<sup>11</sup> [Greif A. Institutions: Theory and History. Cambridge: Cambridge University Press \(forthcoming\).](#)

– Мне кажется, уже первое поколение экономсоциологов – Вебер, Поланьи и, конечно, Маркс – активно участвовали в формировании интеллектуального диалога с экономической теорией. Они и сами были экономистами. Вебер был экономистом. Маркс в разных частях «Капитала» ссылается на идеи Рикардо. И Поланьи, вне всякого сомнения, считал, что ведет диалог с экономистами, хотя, пожалуй, он в меньшей степени дискутировал с экономической теорией, нежели Вебер и Маркс. Однако нет сомнений в том, что первое поколение экономсоциологов испытывало интерес к интеллектуальному диалогу и обмену идеями. А сейчас эта традиция экономической социологии получила новый импульс к развитию. Ведь, в конце концов, именно статья Грановеттера 1985 г., в которой сформулированы ответы на некоторые идеи О. Уильямсона и новых институциональных экономистов, и положила начало ключевым идеям современной экономической социологии. Это был обмен, дискуссия, и именно на этой основе появилась экономическая социология в нынешнем понимании. Кроме того, и более ранняя книга интервью Р. Сведберга наглядно продемонстрировала обмен идеями между экономистами и социологами. Пусть этот обмен был ограниченным, но это естественно, что обмен идеями поверх дисциплинарных границ менее интенсивен, нежели основной дискурс в рамках дисциплины.

– *И мой последний вопрос: если к Вам обратится аспирант с просьбой посоветовать наиболее перспективные направления исследований в ближайшие годы, что Вы ему порекомендуете?*

– О, в современной экономической социологии столько увлекательных тем... Здесь трудно сказать, что же все-таки интереснее всего – все зависит от личных вкусов и пристрастий. Конечно, не могу сказать, что я занимаюсь разработкой культурного направления экономической социологии. Однако я определенно испытываю уважение к работам П. Димаджио и В. Зелизер.

Наиболее интересным направлением для меня является то, которое нацелено на объяснение возникновения хозяйственных институтов, включение их в теоретическую схему, объяснение природы связи между неформальными и формальными институциональными элементами во вновь возникающих институциональных порядках. Мне кажется, экономсоциологи могут внести большой вклад в разработку междисциплинарной исследовательской программы, нацеленной на понимание институтов. На мой взгляд, все, что так или иначе способствует более глубокому пониманию связи между формальными и неформальными институциональными элементами, представляет собой чрезвычайно увлекательную область исследований. И в этом направлении сейчас предпринимаются немалые усилия – как в экономической теории, так и в социологии.

– *Большое спасибо.*

---

## **Основные публикации В. Ни**

### **Книги**

*Nee V., Swedberg R.* The Economic Sociology of Capitalism. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005 (forthcoming).

*Nee V.* Remaking the American Mainstream: Assimilation and the New Immigration. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2003.

[\*Brinton M., Nee V. \(eds.\). The New Institutionalism in Sociology. New York: Russell Sage Foundation, 1998.\*](#)

## Статьи и главы в книгах

- Cao Y., Nee V.* Postsocialist Inequality: The Causes of Continuity and Discontinuity // *Research on Social Stratification and Mobility*. 2002. Vol. 19: The Future of Market Transition / Ed. by K.T. Leight.
- Nee V.* Postsocialist Stratification // *Social Stratification in Sociological Perspective* / Ed. by D. Grusky. Boulder, CO: Westview Press, 2001. P. 846–851.
- Nee V., Sanders J.* Trust in Ethnic Ties: Social Capital and Immigrants // *Trust and Society* / Ed. by K. Cook. New York: Russell Sage Foundation, 2001. P. 374–392.
- Nee V., Sanders J.* Understanding the Diversity of Immigrant Incorporation // *Ethnic and Racial Studies*. 2001. Vol. 24. No. 3. P. 386–411.
- Keister L., Nee V.* The Rational Peasant in China: Flexible Adaptation, Risk Diversification and Opportunity // *Rationality and Society*. 2001. Vol. 13. No. 1. P. 33–69.
- Matthews R., Nee V.* Gender Inequality and Nonfarm Employment in Rural China // *Social Science Research*. 2000. Vol. 29. P. 606–632.
- Nee V.* The Role of the State in Making a Market Economy // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 2000. Vol. 156. P. 64–88.
- Cao Y., Nee V.* Controversies and Evidence in the Market Transition Debate // *American Journal of Sociology*. 2000. Vol. 105. P. 1175–1195.
- Cao Y., Nee V.* Path Dependent Societal Transformation: Stratification in Mixed Economies // *Theory and Society*. 1999. Vol. 28. P. 799–834.
- Nee V., Su S.* Institutional Foundation of Robust Economic Performance: Public-Sector Industrial Growth in China // *Industrial Transformation in Eastern Europe in the Light of the East Asian Experience* / Ed. by J. Henderson. Houndmills: MacMillan Press, 1998. P. 167–187.
- Nee V., Strang D.* The Emergence and Diffusion of Institutional Forms // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1998. Vol. 154. P. 706–715.
- Nee V.* Norms and Networks in Economic and Organizational Performance // *American Economic Review*. 1998. Vol. 87. No. 4. P. 85–89.
- Ingram P., Nee V.* Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange and Social Structure // *The New Institutionalism in Sociology* / Ed. by M. Brinton, V. Nee. New York: Russell Sage Foundation, 1998. P. 19–45.
- Nee V.* Sources of the New Institutionalism // *The New Institutionalism in Sociology* / Ed. by M. Brinton, V. Nee. New York: Russell Sage Foundation, 1998. P. 1–16.
- Alba R., Nee V.* Rethinking Assimilation Theory in a New Era of Immigration // *International Migration Review*. 1997. Vol. 31. No. 4. P. 826–874.
- Liedka R.V., Nee V.* Markets and Inequality in the Transitions from State Socialism // *Inequality, Democracy, and Economic Development* / Ed. M. Midlarsky. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. P. 202–224.
- Nee V., Sanders J.* Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital // *American Sociological Review*. 1996. Vol. 60. P. 231–250.

- Matthews R., Nee V.* Market Transition and Societal Transformation in Reforming State Socialism // *Annual Review of Sociology*. 1996. Vol. 22. P. 401–436.
- Nee V.* The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China // *American Journal of Sociology*. 1996. Vol. 100. P. 908–949.
- Nee V., Su S.* Institutions, Social Ties, and Credible Commitment: Local Corporatism in China // *Reforming Asian Economies: The Growth of Market Institutions* / Ed. by J. McMillan, B. Naughton. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1996. P. 19–45.
- Nee V., Sanders J., Sernau S.* Job Transitions in an Immigrant Metropolis: Ethnic Boundaries and Mixed Economy // *American Sociological Review*. 1994. Vol. 59. P. 849–872.
- Lian P., Nee V.* Sleeping with the Enemy: A Dynamic Model of Declining Political Commitment in State Socialism // *Theory and Society*. 1994. Vol. 23. P. 253–296.

## Новые тексты

### **СОЦИАЛЬНОЕ ВРЕМЯ СЕТЕВЫХ ПРОСТРАНСТВ: АНАЛИЗ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕТЕЙ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЕНГРИИ, 1987–2001 гг.<sup>1</sup>**

**Дэвид Старк,**

факультет социологии Колумбийского университета и Институт Санта Фе

**Балаш Ведреш,**

факультет социологии и социальной антропологии Центрального европейского университета  
и Институт Санта Фе

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

#### **Аннотация**

Для построения модели, отражающей процесс формирования сетевых связей между предприятиями с момента их зарождения, а также влияние на эту сеть иностранных инвестиций на протяжении всего периода стремительной и фундаментальной хозяйственной трансформации, мы собрали полные данные об истории изменения форм собственности 1696 крупнейших венгерских предприятий в течение 1987–2001 гг. Сочетая методы сетевого анализа и динамического анализа последовательности сетевых позиций, мы выявили различные способы использования фирмами сетевых ресурсов, которые помогают им справляться с неопределенностью, скрывать или реструктурировать активы, добывать информацию и обеспечивать легитимность. В этот период вплетенная в сети собственность росла, стабилизировалась и привлекала все больше иностранного капитала. Тесно связанные сети рекомбинантной собственности оказались жизнестойкими и, по сути, интегрировали в себя иностранные инвестиции. Несмотря на то что мультинациональные корпорации, используя свои филиалы и дочерние компании, разрушали сети совместных предприятий, мы получили свидетельства в пользу того, что одновременно они выстраивали другие, не менее прочные сети. Результаты нашего исследования позволяют предположить, что развивающиеся хозяйства не обязательно оказываются перед вынужденным выбором между глобальными и локально укорененными сетями.

---

<sup>1</sup> Работа основана на исследовании, выполненном при поддержке Национального научного фонда, грант SES-01-36995. Мы благодарны Фонду Рассел Сейдж, где Д. Старк работал в качестве приглашенного профессора на начальном этапе анализа данных, и Коллегиуму Будапешта, где Д. Старк и Б. Ведреш также в качестве приглашенных профессоров подготовили окончательный вариант статьи. Мы благодарим за комментарии, замечания и предложения следующих коллег: Ласло Брушта [Laszlo Bruszt], Эндрю Бака [Andrew Buck], Джил Йель [Gil Eyal], Аманду Дамарин [Amanda Damarin], Нила Флигстина [Neil Fligstein], Джеффа Фужере [Geoff Fougere], Иштвана Габора [Istvan Gabor], Уильяма МакАлистера [William McAllister], Эндрю Спайсера [Andrew Spicer], Хэrrисона Уайта [Harrison White] и особенно Питера Беармана [Peter Bearman] и Моник Жирап [Monique Girard].

«Социальные структуры зачастую представляют как антиподы временных последовательностей – или по крайней мере нечто, не имеющее прямого отношения к деталям и нюансам развития последних. Отчасти это объясняется влиянием структурализма. Однако социальное время – точно так же, как и сетевые пространства, – напротив, следует рассматривать как часть структуры» [White 1992: 77].

## **Введение**

Сегодня бизнес-организации должны преодолевать трудности, порожденные трансформирующимся глобальным хозяйством. Рынки характеризуются повышенной изменчивостью, технологические перемены поистине стремительны, а мобильность капитала обретает все более глобальный масштаб. Анализируя подобную радикальную неопределенность, экономсоциологи обращают внимание на то, как фирмы сотрудничают друг с другом в рамках сетей стратегических альянсов [networks of strategic alliances] [Kogut, Walker 2001; Powell, Koput, White, Owen-Smith 2004; Stuart 1998; Uzzi 1997]. Новые исследования в области политической экономии и социологии развития также обращаются к вопросам сетевой организации. Независимо от того, находятся ли в центре их внимания сети «ассоциаций развития» [networks of «developmental associations»] [Evans 1995], «глобальные товаропроизводящие сети» [global commodity chains] [Gereffi, Fonda 1992] или новые концепции мультинациональных корпораций как транснациональных сетей [Ghoshal, Barlett 1990; Hedlund 1993], новые направления исследований смещают акценты от структур принятия решений акторами, демонстрирующими ограниченную рациональность, к структурам связей, в которых укоренены организации [Morgan, Kristensen, Whitley 2001]. Как показывают результаты исследований, устойчивый рост более вероятен там, где филиалы иностранных компаний укоренены в сетевых связях отечественного хозяйства, поскольку и местные представители бизнеса, и их зарубежные коллеги понимают, что деловые сети можно использовать как стратегический ресурс [Andersson, Bjorkman, Forsgren 2002; Bair, Gereffi 2003; Dicken, Forsgren, Malmberg 1994]. Сначала анализировался вопрос о том, как национальное хозяйство интегрируется в глобальное; затем исследователи хозяйственного развития перешли к следующему вопросу: интегрируются ли иностранные инвестиции в локальные сети национальных хозяйств, и каким образом это происходит.

В предлагаемой работе мы развиваем данное направление исследований. В ней анализируется эволюция национальной сети межорганизационных отношений собственности в ее связи с прямыми иностранными инвестициями [foreign direct investment – FDI]. Может ли высокий уровень иностранных инвестиций совмещаться с укреплением межфирменных сетей собственности в условиях развивающегося хозяйства? В качестве объекта исследования была выбрана особая среда, характерная для венгерского постсоциалистического хозяйства 1987–2001 гг., в которой: 1) уровень иностранных инвестиций чрезвычайно высок; 2) в ответ на высокую степень неопределенности своей деловой среды отечественные фирмы выстраивают межорганизационные сети собственности. Данный объект представляет собой пример одной из наиболее стремительных и глубоких трансформаций национального хозяйства. В течение этого периода институты венгерского хозяйства были фундаментальным образом реорганизованы: на смену плановой системе пришла рыночная координация. Аналогичной трансформации подверглась и система собственности: как показывают наши данные, доля крупных фирм, находящихся в государственной собственности, сократилась с 98% в 1987 г. до 15% в 2001 г., а доля крупных фирм с иностранной собственностью увеличилась со всего лишь 1% в 1987 г. до более чем 50% в 2001 г.

Чтобы проанализировать то, каким образом прямые иностранные инвестиции взаимодействуют с сетевыми структурами, мы собрали полные данные об истории сетевых отношений собственности для 1696 крупнейших венгерских предприятий за период 1987–

2001 г. (более подробное описание данных см. ниже в соответствующем разделе). Выбранные временные рамки позволяют охватить значительный период венгерской хозяйственной трансформации, начиная с того момента, когда фирмы смогли регистрироваться в качестве корпоративных организаций, и начались процессы институционализации частной собственности, рыночной координации и иностранного инвестирования. Таким образом, выбранный временной диапазон включает весь период приватизации фирм и введения новых схем регулирования (например, регулирования банковской системы, процедур банкротства, бухгалтерской отчетности, системы заключения контрактов и корпоративного управления). В результате нам удалось построить модель формирования сети, отразив то, как она развивалась с самого момента ее зарождения и далее на протяжении всей эпохи хозяйственной трансформации.

Цель нашего исследования – предложить социологическую интерпретацию исторических изменений. Приверженцы сетевой теории привыкли рассуждать о сетевых свойствах в пространственных терминах; мы же добавляем к этому анализ сетевых свойств во временной перспективе. Мы исходим из того, что структура формируется одновременно изменчивым социальным пространством и изменчивым социальным временем. Параллельно с социальным сетевым анализом предлагается социальный анализ последовательности сетевых позиций [social sequence analysis].

Нам удалось разработать аналитические инструменты, позволяющие увязать структурную направленность социального сетевого анализа с исторической ориентацией социального анализа последовательности сетевых позиций. Вместо того чтобы обозревать исследуемый объект с высоты птичьего полета, мы спускаемся на низовой уровень, изучая следы – буквально тысячи следов, – оставленные предприятиями в момент установления, разрыва и реорганизации своих связей с другими фирмами. Для этого мы используем методы анализа оптимального подбора [optimal matching analysis] – нового метода в социальных науках, позволяющего схематизировать тысячи подобных следов. Следует подчеркнуть, что предлагаемый ниже способ моделирования не просто является более изощренным, нежели прежние способы. Он развивает особый подход к пониманию исторических изменений, который отличается от прямолинейных исследований переходных хозяйств (например, перехода от государственной собственности к частной) и от обычного динамического моделирования сетевых систем. В обоих названных подходах структура и временная протяженность концептуализируются на уровне системы – поскольку изменение есть явление системного уровня. Мы же, напротив, рассматриваем крупную социальную трансформацию как результат множественных процессов различной временной протяженности. Вместо того чтобы сводить анализ времени к дихотомиям «до/после» (как это делается в моделях переходного периода) или вводить время в качестве переменной (как в динамических моделях), мы рассматриваем переменное структурирование времени в зависимости от разного рода процессов – меняющихся темпов изменений, зависимости от первоначального избранного пути [path dependence], поворотных моментов, замыкания [lock-in] и случайностей [contingencies], – все они ведут к образованию временного порядка, отличного от простого календарного времени. Таким образом, вместо свойств глобальной сети мы анализируем вариации локальных свойств; вместо единой временной системы мы моделируем процессы социального времени. Сетевой анализ достиг значительных успехов при переходе от статического моделирования к динамическому. Наша задача – сделать следующий шаг: перейти от динамического сетевого анализа к историческому сетевому анализу.

Результаты нашего исследования показывают, во-первых, что высокий уровень прямых иностранных инвестиций совместим с сохранением отечественных межфирменных сетей собственности. Глобализация и воспроизводство сетевой укорененности не обязательно являются взаимоисключающими процессами. Сетевые связи смягчают неопределенность данного периода; они выступают в качестве ресурса, позволяющего справиться и с



неопределенностями постсоциализма, и с новыми типами неопределенности, которые связаны с выходом хозяйства на международный уровень. Во-вторых, мы выявили, что венгерское хозяйство не делится на два четких сегмента, которые были бы образованы, с одной стороны, сетями отечественных фирм, а с другой стороны – обособленными фирмами, контролируемые иностранным капиталом. В сущности, в период с 1991 по 2001 г. доля венгерской смешанной экономики, контролируемая иностранными собственниками и связанная с отечественными сетями собственности, постоянно расширялась. В-третьих, мы обнаружили, что на протяжении всего рассматриваемого периода активно развивались сетевые формы «рекомбинантной собственности» [recombinant property] [Stark 1996<sup>2</sup>]. Один вид рекомбинантной собственности (характеризующийся плотными сетевыми структурами) с наибольшей вероятностью привлекает иностранные инвестиции. Такие сетевые формы являются не просто наследием государственного социализма, но жизнеспособной реакцией организаций на вызовы хозяйства, все более активно выходящего на международную арену. В-четвертых, мы выявили, что филиалы иностранных мультинациональных корпораций не просто присоединяются к существующим сетевым структурам, но активно способствуют созданию и росту сетей. К 2001 г. лишь 30% иностранного капитала инвестировалось в филиалы, которые никогда не входили ни в какие местные сети собственности. В Венгрии иностранные инвестиции и эволюция сетей представляют собой взаимосвязанные процессы.

В первой части представленной работы очерчиваются основные контуры объекта нашего исследования – венгерское хозяйство после крушения государственного социализма, последовавшее за этим возникновение межфирменных сетей, приватизация государственной собственности и рост иностранных инвестиций. Затем мы представляем наши теоретические и методологические выкладки, нацеленные на построение модели структуры сетевых практик на основе факторов топографии и темпоральности [temporality]. Методологическая инновация, положенная в основу данного исследования, заключается в сочетании инструментов сетевого анализа и анализа последовательных позиций, что позволяет осуществить динамический анализ меняющихся сетевых позиций фирм.

Во второй части, вслед за описанием методов сбора данных, мы очерчиваем меняющиеся пропорции венгерского хозяйства, противопоставляя иностранные и отечественные фирмы, включенные в сети и обособленные предприятия. Чтобы выявить микропроцессы формирования межфирменных сетей, которые объясняли бы макроструктурные последствия, в третьей части мы переходим к моделированию, единицей анализа которого являются последовательности сетевых позиций. Сначала мы даем определение дискретных форм укорененности. Такие локальные сетевые топографии выступают в качестве «кирпичиков», при помощи которых затем выявляются последовательности изменений в формах укорененности для каждой фирмы, входящей в нашу выборку. Затем мы описываем операции установления оптимального подбора, что позволяет сгруппировать фирмы на основе сходства в моделях их трансформации в рамках данного сетевого пространства. Вслед за этим мы представляем и обсуждаем типичные пути фирм в сетевом пространстве локальных топографий. Признавая, что связанные с отношениями ресурсы [relational resources] могут использоваться для различных организационных задач, мы применяем темпоральные модели сетевых свойств для анализа взаимозависимых практик венгерских менеджеров и иностранных инвесторов.

---

<sup>2</sup> См. также: *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24.

# I. СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЪЯСНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

## Возникновение межфирменных сетей собственности

Постсоциалистические хозяйства Восточной Европы и бывшего Советского Союза представляют собой уникальную лабораторию для изучения процессов формирования сетей в период стремительных и глубоких хозяйственных изменений. Освободившись от оков государственного социализма, постсоциалистические фирмы столкнулись с высокой степенью неопределенности политической, экономической и институциональной среды. С распадом Совета экономической взаимопомощи, прежде регулировавшего торговлю между социалистическими странами, фирмы потеряли многих надежных торговых партнеров. Буквально в течение месяца им пришлось искать новых поставщиков и новых клиентов, причем это касалось отнюдь не периферийной части их деятельности, но самой что ни на есть основной. И заниматься этим им приходилось в чрезвычайно сложной институциональной среде. Новые демократические правительства упразднили социалистическую систему планирования и запустили амбициозные программы приватизации. Месяц за месяцем правительственные структуры выпускали постановления, регулировавшие банковское дело, процедуры банкротства, бухгалтерской отчетности, заключения контрактов, привлечения прямых иностранных инвестиций и корпоративного управления. И фирмам, оставшимся в собственности государства, и недавно «приватизированным» фирмам, и вновь созданным предприятиям приходилось пробираться сквозь запутанный лабиринт новой политики, в котором противоречивые постановления и непоследовательные процедуры контроля за исполнением контрактных обязательств постоянно порождали неоднозначные толкования действовавших правил игры.

В своей работе середины 1990-х гг. Д. Старк обращает внимание на то, что межорганизационные связи помогают справляться с высокой степенью неопределенности внешней среды [Stark 1996]. Основываясь на дополнительных источниках (этнографические исследования в фирмах, анализ документов правительственных структур, а также анализ истории отношений собственности 200 крупнейших венгерских предприятий и 25 ведущих банков в 1994 г.), Старк выявил определенную совокупность практик, названную им «*рекомбинантная собственность*». Ему удалось показать, что межорганизационные сети собственности явились реакцией на неопределенность, выступая в качестве стратегии распределения риска [см. также: Johnson 1997; McDermott 1997; McDermott 2000; Róna-Tas 1998; Spicer, McDermott, Kogut 2000; Böröcz 2001; Vedres 2000]. Подобно альпинистам, карабкающимся по отвесной скале, постсоциалистические фирмы использовали сети перекрестной собственности как страховочные тросы, связывающие их друг с другом.

В исследовании Старка были выявлены две основные формы межорганизационных сетей собственности. Первая связана с процессами, в результате которых от крупных предприятий, по-прежнему находящихся в государственной собственности или бывших государственных предприятий, отпочковываются компании-сателлиты (некоторые из которых сами могли быть весьма крупными и в свою очередь обзаводились собственными сателлитами), что приводит к формированию сетей в форме звезды, в центре которой располагаются самые крупные «материнские» фирмы. По этим вертикальным каналам фирмы распределяют активы и пассивы, используя возможности, порождаемые изменчивой правительственной политикой. Второй тип межорганизационных сетей собственности связан с более плотными сетями, которые порождают децентрализованные, более сплоченные структуры [cohesive structures]. В отличие от относительно простых структур типа «звезда – периферия», эти сети выстроены на основе более горизонтальных и сплоченных структур, при помощи которых фирмы перегруппируют независимые активы и реструктурируют предприятия.

Старк подчеркивал, что рекомбинантная собственность может увеличивать шансы на выживание без соответствующего увеличения объемов производства. Некоторые фирмы диверсифицировали портфель своих ресурсов (размывая грань между государственным и

частным), чтобы по возможности переложить на общество свои пассивы, благополучно приватизируя активы [Stark 1996: 1012–1015]. Аналогично, сети бизнес-групп являлись средством не только распределения риска, но и напротив, «выброса» риска в ситуации, когда политика оценки кредитоспособности и списания долгов была крайне политизированной [Stark 1996: 1009–1012]. Таким образом, встроенные в сетевую структуру активы могли облегчать реструктуризацию производства; однако, как показал Старк, они также открывали лазейки, позволявшие воспользоваться неоднозначной трактовкой правил и в случае финансируемых государством программ срочного спасения банков и списания долгов переносить бремя платежных обязательств на налогоплательщиков<sup>3</sup>.

Исследование рекомбинантной собственности проводилось Старком в условиях умеренного уровня иностранных инвестиций, в период неопределенности, когда новые системы регулирования были уже введены, но еще не институционализированы. С тех пор произошел окончательный разрыв с системой государственного социализма: плановое хозяйство и господство государственной собственности были окончательно разрушены. Одновременно происходил масштабный рост объемов иностранных инвестиций: с этой точки зрения сегодня венгерская экономика является, возможно, одной из наиболее глобализированных в мире. Что же в таком случае происходило с межорганизационными сетями собственности на протяжении всего периода трансформации – с 1987 по 2001 г.?

### **Иностранное инвестирование наталкивается на постсоциалистические сети**

Существующая литература об иностранном инвестировании и развитии сетевых форм в постсоциалистической среде позволяет предположить по крайней мере три возможных сценария. Согласно первому сценарию, шок от изменения системы приведет к возникновению таких моделей формирования сетей, которые достигнут критической точки в процессе самоупрочивающейся динамики и почти неконтролируемого роста. Сила бизнес-групп будет объясняться их плотными внутренними связями, а также глубокой переплетенностью с политическим классом. Эти отечественные сети могут затем перекрыть доступ иностранному капиталу и, возможно, даже не допустить некоторых иностранных инвесторов первой волны<sup>4</sup>. С точки зрения относительных долей хозяйства, выстроенных по сетевому принципу или обособленных, подчиненных иностранному или отечественному капиталу, это может быть примером того, когда (в предельном варианте) почти все организовано сетевым образом и контролируется отечественным бизнесом. Даже скромный уровень иностранного инвестирования обязательно оказывается связанным с отечественными бизнес-группами. Данный сценарий интенсивного развития сетей соответствует линиям антиразвития [anti-development] современного российского хозяйства, столь точно проанализированного М. Буравым [Burawoy 1996; Burawoy, Krotov 1992] и др. [Johnson 1997; Zon 1998].

Второй возможный сценарий предполагает чрезвычайно высокий уровень иностранного инвестирования, что ведет к размыванию межфирменных сетей собственности. Такой сценарий близок взглядам Э. Хэнли, Л. Кинга и И. Тота [Hanley, King, Tóth 2002], которые,

---

<sup>3</sup> В середине 1990-х гг. Старк отмечал: «Централизованное управление пассивами не будет продолжаться до бесконечности, однако организационная динамика предприятий, сформировавшихся в условиях нового патернализма, с большой вероятностью будет характеризоваться выраженной зависимостью от первоначально избранного пути» [Stark 1996: 1012].

<sup>4</sup> Применительно к Венгрии, где, как мы знаем, объем иностранных инвестиций продолжал увеличиваться, первый сценарий очевидно противоречит фактам, но как гипотеза он, тем не менее, обладает определенной эвристической ценностью.

опровергая подход Д. Старка, утверждают, что межорганизационные сети собственности являлись временным, скоротечным явлением в период, который последовал за распадом государственного социализма. По мнению Хэнли и его соавторов, уничтожение этих межорганизационных сетей собственности осуществлялось силами «частных сторон», предъявлявших «четкие и неоспоримые права собственности» [Hanley et al. 2002: 140] – в частности, иностранными инвесторами, которые, как утверждают авторы работы, стремились установить сильные и однозначные формы контроля, не размываемые сетевыми узлами собственности. Межорганизационные сети собственности, сложившиеся до прихода иностранных инвесторов, должны были распасться, когда в результате приватизации фирмы перешли в собственность к иностранцам. Более того, если учесть мощное влияние иностранных фирм (богатых ресурсами – финансовыми, управленческими и идеологическими), то их стремление избегать сетевых связей должно было бы стремительно распространиться по всему хозяйству. Результатом прямого вмешательства иностранных мультинациональных корпораций, а также косвенной демонстрацией его результатов станет (в предельном варианте) хозяйство, полностью противоположное хозяйству в первом сценарии: в нем не будет почти никаких сетевых структур.

Третий сценарий описывает ситуацию, когда все возрастающий объем иностранных инвестиций приводит к радикальному расколу между иностранными и отечественными фирмами, и в результате возникает сегрегированное, двойственное хозяйство [dual economy]. В этом смысле иностранное инвестирование уподобляется построению «храмов в пустыне» [Grabher 1994; Hardy 1998; Pavlinek, Smith 1998; Uhler 1998]. Это своего рода «площадки», где осуществляется местная сборка готовой продукции из импортных комплектующих для последующего экспорта. В то время как Э. Хэнли и его соавторы позитивно оценивают отсутствие сетевых связей [Hanley et al. 2002], в модели двойственного хозяйства именно отсутствие таких связей между иностранными и отечественными фирмами и образует корень проблемы [Comisso 1998]. Прямые иностранные инвестиции не затрагивают национальное хозяйство, тем самым поддерживая ситуацию отставания в развитии [underdevelopment]. Отсутствие связей упрочивает позиции сегрегированного хозяйства – невыгодного для страны, ибо подобное радикальное разделение препятствует полезному взаимобмену между секторами. Случай, когда иностранные инвесторы не образуют сетевых связей, а сети отечественных фирм развиваются лишь собственными силами [Zysman, Schwartz 1998], соответствует модели радикально сегрегированного, двойственного хозяйства, в котором прямые иностранные инвестиции практически полностью обособлены, а отечественные фирмы в большинстве своем объединены в сети.

На основе наших данных мы можем схематически представить соответствующие сегменты венгерского хозяйства:

- 1) объединенные в сети и характеризующиеся участием иностранного капитала [networked and foreign];
- 2) объединенные в сети и опирающиеся только на отечественные фирмы [networked and domestic];
- 3) обособленные и характеризующиеся участием иностранного капитала [isolated and foreign];
- 4) обособленные и опирающиеся только на отечественный капитал [isolated and domestic].

Результаты за весь период анализа, которые изложены в следующем разделе, так или иначе опровергают каждый из трех сценариев: к 2001 г. капитал крупных фирм был распределен между четырьмя сегментами приблизительно равными долями. Отечественные сети не вытеснили прямые иностранные инвестиции, а мультинациональные компании не уничтожили отечественные сети; при этом, однако, Венгрия также не является радикально сегрегированным двойственным хозяйством.

Подобное строение макроструктуры собственности позволяет предположить, что здесь имеют место и другие процессы, помимо тех, что перечислены в вышеописанных сценариях. Следовательно, задача заключается в том, чтобы выявить эти процессы, посредством которых одна часть иностранного капитала оказывается интегрированной, а другая – обособленной; одни сетевые образования выживают без иностранного капитала, а другие развиваются при участии иностранных инвесторов. Словом, следует разобраться в том, какие социальные процессы привели к подобным макроструктурным результатам.

### **Несколько слов об историческом сетевом анализе**

Чтобы ответить на поставленный вопрос, перейдем от макроструктурных моделей, использующих дихотомические деления (например, входят ли в сеть фирмы, контролируемые иностранным или отечественным капиталом), к моделям микропроцессов, рассматривающим специфические контуры локальных сетей.

Мы сосредоточимся на анализе сетевых свойств [network properties] с точки зрения отдельной фирмы и начнем с утверждения о том, что сетевые связи суть стратегические ресурсы фирмы [Kogut, Shan, Walker 1992]. При этом мы не предполагаем, что все фирмы имеют одинаковые стратегические ориентации или одинаковым образом включены в сетевые связи. В отличие от авторов моделей, анализирующих свойства глобальной сети (например, расстояния между траекториями [distribution of path distances] или узловые точки [nodal degrees] [Barabási, Albert, Jeong 1999; Kogut, Walker 2001; Powell et al. 2004; Watts 1999]), нас интересуют вариации локальных сетевых структур, отражающие различные практики локальной сетевой организации. Поэтому в дополнение к нашей макроструктурной модели, нацеленной на выявление факта укорененности той или иной фирмы, мы также рассматриваем качественные различия в типах укорененности. Различные формы локальных конфигураций – их размер, степень центрированности [centralization] и сплоченности [cohesion] – отражают различную организационную логику. Как мы увидим, в постсоциалистической Венгрии сетевые практики и в самом деле различны: например, фирмы могут задействовать сетевые связи, чтобы скрывать или реструктурировать активы, получать доступ к знаниям, повышать уровень своей легитимности, гарантировать поставки и рынки сбыта, и т.д.

Более того, сетевые свойства не только различаются в разных фирмах в одном сетевом пространстве, но и меняются у данной фирмы с течением времени. По мере того как они выстраивают и обрывают свои связи, фирмы (а также те, кто их окружает в сетевом пространстве) видоизменяют свои сетевые свойства. В ходе этого процесса они производят особые последовательности [sequences] сетевых структур. Таким образом, помимо топографических особенностей, уже ставших традиционными в социальном сетевом анализе, мы рассматриваем также и такие временные свойства, как выстраивание во времени [timing], темпы изменений, зависимость от первоначально избранного пути [path dependencies], замыкание [lock-ins], переломные моменты [turning points] и т.д. Иными словами, мы тщательно анализируем не только вариации особых свойств сети, в которую встроена та или иная фирма, но и вариации этих свойств в социальном времени. Вместе и порознь, сетевое время и сетевое пространство выполняют структурирующую роль – они позволяют сетевым связям выполнять роль ресурсов и одновременно ограничивают их в этом качестве.

Для проведения социологического анализа периода бурных перемен, мы предлагаем инновационный синтез сетевого анализа и анализа последовательных сетевых позиций [sequence analysis]. Опираясь на недавние попытки ввести элементы динамики в сетевой анализ [Brudner, White 1997; Snijders 1990; Snijders 2001; Stuart 1998; Watts 1999], мы применяем методы анализа последовательности позиций – недавно разработанного исследовательского инструмента, позволяющего изучать исторические процессы во всем многообразии их событийного ряда, подобно тому, как это делается в историографии,

сохраняя при этом необходимый уровень научной социальной абстракции [Abbott 1990, 1992, 1995; Abbott, Hrycak 1990; Blair-Loy 1999; Stovel, Savage, Bearman 1996; о сочетании анализа последовательных позиций и сетевого анализа применительно к карьере художников см.: Giuffre 1999].

Сочетая два указанных подхода, мы начнем с объединяющего их элемента – утверждения о том, что смысл определяется контекстом [Abbott 1997]. Для исследователя сетей ни одна отдельно взятая связь не обладает собственным смыслом. Для интерпретации связи исследователь должен понять ее местоположение в социальном пространстве. В сетевом анализе структура, т.е. контекст, имеет топографический характер. Для исследователей временных последовательных позиций, как и для социологов истории в целом, отдельно взятое событие само по себе также не имеет смысла. Смысл действия, события, социальной формации или отношения следует понимать в его временном контексте. В предлагаемом нами теоретическом подходе структура имеет и топографические, и исторические свойства. Мы утверждаем, что для выявления смысла той или иной связи необходимо проанализировать пересечение ее топографического и временного контекстов. В основе нашего проекта исторической топографии – реконструированные сетевые истории 1696 венгерских фирм. Как мы полагаем, изучение вариаций развития локальных структур является способом выявить особые процессы эволюции сети.

## **II. МЕНЯЮЩИЕСЯ КОНТУРЫ ВЕНГЕРСКОГО СМЕШАННОГО ХОЗЯЙСТВА**

### **Сбор данных**

По своему охвату наша выборка не имеет аналогов в литературе, посвященной анализу изменения структур собственности в трансформирующемся хозяйстве<sup>5</sup>. Собранные нами данные включают полные истории изменения отношений собственности крупнейших венгерских компаний за период 1987–2001 гг. Под крупной фирмой мы понимаем фирму, которая хотя бы раз в 1987–2001 гг. вошла в число 500 крупнейших компаний (по обороту). Таким образом, мы получили 1843 фирмы. Для такой небольшой страны, как Венгрия, это означает охват более трети всей занятости, половины ВВП и львиной доли доходов от экспорта [Figyelő 2002].

Данные об отношениях собственности черпались нашей исследовательской командой непосредственно из 20 официальных регистрационных палат [courts of registry], в которых

---

<sup>5</sup> Схожие исследовательские проекты, посвященные изучению сетей между предприятиями, охватывают меньшее число компаний, анализ выполняется на менее глубоком уровне, меньше и временной охват. И. Тот использовал две выборки по 300 компаний (крупнейшие компании по обороту и объему экспорта) [Tóth 1998]. Его дескриптивная статистика определяет венгерскую фирму как отдельного собственника, не позволяя выстроить сеть отношений собственности. А. Ферлигой и др. проанализировали сети крупнейших словенских компаний, используя данные о сетях собственности и переплетенном директорате за 1997 и 2000 гг. [Ferligoj et al. 2001]. Однако их выборка ограничена лишь 150 крупнейшими фирмами. Оба исследования охватывают разные сектора хозяйства. Если выйти за пределы восточноевропейского региона, то выполнено несколько исследований на панельных данных. Например, Б. Когат и Г. Уокер анализируют связи между 55 крупнейшими фирмами в экономике Германии за период с 1994 по 1997 г. (т.е. период реструктуризации, которую нельзя не увязать с постсоциалистическим опытом, но которая осуществлялась в значительно иной политико-экономической среде) [Kogut, Walker 2001]. Л. Кейстер рассматривает 535 китайских фирм за период 1988–1996 гг. [Keister 2001]. Ее исследование включает данные о 40 идентифицированных бизнес-группах, в которых место той или иной фирмы отражено в соответствующих документах начиная с 1985 г.

венгерские фирмы обязаны регистрировать своих собственников. Для каждой фирмы мы собирали следующие данные: объем акционерного капитала [equity] в тысячах венгерских форинтов, имена 25 основных собственников фирмы и долю каждого собственника в капитале компании. Нам также известны даты основания фирмы, начала банкротства, ликвидации или закрытия по любой причине, т.е. дата закрытия файла, посвященного данной фирме, в регистрационной палате. Для 147 фирм из 1843 сведения в регистрационной палате оказались недоступными либо содержали мало (или совсем не содержали) информации об отношениях собственности. В нашу окончательную базу данных вошли полные истории изменения отношений собственности для 1696 предприятий. В итоге для любой фирмы из этого списка за любой месяц рассматриваемого периода мы можем точно назвать собственников и принадлежащую им долю активов.

Под связью [tie] мы понимаем долю, принадлежащую одному предприятию из нашей выборки, в другом предприятии из этой выборки. Наше определение ограничено прямыми связями между крупнейшими венгерскими предприятиями (когда предприятию должен принадлежать по меньшей мере один процент собственности). Мы не учитываем, например, многочисленные случаи, когда фирмы владеют частью более мелких компаний. Также, в отличие от авторов, предлагающих более свободные определения сетевой связи [affiliation] [Kogut, Walker 2001; Wasserman, Faust 1994], мы не считаем связанными между собой фирмы, принадлежащие одному собственнику. Это означает, что в нашей выборке доля, принадлежащая государству или иностранному собственнику, не трактуется как межорганизационная связь. Для выявления композиционных особенностей структуры собственности мы также разделили собственников на четыре категории: государство, венгерская фирма, венгерское частное лицо, иностранный собственник.

### **Меняющиеся пропорции смешанного хозяйства**

Наши данные позволяют очертить конфигурацию макроструктуры собственности за 15 лет трансформации и глобализации венгерского хозяйства. Происходило ли ничем не сдерживаемое развитие отечественных сетей? Уничтожили ли иностранный капитал межорганизационные отношения собственности? Действительно ли Венгрия являет собой пример двойственного хозяйства, разделенного на два компонента: отечественные фирмы, организованные в сети, с одной стороны, и иностранные обособленные фирмы, с другой?

Чтобы очертить меняющиеся контуры венгерского смешанного хозяйства за каждый год в период 1987–2001 гг., мы рассчитали долю капитала крупных фирм в каждой из четырех категорий:

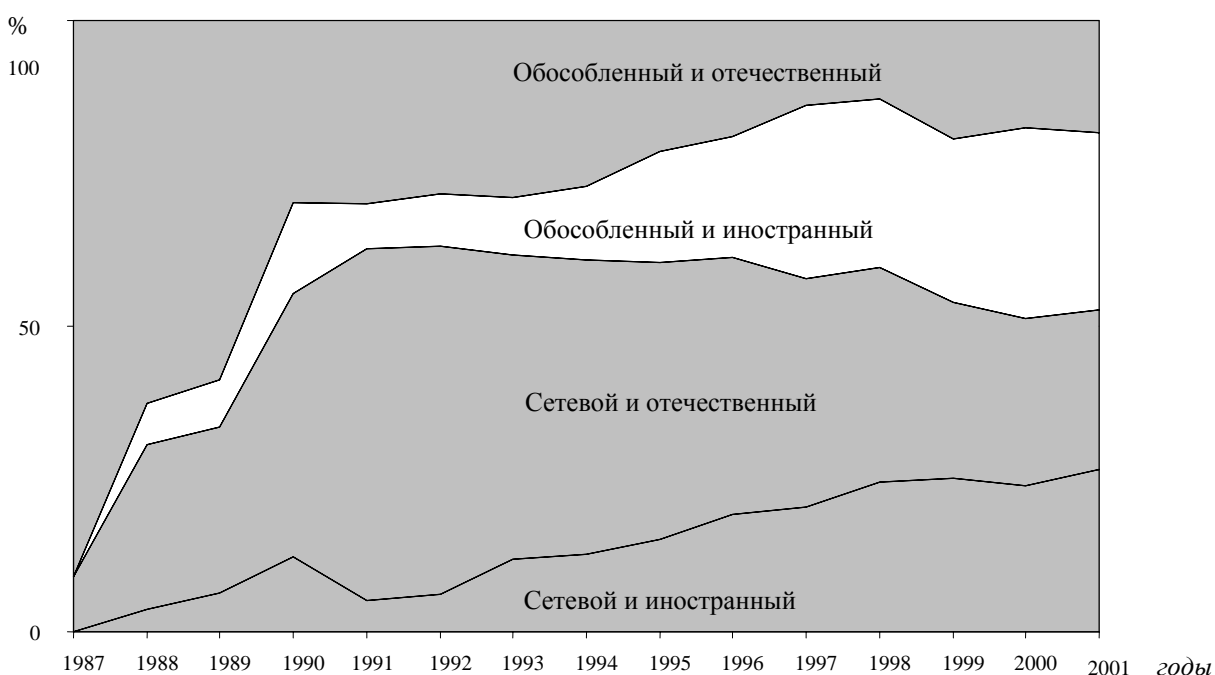
- 1) фирмы, обособленные от сети и принадлежащие отечественным собственникам;
- 2) фирмы, обособленные от сети и имеющие значительную долю иностранных собственников;
- 3) фирмы с сетевыми связями, принадлежащие отечественным собственникам;
- 4) фирмы с сетевыми связями и значительной долей иностранного капитала.

Согласно нашему определению, значительная доля иностранного капитала означает явно доминирующего иностранного собственника или, по крайней мере, партнера в составе коалиции собственников. (Подробнее см. определения в [методологическом приложении А.](#))

На рис. 1 представлены общие контуры меняющейся структуры венгерского смешанного хозяйства за рассматриваемый период. Она показывает, что начиная с 1991 г. было возможно развитие альтернативных сценариев. Выборочная экстраполяция более ранних тенденций для разных сегментов продемонстрировала бы совершенно иные результаты. Например, с 1989 по 1991 г. доля объединенных в сети отечественных фирм увеличилась с 27 до 57%. Выборочная экстраполяция на основе этого стремительного роста могла бы привести к

выводу о том, что объединенные в сети отечественные фирмы вытеснят прочие формы собственности, включая фирмы, находящиеся в иностранной собственности, причем, возможно, это произойдет в ущерб развитию так же, как и в российской экономике [Burawoy, Krotov 1992; Johnson 1997]. Аналогично, если анализировать исключительно рост доли обособленных фирм с участием иностранного капитала, которая почти удвоилась в период 1989–1990 гг., увеличившись с 8 до 15% капитала крупных фирм, выборочная экстраполяция может привести к выводу о том, что в хозяйстве доминируют иностранцы, а отечественные сетевые формы собственности постепенно отмирают [Hanley et al. 2002]. Высокие же темпы роста обоих сегментов – сегмента обособленных фирм с участием иностранного капитала и сегмента отечественных фирм, объединенных в сети, – могут подтолкнуть к выводу о возникновении сегрегированного двойственного хозяйства [Comisso 1998].

Рис. 1. Капитал крупной фирмы: отечественный или иностранный, обособленный или сетевой, %



Наши результаты показывают, что ни один из сценариев не отражает реальных событий. В сегрегированном двойственном хозяйстве львиная доля капитала фирмы должна распадаться на две категории: сетевой отечественный и обособленный иностранный. Однако Венгрия – это не сегрегированное двойственное хозяйство; не является она и хозяйством, в котором доминируют обособленные иностранные или объединенные в сети отечественные фирмы. В 2001 г. капитал распределялся по четырем категориям следующим образом: 18%



принадлежало обособленным отечественным фирмам; 29% – обособленным иностранным фирмам; 26% – объединенным в сети отечественным фирмам; и 26% – объединенным в сети иностранным фирмам. Несмотря на то что обособленные фирмы с иностранным капиталом образуют наиболее крупную категорию, этот сегмент смешанного хозяйства содержит лишь на три процентных пункта больше капитала, чем сегмент, образованный иностранными фирмами, объединенными в сети.

Сетевой сегмент хозяйства сокращается, однако – в противовес тому, что утверждают сторонники концепции переходного периода [transition school], – он вовсе не исчезает. К концу нашего исследования 52% капитализации [capitalization] концентрировалось в фирмах, имевших по меньшей мере одну межорганизационную связь с другой фирмой из нашей выборки. Более того, есть данные, указывающие на укрепление этой связи. В первые годы рассматриваемого периода средняя сетевая связь означала 20%-е участие в собственности другой компании. К 2001 г. средняя сила такой связи составила 36%, что позволяет предположить не распад, а, напротив, укрепление сети.

Ни один из трех изложенных нами альтернативных сценариев не объясняет неожиданного устойчивого роста в 1991–2001 гг. сегмента, образованного объединенными в сети иностранными фирмами, которые в конечном счете охватили половину сетевого капитала.

Чем объяснить тогда полученные результаты? Оказались ли задействованы в стратегиях иностранных инвесторов два варианта рекомбинантной собственности? Были ли иностранные инвесторы принуждены следовать логике звездообразной формы сетей [star-shaped networks] в силу их структурного изоморфизма по отношению к иерархическим сетям организации поставок или же им удалось избежать этого, поскольку подобные сети исторически лишь выполняли роль инструментов вывода активов и управления пассивами? Действительно ли иностранные инвесторы избегали вступать в плотно переплетенные сетевые структуры, опасаясь последствий такой укорененности, или же они, напротив, стремились к вхождению в такие структуры, сознавая открывающиеся перед ними управленческие возможности? Более того, при объяснении этих макроструктурных результатов нам не следует полагать, будто все действия по формированию сетей происходили по инициативе венгерских акторов, в то время как иностранные инвесторы выступали лишь в качестве пассивных игроков, которых привлекали либо отталкивали те или иные сетевые свойства. Действительно ли иностранные инвесторы участвовали в качестве активных агентов в формировании и реструктурировании сетей<sup>7</sup>? Используют ли они сетевые ресурсы в своих попытках занять более устойчивое положение, расширить свое присутствие, обрести легитимность и знание местной ситуации, а также сформировать собственные деловые сети<sup>8</sup>? Словом, какие особые процессы и темпоральные модели объясняют меняющиеся контуры смешанного венгерского хозяйства?

---

<sup>7</sup> Межорганизационные сети являются интегральными частями деловых практик в странах регистрации мультинациональных корпораций, инвестирующих в хозяйства Восточной Европы. Многочисленные исследования демонстрируют важную роль таких сетевых связей в США [Fligstein, Brantley 1992; Galaskiewicz 1985; Glasberg, Schwartz 1983; Granovetter 1985, 1994; Mizruchi, Galaskiewicz 1994], Японии [Gerlach 1992; Lincoln, Gerlach, Ahmadjian 1996; Lincoln, Gerlach, Takahashi 1992], Копее [Biggart, Guillén 1999], Канаде [Buckley 1997], Германии и Великобритании [Windolf, Beyer 1996], а также других частях Западной Европы [Stokman, Ziegler, Scott 1985].

<sup>8</sup> Есть данные в пользу того, что организующий принцип деловых сетей может соответствовать структуре и практикам мультинациональных корпораций. Чтобы преодолеть трудности организации поверх географических и культурных границ, мультинациональные корпорации все более активно выстраиваются как сетевые структуры [Ghoshal, Barlett 1990; Morgan, Kristensen, Whitley 2001], надеясь обрести

### III. СОЦИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ ПОЗИЦИЙ В РАМКАХ СЕТЕВОЙ ЭВОЛЮЦИИ

Исследования трансформации собственности в постсоциалистической среде, как правило, сфокусированы на масштабных изменениях в структуре собственности с точки зрения таких категорий, как государственная собственность, частная собственность, иностранная собственность, и т.п. И наша макроструктурная модель следует аналогичному категориальному подходу. Однако в микропроцессуальных моделях, рассматриваемых нами ниже, структура собственности анализируется в отношенческих [relational] терминах, с акцентом на ее сетевых свойствах. В отличие от многих современных авторов, анализирующих сетевую динамику с акцентом на топографических параметрах глобальной сети и особенно ее параметрах связанности [properties of connectedness], мы выбираем в качестве точки отсчета отдельную фирму и анализируем ее позицию в окружающей сети локального действия [network neighborhood of local action].

Чтобы вычленить отдельные процессы и переменные социального времени, которые, возможно, оказываются за пределами анализа на уровне системы, мы выявляем модели вариаций событийных рядов в жизни фирм. Эти события суть изменения в конфигурации сетевых параметров локального поля действия рассматриваемой фирмы. Затем мы выявляем эмпирически наблюдаемые типы локальной укорененности и адаптируем методы кластеризации последовательных позиций для получения типичных схем в сетевом пространстве.

#### Выявление локальных топографий

Для анализа эволюции межорганизационных отношений собственности в Венгрии мы исследуем топографию на социально значимом уровне действия. Как мы полагаем, сети собственности [ownership networks] отличаются от сетей потоков [networks of flows]. В сетях, где электричество, информация или инфекционные заболевания могут распространяться через любое количество шагов, наиболее важная задача – понять глобальную конфигурацию сети, сводимость связующих путей и общую структуру достижимости. В отличие от них, сети собственности имеют более короткий радиус действия (сетевое общение осуществляется в пределах связи, за которой уже нет взаимосвязанности). Траектории длиннее двух шагов (собственники собственников) не имеют большого значения: конечно, собственник собственника может играть важную роль, однако роль третьего в цепочке собственника (собственник собственника собственника) едва ли сколь-нибудь значима для судьбы постсоциалистической фирмы. Соответственно, мы анализируем в первую очередь контуры локальных сетевых конфигураций, выстроенных на основе связей узловой фирмы [focal firm] и ее ближайших соседей по сети.

Описывая топографию локальных сетей, мы не предлагаем какие-либо заранее заданные конкретные *формы* или конфигурации. Вместо этого мы начинаем с определения *измерений*, относительно которых может варьироваться сетевая топография узловых фирм. Используя эти основополагающие измерения и применяя алгоритм кластеризации, мы выделяем конечное число особых параметров локальной сети. Мы можем схематически обозначить в локальной топографии позицию любой рассматриваемой нами фирмы в каждый год ее существования. Вместо анализа топографических параметров всей глобальной сети за каждый из 15 лет исследования мы анализируем 18 073 случая, где случай – сетевая позиция

---

гибкость, передавая полномочия своим филиалам и встраиваясь в сети межорганизационных отношений [Buckley, Casson 1998]. Например, Г. Хедлунд предполагает, что мультинациональные корпорации организованы скорее по принципу гетерархии [heterarchy], нежели иерархии [hierarchy] [Hedlund 1993].

одной фирмы в данный год ее существования. Таким образом, единицей анализа является сетевое окружение отдельной фирмы в данный год.

Наше определение топографии локальных сетей соответствует результатам, описанным в литературе по межорганизационным сетям и бизнес-группам [business-groups]. Например, М. Грановеттер выявляет четыре основных структурных измерения межорганизационной сети, наиболее важными из которых являются размер сети фирмы, а также конфигурация ее связей, особенно степень сплоченности и центрированности [centralization] [Granovetter 1994]. Полученные им результаты подтолкнули к новым эмпирическим исследованиям формы деловых сетей. В сфере биотехнологий У. Пауэлл и его соавторы выявили, что акторы, укорененные не в иерархических, а в горизонтальных сетях, с большей вероятностью внедряют инновации [Powell et al. 2002]. В своем исследовании межорганизационных сетей в Китае Л. Кейстер обнаружила, что неиерархические бизнес-группы оказывались лучше защищены от неопределенности и превосходили по эффективности жестко централизованные группы [Keister 1998]. Аналогично в России защитные стратегии выживания больше соответствовали централизованным бизнес-группам, а структура предпринимательских групп (нередко с участием иностранного капитала) чаще оказывалась горизонтальной [Huber, Wörgötter 1998].

Чтобы выявить эти отличительные особенности деловых сетей, мы выделяем четыре измерения возможных вариаций топографии локальных сетей. Для выявления размера мы определяем первое измерение как (1) число контрагентов [alters] в собственной сети узловой фирмы. Для выявления структурных конфигураций связей мы выделяем три дополнительных измерения: (2) средний размер собственных сетей контрагентов; (3) сплоченность сети узловой фирмы; (4) среднее число устоявшихся связей [cohesive paths] во всех сетях контрагентов.






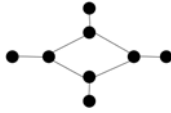
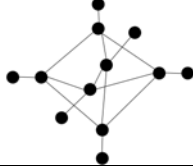
Анализ сплоченности сети собственности (измерения 3 и 4) является менее прямолинейной операцией, нежели вычисление ее размера (измерения 1 и 2). Одной из отправных точек будет коэффициент кластеризации, измеряющий долю контрагентов, связанных между собой в сети нашей узловой фирмы [Watts 1999; Davis 1970]. Данная процедура опирается на посылку о том, что в основе сплоченности находится тройственное закрытие [triadic closure], как, например, в случае, когда два друга одного и того же человека начинают дружить между собой. Однако сеть собственности отличается от сети дружеских отношений: закрытые триады здесь встречаются редко, вместо этого в сплоченных сетях собственности фирмы зачастую объединены в замкнутые квадраты (четыре фирмы, связанные между собой не более чем двушаговыми траекториями)<sup>9</sup>. Таким образом, вместо простого коэффициента кластеризации, учитывающего лишь прямые связи между контрагентами, при оценке доли связанных между собой контрагентов мы используем расширенный коэффициент кластеризации, учитывающий как прямые (одношаговые), так и двушаговые связи.

Вне всякого сомнения, контур той или иной топографии определяется не отдельными измерениями, а их совокупностью. Следовательно, после оценки указанных четырех измерений для каждой позиции «фирма – год» в нашей выборке мы запускаем процедуру иерархического кластерного анализа по методу Дж. Уорда [Ward 1963] и таким образом схематизируем данные для наших 18 073 случаев. В результате кластерного анализа случаи группируются по принципу подобия по четырем параметрам (см. табл. 1).

---

<sup>9</sup> Более того, сети собственности, как правило, более разрежены, чем дружеские сети. Обсуждение данного вопроса см. в работе: [Kogut, Walker 2001].

Таблица 1. Топографии

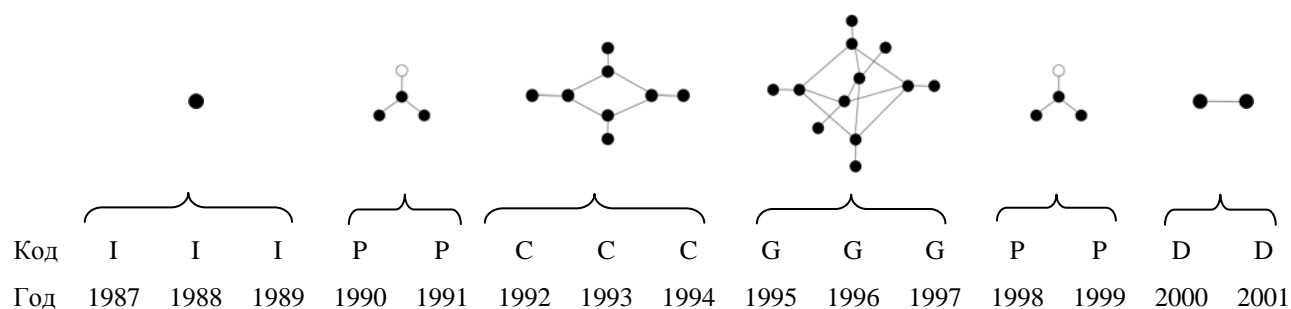
Топография	N	Доля неизоли- рованных фирм, %	Средние значения параметров сети узловой фирмы	Граф*
I. Обособленные	12 378	–	Размер: 0,00 Размер сети контрагентов: 0,00 Степень сплоченности: 0,00 Степень сплоченности контрагентов: 0,00	
D. Диадические	1 260	22,12	Размер: 1,00 Размер сети контрагентов: 1,00 Степень сплоченности: 0,00 Степень сплоченности контрагентов: 0,00	
P. Периферия малой звезды	1 985	34,86	Размер: 1,22 Размер сети контрагентов: 3,34 Степень сплоченности: 0,00 Степень сплоченности контрагентов: 0,00	
L. Периферия крупной звезды	280	4,92	Размер: 1,05 Размер сети контрагентов: 12,10 Степень сплоченности: 0,00 Степень сплоченности контрагентов: 0,00	
S. Центр звезды	543	9,53	Размер: 3,37 Размер сети контрагентов: 1,35 Степень сплоченности: 0,00 Степень сплоченности контрагентов: 0,00	
C. Сплоченный кластер	899	15,79	Размер: 2,84 Размер сети контрагентов: 6,82 Степень сплоченности: 0,46 Степень сплоченности контрагентов: 1,20	
G. Сильно сплоченная группа	728	12,78	Размер: 2,71 Размер сети контрагентов: 9,91 Степень сплоченности: 2,40 Степень сплоченности контрагентов: 8,55	
Всего	18 073	100,00		

\* *Примечание:* Белый узел означает узловую фирму в ее собственной сети.

### Анализ оптимального подбора сетевых историй

Конкретный тип укорененности данной фирмы за любой интересующий нас год теперь можно категоризировать в соответствии с одним из семи типов топографий. А сетевую историю фирмы можно представить как последовательную смену типов топографии [sequence of topographies]. В табл. 2 приведен пример истории фирмы и показаны ее переходы от одного типа укорененности к другому.

Таблица 2. Пример сетевой карьеры фирмы



Эта фирма начинала как обособленное предприятие. Спустя три года она попадает на периферию малой звезды. В 1992 г. топография локальной сети фирмы превращается в сплоченный кластер, а спустя еще три года данные сетевые связи трансформируются в сильно сплоченную группу. В 1998 г. фирма снова оказывается на периферии малой звезды. В конце рассматриваемого периода начиная с 2000 г. звезда сокращается до диады.

Таким способом мы восстановили 1696 историй развития сети, последовательной смены топографий для каждой фирмы в нашей выборке. Конечно, истории некоторых фирм оказываются схожими (не потому, что данные фирмы связаны между собой, а потому, что они характеризуются схожей последовательностью позиций в сети), другие – напротив, заметно различаются. Используя алгоритм оптимального подбора, доработанный на основе анализа динамики генов, мы сконструировали матрицу парных расстояний для каждой из последовательных позиций.

Оптимальный подбор последовательных позиций [optimal matching of sequences] – это метод исторической социологии, заимствованный из естественных наук. В последнее время использование метода оптимального подбора, как правило, не предполагает временного измерения – вместо этого последовательные позиции [sequences] выстраиваются в пространстве. Одной из основных областей использования метода оптимального подбора в естественных науках является анализ ДНК. Считается, что молекулы ДНК очень похожи друг на друга, даже когда крупные блоки молекулярных связей расположены в обратном порядке [Sankoff, Kruskal 1999]. В отличие от методов, основанных на векторном подобию, метод оптимального подбора имеет определенные преимущества для исторического анализа; однако Л. Ву [Wu 2000] и другие авторы [Levine 2000] справедливо критиковали его за недостаточную чувствительность к направленности времени. Например, фирма, функционировавшая обособленно на протяжении восьми лет, в 1995 г. становится членом сети и в течение следующих семи лет демонстрирует радикально иную модель развития, нежели фирма, функционировавшая в составе сети на протяжении первых семи лет своего существования и ставшая обособленной в 1995 г. Поскольку без соответствующей корректировки алгоритм оптимального подбора сгруппирует два этих случая как подобные, в целях повышения чувствительности метода к направленности времени мы внесли необходимые изменения в параметры. (Подробнее о скорректированных параметрах, используемых в нашем методе оптимального подбора, см. [Методологическое приложение А.](#))

Метод оптимального подбора позволяет выстроить матрицу, которая показывает удаленность каждой последовательной позиции от всех остальных; иерархическая кластеризация группирует последовательные позиции таким образом, что расстояния внутри кластера оказываются минимальными, а между кластерами – максимальными. Среди

распространенных методов кластерного анализа мы выбрали метод Уорда как наиболее отвечающий нашим требованиям кластеризации<sup>10</sup>.

Опираясь на 1696 историй сетевой эволюции фирм и сочетая алгоритмы оптимального подбора и иерархической кластеризации, мы выделяем двенадцать различных типов историй, или траекторий, прохождения через пространство локальных сетевых топографий.

### **Интерпретация траекторий и идентификация процессов**

Траектории, выявленные нами в результате социального анализа последовательных позиций [sequences], соответствуют пяти различным процессам, которые мы вкратце описываем в данном разделе и более подробно – ниже. Первые две модели процессов связаны с формами рекомбинантной собственности – это соответственно звездообразные структурные ответвления [star-shaped spin-off structures] и сплоченные группы [cohesive groupings]. Одним из наиболее важных результатов нашего исторического анализа стало подтверждение того, что обе формы рекомбинантной собственности сохранились. Каждая из них представляет собой устойчивую структуру [robust structure], которая не только справилась с неопределенностью раннего постсоциалистического периода, но и выстояла в течение всей эпохи. Однако с точки зрения объемов иностранных инвестиций, которые они привлекали, модели существенно различаются. В первой модели траектории, посредством которых лучи звезды замыкались в ее периферийные структуры, едва ли допускали какие бы то ни было иностранные инвестиции. Во второй модели сплоченные структуры, построенные на основе рекомбинантной собственности [cohesively-linked recombinants], привлекали значительные объемы иностранного капитала уже с начала 1990-х гг.

В третьей модели новые иностранные предприятия находили свое место в неопределенной среде постсоциалистического периода, образуя партнерства и совместные предприятия, связанные сетевыми связями с венгерскими предприятиями. Однако впоследствии эти связи обрывались, а фирмы, как правило (если не поголовно), выходили из сети и становились обособленными иностранными дочерними компаниями. Четвертая модель демонстрирует совершенно иную последовательность позиций. Сюда входят траектории, по которым осуществлялись первые иностранные инвестиции после окончания периода наибольшей институциональной неопределенности. Более того, в отличие от прежних совместных предприятий, эти связи не оборвались. В сущности, они оказались не просто устойчивы, но и эволюционировали от диадической к более сложным сетевым топографиям, и именно через такие связи осуществлялась капитализация предприятий, которые на момент окончания нашего исследования входили в группу предприятий, объединенных в сети и опирающихся на иностранный капитал. Во второй модели иностранные инвестиции встраивались в уже существовавшие сплоченные сети, в третьей – выкупали из них отдельные фирмы, в четвертой же модели иностранные инвестиции возводят новые сетевые структуры.

---

<sup>10</sup> Мы сопоставили группы кластеров, получившиеся в результате применения пяти алгоритмов: единой связи [single link], средней связи [average link], полной связи [complete link], иерархической кластеризации методом Уорда (увеличение суммы квадратов) [Ward hierarchical clustering] и разделяющей кластеризации методом CONCOR [CONCOR divisive clustering]. Значения  $R^2$  для тринадцати кластеров, образованных посредством указанных методов, составили соответственно: 0,014; 0,144; 0,349; 0,590 и 0,411. Таким образом, для выявления групп со схожими последовательными позициями мы выбрали метод Уорда как наиболее соответствующий нашим данным. Выявленные нами кластеры представляют значимую редукцию данных: значение Т-теста, сравнивающего расстояния внутри кластера с расстояниями между кластерами, составило  $-231,300$ .

Пятая модель охватывает фирмы, оставшиеся обособленными на протяжении всего рассматриваемого периода. Эти фирмы были созданы позднее остальных и по своему размеру значительно меньше фирм, следовавших другим моделям развития.

Таблица 3. Типичные последовательности сетевых позиций, 1987–2001 гг., и их доли капитала в зависимости от типа собственности и участия в сети, 2001 г.

Траектории	N	Типичные последовательности сетевых позиций*															Доля в категориях по типу капитала			
		1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Всего	ЧИ**		
Отпочкования на периферии звезды, основанные на рекомбинантной собственности [spin-off star-periphery recombinants]																				
1	34	I	I	I	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	7,1	1,4		
2	106				P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	3,8	3,0		
Сплоченные группы, основанные на рекомбинантной собственности [cohesive recombinants]																				
3	70		I	I	<b>P</b>	P	C	<b>C</b>	C	C	C	C	C	P	P	P	18,2	36,1		
4	44			C	C	C	G	G	G	<b>G</b>	G	C	C	C	C	C	4,9	12,2		
7	65			C	C	C	G	G	G	G	<b>G</b>	G	I	I	I	3,6	0,6			
11	56	I	I	I	I	I	I	I	I	L	L	C	C	G	G	G	7,0	6,7		
Новые предприятия [startups]																				
6	63			P	<b>P</b>	P	P	P	P	P	I	<b>I</b>	I	I	I	I	3,4	0,0		
5	97				D	<b>D</b>	D	<b>D</b>	I	I	<b>I</b>	I	I	I	I	I	4,2	0,3		
8	70				<b>P</b>	P	P	P	P	D	<b>D</b>	D	D	D	D	D	3,9	8,6		
Новые иностранные сети																				
10	136	I	I	I	I	I	I	I	I	<b>D</b>	D	D	D	P	P	<b>P</b>	9,1	21,6		
9	101												<b>D</b>	<b>D</b>	P	P	P	3,3	8,7	
Обособленные фирмы																				
12	854						I	I	I	I	I	<b>I</b>	I	I	I	I	30,7	0,0		
Всего	1696																100,0	100,0		

Примечания:

\* – в ячейках показаны сетевые позиции согласно табл. 2;

\*\* – чистый иностранный.

Легенда: I – обособленная фирма; D – диадическая связь; P – периферия звезды; L – периферия крупной звезды; S – центр звезды; C – сплоченная группа; G – сильно сплоченная группа.

Полужирным шрифтом выделены всплески иностранных инвестиций, когда доля нового иностранного капитала достигала по меньшей мере 20% в общем объеме капитализации данной траектории за этот год.

В табл. 3 для каждой из траекторий представлена типичная последовательность сетевых позиций, которые наиболее точно описывают историю фирм в данном кластере. (Подробнее см. [Методологическое приложение С.](#)) Данные ячеек соответствуют типам топографии локальных сетей, описанных в табл. 1. Истории предприятий распределены по пяти типам траекторий согласно общим схемам их моделей развития [sequence patterns]. Число фирм, следовавших каждой траектории, является одним из способов измерить распространенность

последней; однако в качестве более точного индикатора ее экономической значимости мы приводим также данные по состоянию на 2001 г. о доле каждой траектории в общем объеме капитализации крупных фирм, вошедших в выборку. Если вернуться к макроструктуре венгерского смешанного хозяйства (см. выше рис. 1), наиболее яркой особенностью которой являлась растущая доля сегмента фирм, объединенных в сети и принадлежащих иностранному капиталу, – что невозможно было ни предвидеть, ни объяснить с помощью ни одного из трех наших альтернативных сценариев, то табл. 3 также содержит данные о доле сетевого иностранного капитала в каждой траектории на момент окончания исследования.

*Отпочкования на периферии звезды, основанные на рекомбинантной собственности [spin-off star-periphery recombinants], в процессе замыкания на определенной модели [lock-in].* 140 фирм в нашей первой подгруппе, объединившей две траектории, отличаются тем, что почти не меняли своей позиции на периферии звезды. Типичной последовательностью позиций оказывалось продолжительное пребывание либо в центре звезды (S-S-S-S), либо на периферии малой звезды (P-P-P-P). Эти траектории указывают на процесс, в ходе которого в период смены режима и сразу после него государственные фирмы открывали предприятия-сателлиты [corporate satellites]: к 1990 г. большая часть фирм, последовавших траекториям 1 и 2, стали звездами сами или переместились на периферию звезд.

В период значительной институциональной неопределенности в первые годы постсоциализма фирмы, вошедшие в первую подгруппу, следуют траектории, соответствующей практикам управления активами и пассивами, отпочкования компаний-сателлитов, распределения рисков и избавления от них путем передачи активов и пассивов компаниям-сателлитам, дабы получить возможность воспользоваться государственными программами списания долгов. Конечно, не всякая фирма (в нашей выборке), начавшая свою сетевую карьеру в качестве малой звезды или на периферии звезды, сохраняет свою позицию. Некоторые фирмы обрывают связи (порою оставаясь лишь в диадических структурах), распродают (возможно, становятся обособленными) или оказываются вовлеченными в более сплоченные сети. В этом случае их сетевые истории демонстрируют иные последовательности позиций, и фирмы уже не попадут в данный кластер. Мы имеем в виду, что фирмы, следовавшие этим двум траекториям, не обрывали связей, их не продавали и, как правило, они не входили в более плотные сети. Иными словами, в этих двух траекториях мы наблюдаем явную зависимость от первоначально избранного пути: сформировав модель сетевых связей в период институциональной неопределенности, эти фирмы замкнулись на моделях, которые выстояли на протяжении всей эпохи, даже после изменения организационной среды.

Каково им приходилось? Они выживали. Процветали ли они? К 2001 г. на долю этих 140 фирм (т.е. примерно 8% предприятий, вошедших в выборку) относилось 10,9% общего капитала выборки. Это скромный, но неотъемлемый элемент венгерского хозяйства. Похоже, что в нем нашлось место даже для маршрутов, в основе которых явно прослеживалась зависимость от первоначально избранного пути. Привлекали ли эти фирмы иностранные инвестиции? Едва ли. Полученные нами результаты указывают на то, что иностранные инвесторы избегали этих фирм. Созданные под прикрытием государства и, вполне возможно, обеспечивающие использование многих «серых» схем, эти связи оберегали фирмы от неопределенности в период отхода от государственного социализма. Однако, замкнувшись на этих связях, зависящих от первоначально избранного пути, фирмы оказывались заблокированы в русле, где им были недоступны иностранные инвестиции.

*Новая цель сплоченных групп, основанных на рекомбинантной собственности [cohesive recombinants].* Если рассматривать первую группу траекторий отдельно, можно предположить, что гипотеза о существовании двойственного хозяйства, в котором отечественные фирмы объединены в сети, а иностранные – обособлены, верна. Однако она



легко опровергается, стоит лишь проанализировать сетевые истории фирм второй группы. Здесь мы обнаруживаем сплоченные группы, рекомбинированные с капиталом иностранных инвесторов.

Как и в случае фирм первой группы, первая часть сетевой истории фирм, последовавших траектории 3, связана с процессом отпочкования и образования конгломератов, находящихся в собственности государства. По мере того как из крупных подразделений государственных предприятий выделялись отдельные фирмы, размер звезд-собственников увеличивался. Однако, в отличие от фирм первой группы, фирмы, следовавшие данной траектории, образовывали сплоченные сети. Последние поддерживались вплоть до 1998 г., пока некоторые из наиболее крупных фирм не были куплены иностранными собственниками, которые реструктурировали сеть собственности данных фирм, укрепив позиции относительно разветвленной сети своих дочерних компаний. На долю этих 70 фирм приходится 18,2% общего объема капитала и 36,1% сетевого иностранного капитала.

Фирмы, следовавшие траектории 4, вовлечены в сплоченные сети, начиная с момента своего основания. Иными словами, сразу после своего возникновения в качестве корпоративной единицы они оказались вплетены в плотные сети собственности. Более того, степень сплоченности росла: с 1992 по 1997 г. подавляющее большинство этих фирм являлись членами сильно сплоченных сетей. Однако столь высокая степень сплоченности не является помехой для иностранных инвесторов: к 2001 г. на долю фирм, следовавших этой траектории, приходилось 4,9% общего капитала и 12,2% сетевого иностранного капитала.

Предприятия, следовавшие этим двум траекториям, соответствуют фирмам, выделенным Д. Старком [Stark 1996] в качестве сетей выраженной рекомбинантной собственности [recombinant property networks]. Опираясь на сопоставимые данные, собранные в регистрационных палатах в 1994 г. и дополненные материалами этнографического исследования 1993–1994 гг., Старк предположил, что для некоторых из этих фирм такие сетевые связи, помимо манипуляций в «теневой» части государственной экономики, упрощали и активную реструктуризацию активов. Иными словами, рекомбинантная собственность могла предусматривать творческое распознавание ресурсов и их рекомбинирование в соответствии с сетевыми связями. Это исследование, выполненное в период чрезвычайно стремительных перемен, оставило открытым следующий вопрос: не являются ли подобные сетевые формы собственности лишь краткой вспышкой на поверхности постепенного процесса изменений? Наши результаты, полученные на основе данных за 15-летний период, показывают, что названная организационная форма существовала не только в годы бурной трансформации, но оказалась устойчивой и, более того, допускала значительные объемы иностранных инвестиций. В Венгрии к 2001 г. почти четверть капитала, контролируемого иностранцами, была сосредоточена на предприятиях, следовавших этим двум траекториям.

Сопоставляя две модели, включающие рекомбинантные формы собственности, мы обнаружили, что иностранные инвесторы явно отдавали предпочтение более сплоченным структурам, внедряясь в сплоченные группы, в которых уже шел процесс реструктуризации активов. Более вертикальные структуры на периферии звезд замыкались на самих себя, в то время как более горизонтальные, открытые к сотрудничеству, сплоченные структуры могли переориентироваться на другие задачи, тем самым защищаясь от неопределенностей постсоциализма раннего периода и упрощая дальнейшую реструктуризацию с участием иностранного капитала в более поздний период<sup>11</sup>. В отличие от вертикальных структур, в

---

<sup>11</sup> Таким образом, наши результаты являются еще одним подтверждением более ранних работ У. Пауэлла [Powell et al. 2003] и др., а также П. Хубера и А. Ворготтера [Huber, Worgotter 1998], посвященных анализу различий в производительности между

которых участие периферийных фирм зависело от центра звезды (причем такие фирмы оказывались обособленными друг от друга), в горизонтальных структурах фирмы-участницы являлись юридически самостоятельными, но при этом взаимозависимыми единицами. Такие структуры, построенные на принципах сотрудничества, развивались оппортунистическим (в лучшем смысле этого слова) образом: двигались в различных направлениях в поисках возможностей для захвата свободных рыночных ниш. При подобном поведении у них было больше шансов найти иностранных инвесторов. Сколь ни парадоксальным это кажется на первый взгляд, но наиболее сплоченные группы демонстрировали наибольшую открытость к внешним связям.

Если бы мы выявили, что все фирмы, характеризующиеся сплоченными формами рекомбинантной собственности, сосредоточены в группах, которые последовали траекториям 3 и 4, можно было бы заключить, что достигавшие их иностранные инвесторы неизменно оказывались вовлеченными в их сети. В этом случае сплоченные сети оказывались бы узлами, от которых невозможно освободиться. Траектория 7 иллюстрирует модель, согласно которой иностранные инвестиции могли пойти в сплоченные типы топографии, но затем покинуть эту сеть. Помимо подобного позднего выхода у данной траектории есть еще одна особенность: последовательность позиций здесь резко порывает с сетевым окружением, уходя на обособленные позиции. Напомним, что в первой половине десятилетия крупные предприятия имели группы дочерних компаний. В 1997 и 1998 гг. некоторые из этих фирм (причем не только те, что находились в собственности иностранцев) коренным образом реструктурировали свои холдинги, закрыв или распродав часть фирм в целях собственной консолидации.

Траектория 11 показывает, что не все фирмы, прежде находившиеся в государственной собственности, использовали рекомбинантные сетевые стратегии для снижения неопределенности в период отхода от государственного социализма. В отличие от фирм, следовавших рекомбинантным моделям, фирмы, избравшие данную траекторию, на протяжении долгого периода существования в государственной собственности были обособлены от каких бы то ни было сетевых связей. Они были приватизированы в 1995 г. и одновременно вошли в сеть в качестве периферии крупных звезд. Затем, после 1996 г. – как раз в период снижения институциональной неопределенности – они сплотились еще более, перейдя в нашу категорию «сильно сплоченных». В отличие от траекторий 3 и 4, где сплоченность могла сосуществовать с участием иностранного капитала, данные сплоченные сети не совместимы с иностранными инвестициями<sup>12</sup>. Сам факт вхождения в сплоченную сеть, даже в критический момент, не гарантирует поступления иностранных инвестиций. В 1997–1998 гг. траектории 3, 4, 7 и 11 реализовывались в сплоченных или сильно сплоченных сетях. Однако фирмы, следовавшие траектории 11, гораздо реже привлекали иностранные инвестиции.

Последовательность позиций имеет значение. Сплоченные сети, созданные с самого начала существования фирмы, играют совсем иную роль, нежели сети, созданные после продолжительного периода функционирования под защитой государства. В первом случае плотные сети способствуют процессу реструктуризации, созидательной сплоченности [creative cohesion]; во втором же случае тесные связи ведут к защитной сплоченности

---

иерархическими бизнес-группами и бизнес-группами, организованными по принципу сотрудничества.

<sup>12</sup> К 2001 г. на долю фирм, следовавших траектории 11, приходилось 7,0% капитала в секторе крупных фирм и лишь 6,7% включенного в сети иностранного капитала. (Для сравнения: на долю фирм, следовавших траектории 4, приходилось 4,9% общего капитала и 12,2% включенного в сети иностранного капитала; для фирм, следовавших траектории 3, эти параметры составили соответственно 18,2 и 36,1%.)

[defensive cohesion], которая, хоть и не полностью исключает иностранные инвестиции, все же недостаточно к ним открыта.

*Новые фирмы в поисках точки опоры.* Первые две модели, представленные в табл. 3, описывают фирмы, которые начинали свою карьеру в качестве государственных предприятий или их отпочкований, третья же модель представляет вновь созданные предприятия [startups]. Многие из этих новых предприятий начинают свое существование в качестве организаций с участием иностранного капитала; некоторые привлекают иностранные инвестиции вскоре после своего основания. Казалось бы, в условиях переходного периода такие новые предприятия едва ли станут кандидатами на включение в сеть. Однако иностранные инвесторы не защищены от неопределенностей постсоциализма и, как показывают эти три модели, также прибегают к использованию сетевых связей (особенно в начальный период экономической трансформации и до середины 1990-х гг.), дабы смягчить последствия неопределенности в политических установках и меняющейся институциональной среде.

В этих моделях иностранные собственники образуют партнерства с государственными фирмами, а также предприятиями, находящимися в собственности другой венгерской корпорации. Выражая стратегии поиска точки опоры в хозяйстве в период, когда иностранные инвестиции еще не стали распространенным явлением, эти три траектории наилучшим образом иллюстрируют сценарий, описанный в литературе по иностранным инвестициям [Inkpen, Beamish 1997; Kogut 1988, 1991; Yiu, Makino 2002; Zaheer 1995]. В ней показано, что иностранный актор использует совместные предприятия и сетевую собственность, чтобы освоить правила игры, легитимизировать свое присутствие на рынке, изучить локальные условия и при помощи местного партнера получить доступ к социальным сетям. Создание совместного предприятия означает, что иностранный инвестор устанавливает сильную сетевую связь (в форме общей собственности) с местной фирмой и тем самым обретает легитимность в глазах местных хозяйственных акторов, политиков и чиновников. Эта сильная сетевая связь является потенциальным пропуском к локальному знанию, особенно в условиях, когда регулятивная среда еще не изучена, национальные рынки имеют свои культурные особенности (например, особые вкусы или практики в сфере рекламы, маркетинга, упаковки и т.д.), а базовая инфраструктурная логистика обладает весьма специфическими локальными чертами.

Как показывают траектории движения через пространство локальных сетевых позиций, некоторые из этих связей имеют продолжительный характер; однако многие из них – краткосрочны и обрываются вскоре после того, как легитимность обретена, последствия регулятивной неопределенности смягчены, знание особых локальных условий получено и обеспечено гладкое протекание хозяйственных операций. Фирмы, следующие траектории 5 (т.е. иностранные компании, учреждающие новые предприятия), имеют тенденцию на относительно короткий срок вступать в диадические отношения сотрудничества, а затем выкупают отечественного партнера и таким образом преобразуют совместное предприятие в дочернюю компанию, находящуюся в их полной собственности. Если иностранные инвесторы создают совместные предприятия с фирмами, укорененными в плотных сетевых связях (как в случае траектории 6), то, как правило, прежде чем выйти из сети, они остаются в ней достаточно долгое время. Фирмы, следующие траектории 8, существуют в качестве совместных предприятий на протяжении всего периода, и после обрыва всех связей в 1995 г. продолжают сотрудничество, отражаемое формой диады.

*Формирование сетей по инициативе иностранного капитала* [foreign-led network formation]. В целом после 1995 г. сети постепенно распадаются, и уровень их сплоченности уменьшается, однако фирмы, вошедшие в четвертую группу, идут наперекор общей тенденции и участвуют в процессе формирования сетей по инициативе иностранного капитала.

Фирмы, следовавшие траектории 10 (как и те, что последовали траекториям 1, 3 и 11), имеют наиболее долгую историю: они начинали как государственные предприятия еще до смены политического режима. При этом они характеризуются также наиболее продолжительным периодом существования в качестве обособленных предприятий. Иными словами, эти фирмы не только относительно поздно начали приватизацию, но и, находясь в собственности государства, не участвовали в межорганизационных сетях собственности с другими фирмами. Фирмы, следовавшие траектории 10, вступили в сети после приватизации – их поведение резко противоречит общей схеме переходного периода, по логике которой следовало ожидать, что освобождение от государственной собственности повлечет за собой и освобождение от межорганизационных связей.

Самые молодые фирмы в нашей выборке, которые демонстрируют последние тенденции развития сетевых процессов, последовали траектории 9. Несмотря на то, что их существование в качестве организаций значительно короче, чем продолжительность жизни фирм, следовавших траектории 10, оба вида фирм участвуют в сходном процессе. В обоих случаях иностранные инвесторы учреждают совместные предприятия; однако затем более интенсивное иностранное вмешательство сопровождается реструктуризацией сетевых связей (если говорить о последовательности сетевых позиций, то от диадического типа отношений они переходят к звездообразной структуре). Формирование сетей в случае этих двух траекторий развития инициировано иностранными партнерами. Компании, принадлежащие иностранному капиталу, устанавливают связи друг с другом и, в свою очередь, учреждают дочерние компании [subsidiaries]. Получается, что в этом случае иностранные инвесторы не укрепляют, но расширяют сети своих фирм. К 2001 г. данный процесс формирования сетей по инициативе иностранного капитала охватывал более 30% компаний в сегменте включенной в сети иностранной собственности [networked-foreign capitalization]. Прямые иностранные инвестиции здесь выступают не как прямое иностранное обособление [foreign direct insulation], но как процесс укоренения по инициативе иностранного капитала [foreign-directed embedding].

Подчиняясь логике создания новых предприятий, иностранные фирмы устанавливают связи с какой-либо другой компанией, учатся на ее опыте, а затем, как правило, обрывают эти связи. Однако в процессе формирования сетей по инициативе иностранного капитала последовательность смены сетевых позиций представляет собой движение от простой к более укорененной топографии. В отличие от появившихся ранее отечественных сетевых групп, иностранные партнеры начинают построение сетей с элементарной формы (диады) и затем постепенно наращивают связи. Иные последовательности сетевых позиций обычно обусловлены другими видами неопределенности: экономический контекст, в котором происходила эволюция отечественных сетей в конце 1980-х – начале 1990-х гг., характеризовался радикальной институциональной неопределенностью; формирование совместных предприятий в начале 1990-х гг. отражает стратегию поиска легитимности в период политической неопределенности; эволюция же деловых сетей по инициативе иностранного капитала в середине 1990-х гг. происходила в условиях рыночной неопределенности. В отличие от фирм, появившихся на свет до крушения экономики государственного социализма, иностранные фирмы в хозяйстве действуют как более обособленные акторы; тем не менее, они также вовлечены в цепи затрат и выпуска. Стремясь обезопасить часть своих вложений, иностранные собственники вступают в отношения собственности с венгерскими фирмами и начинают формировать бизнес-группы, подобные тем, что являются неотъемлемой частью их деловых практик в родной стране [Podolny 1994].

Делая это, они вступают в отношения конкуренции с отечественными сетями, образованными постсоциалистическими предприятиями. Различие между сетями, иницированными иностранным капиталом, с одной стороны, и отечественными сетями, с другой, проводится не только в аналитических целях – его ощущают и акторы на данном поле. Наши интервью с консультантами корпораций показывают, что между иностранными фирмами и отечественными бизнес-группами нередко наблюдается открытая конкуренция по поводу покупки акций выгодного поставщика, в результате которой последний окажется связанным либо с отечественной, либо с иностранной бизнес-группой.

*Обособленность.* Пятая модель развития – обособленность. Фирмы, последовавшие этой траектории, как правило, появились относительно поздно; они никогда не состояли ни в какой сети собственности. Данные фирмы характеризуются меньшим размером: их средний размер составляет 44% от среднего размера фирм, следующих другим траекториям. В результате, несмотря на то что половина фирм нашей выборки следует именно данной траектории, на их долю приходится лишь 30,7% капитала нашей выборки.

Если говорить о выборке в целом, то за рассматриваемый период рост иностранных инвестиций происходил почти линейно<sup>14</sup>. Однако, как показывают данные, выделенные в табл. 3 полужирным шрифтом, это линейное развитие в масштабе всей выборки скрывает заметные отклонения на уровне различных траекторий – что еще раз свидетельствует о том, что социальный анализ последовательности сетевых позиций позволяет уловить нюансы процесса иностранного инвестирования. Сплоченные группы, основанные на рекомбинантной собственности [cohesive recombinants], характеризуются ранними, множественными вливаниями иностранных инвестиций; звездообразные отпочкования [spin-off star structures] совсем не получали иностранных инвестиций; процессы создания новых предприятий и формирования сетей по инициативе иностранного капитала пока не демонстрируют выраженных отклонений от общей тенденции. Обособленные фирмы, следующие траектории 12, получили иностранные инвестиции в 1997 г. В фирмах, всегда остававшихся обособленными, вес иностранного капитала отнюдь не диспропорционален: их доля в общем объеме иностранного капитала (30,4%) почти равна их доле в общем объеме капитала в целом (30,7%).

Если наша гипотеза о том, что межорганизационные сети собственности защищают от неопределенности, верна, то фирмы, следующие траектории 12, всегда остававшиеся обособленными, должны демонстрировать большую подвижность и меньшую стабильность выручки по сравнению с фирмами, являющимися частью сетей. Сетевые фирмы будут менее чувствительны к перебоям в поставках, им легче передать заказ другим фирмам с избыточными мощностями в своей сети, они способны лучше реорганизовать имеющиеся мощности и выявить новые организационные ресурсы в период реструктуризации [Miner, Amburgey, Stearns 1990]. Методом анализа вариаций мы проверили эту гипотезу и обнаружили, что фирмы, имевшие долю собственности хотя бы в еще одной фирме на протяжении по крайней мере одного года, характеризуются значительно большей стабильностью доходов, чем фирмы, всегда остававшиеся обособленными. Вслед за Дж. Линкольном, М. Герлахом и К. Ахмаджан [Lincoln, Gerlach, Ahmajian 1996] мы заключаем, что распределение рисков будет сдерживать крупные и неожиданные скачки в развитии, а также смягчит и резкие падения. Используя модели логистической регрессии, мы выявили, что вероятность увеличения и падения оборота существенно ниже для фирм – участниц сетей. Наши модели изменения объема поступлений показывают, что сетевые связи

---

<sup>14</sup> В качестве теста на линейное развитие мы использовали регрессионный анализ тенденций сокращения доли государственной собственности и увеличения доли иностранной собственности.  $R^2$  линейной тенденции составил 0,97 для доли государственной собственности и 0,98 для доли иностранной собственности.

служат средством нейтрализации неопределенности, увеличивая периоды стабильных доходов, снижая вероятность восходящей мобильности, но одновременно и уменьшая вероятность резкого падения поступлений.

### **Заключение: историческая социология нестабильного времени**

Термином «смешанное хозяйство» [mixed economy] политэкономы обычно обозначают смешение частных и государственных форм собственности. Эти категории по-прежнему имеют смысл; однако стоит задуматься и о том, в какой степени они порождены дискурсом «холодной» войны и глобальным противостоянием между Капитализмом и Коммунизмом. В этом контексте сам термин «смешанное хозяйство» указывает на реальную вероятность того, что то или иное национальное хозяйство в своих реальных практиках будет сочетать особенности рыночной и плановой экономики, использовать элементы частной и государственной собственности – которые по обеим сторонам идеологических баррикад изображались не только как противостоящие друг другу, но и как взаимоисключающие формы.

В данной статье мы тоже употребляем термин «смешанное хозяйство». Но под ним мы понимаем не смешение государственной и частной форм собственности, а хозяйство, объединяющее иностранные и отечественные, сетевые и обособленные фирмы. Однако несмотря на то что мы наполнили термин новым содержанием, наш замысел на другом уровне во многом сохранил и отзвук прежних акцентов: в нашем случае речь идет об ограниченности дихотомических утверждений в духе «либо – либо» применительно к дискуссии о глобализации. Наши данные о современном венгерском смешанном хозяйстве показывают, что развивающиеся хозяйства вовсе не обязательно оказываются перед вынужденным выбором между глобальными и локально укорененными сетями. Высокий уровень иностранных инвестиций может вполне гармонично сочетаться с процессами формирования сетей межорганизационной собственности в условиях развивающегося хозяйства.

Подобно тому, как межорганизационные сети собственности размыли границу между государственными и частными формами собственности в начале 1990-х гг., точно так же с середины 1990-х гг. бизнес-сети – действующие в глобальном масштабе, с одной стороны, и укорененные в национальном хозяйстве, с другой, – размывают границы между иностранной и отечественной собственностью.

Насколько уникален в этом отношении пример Венгрии? Насколько другие постсоциалистические хозяйства следуют тому же пути? Организована ли основная масса российского крупного бизнеса в сети и принадлежит ли она отечественному капиталу? Каково распределение форм собственности по нашим четырем сегментам в пространстве от Балтики до Балкан: организованная в сети и отечественная, организованная в сети и принадлежащая иностранному капиталу, обособленная и отечественная, обособленная и принадлежащая иностранному капиталу? Полученные нами результаты побуждают проводить сопоставления между самыми разными случаями в различных частях развивающегося мира. Новая исследовательская программа социологии хозяйственного развития призывает к анализу взаимодействия иностранного инвестирования и эволюции сетей, который был бы сопоставим с тем, что мы провели за 15-летний период в Венгрии (см. рис. 1), в таких странах, как Аргентина, Бразилия, Вьетнам, Филиппины и Южная Африка. Словом, наша методология схематической разметки эволюции венгерского смешанного хозяйства обеспечивает надежный фундамент для дальнейших сравнительных исследований в целом ряде развивающихся хозяйств.

Однако, как мы показали, при нацеленности на понимание микропроцессов хозяйственной трансформации концепция «смешанного хозяйства», полезная для макроструктурного

анализа, должна вывести также на понятия скорее отношенческие, нежели категориальные. Наш подход к анализу трансформации собственности, трактуемой не просто как замена государственной собственности частной, но как реструктуризация сетевых свойств – простой пример подобного перехода от категориальных понятий к отношенческим. Аналогично, вместо рассуждений о простом смешении свойств, т.е. некоем целом с легко вычленимыми составными частями, мы описываем сочетания, элементы которых сами имеют сложную структуру и способны породить новые свойства [combinatory and generative].

В этом свете особенно полезны наши результаты о рекомбинантной собственности. Наше исследование было продиктовано вопросом не столько о том, могут ли национальные модели собственности выжить, сколько способны ли они к адаптации. Сети обеспечивают отечественных и иностранных акторов ресурсами и возможностями трансформировать структуры. Как показывают У. Пауэлл и др. [Powell et al. 2003], межорганизационные связи не только являются реакцией на институциональную среду, но и сами изменяют ее [см. также: Padgett 2001]. Наше исследование путей трансформации собственности продемонстрировало, что наиболее сплоченный вид рекомбинантной собственности чаще всего привлекает иностранных инвесторов. Этот результат означает, что неверно было бы характеризовать сети рекомбинантной собственности просто как пережитки государственного социализма, реакционных или ностальгически настроенных агентов, тормозящих действие и сопротивляющихся переменам. Если бы они действительно являлись наследием неформальных сетей государственного социализма, они бы по определению были обречены на простое самовоспроизводство. Однако сетевые структуры, как и прочие социальные конфигурации, могут менять свою ориентацию. Сплоченные виды рекомбинантной собственности – сначала в качестве агентов, реструктурирующих активы, и затем, как видно из настоящего исследования, открываясь к сотрудничеству с иностранными инвесторами – демонстрируют именно такую способность к реструктурированию [generative reformulation] [Padgett 2001; Sabel, Zeitlin 1997], обладающую открытым потенциалом. Переход Венгрии от государственного социализма к зарождающейся рыночной экономике с динамичными моделями иностранного инвестирования произошел не вопреки ее межорганизационным сетям собственности, но отчасти благодаря им.

Коренные политические и экономические преобразования, подобные тем, что произошли в Восточной Европе в последнем десятилетии XX в., становятся легкой жертвой «больших нарративов» [grand narratives] [Tilly 1984] – таких, как борьба социализма и капитализма, государственной и частной собственности, планирования и рынков, отечественного и иностранного капитала. В этих нарративах траектории развития заменяют неопределенность; «большие» силы Истории – рынок, государство, рационализация, частная собственность – встают на место более мелких акторов, которые что-то преодолевают, строят стратегии и взаимодействуют друг с другом на реальном игровом поле.

В случае Восточной Европы эти «большие» нарративы имеют две версии: ориентированную на будущее и новую ретроспективную. В первом случае аналитик предсказывает оптимальные варианты развития событий (искусство говорить «пока еще нет») и оценивает действия акторов с точки зрения их приближения к этим заранее известным результатам. С аналитической точки зрения проблема данного метода заключалась не в том, что транзитологи попросту разглядывали хрустальный шар и из него черпали свои выводы, но в том, что они держались за них и воспринимали настоящее через эту искажающую призму. В ретроспективной версии аналитики наделены правом оценивать прошлые цели, стратегии и действия реальных акторов именно потому, что они могут увидеть, что же произошло. Но и здесь действия акторов анализируются и оцениваются через искажающую призму – в данном случае, через представления аналитика о том, что же произошло. В обоих случаях за рамками анализа остается наиболее ценный аспект нестабильного исторического периода – тот факт, что участвующие в ситуации акторы действуют в ситуации подлинной неопределенности.

В своей работе мы попытались проанализировать исторические данные так, чтобы рассуждения отправлялись именно от этой ключевой эпистемологической посылки и в результате корректировали ее. Действия людей, трансформировавших хозяйства Центральной и Восточной Европы, станут более, а не менее понятными, если мы поймем, что они не знали, да и не могли знать, чем кончится дело. Более того, учитывая неопределенность не только по поводу правил игры, но и того, какие игры более эффективны [об одновременном участии в нескольких играх см.: Stark 1990; Padgett, Ansell 1993], нельзя говорить о возможности устойчивого консенсуса в отношении оценки происходящих событий. Его можно восстановить лишь постфактум при помощи нарративов, описывающих развивающиеся хозяйства – с их историями провалов, успехов и фальстартов.

Таким образом, вместо «больших нарративов» мы спускаемся на низовой уровень. Для изучения трансформаций в структуре собственности мы сфокусировали внимание на области, в которой они происходили раньше и происходят сейчас – на уровне предприятий. Наш проект более амбициозен, чем пересказ одной истории – мы собрали истории 1696 фирм. Именно в силу того, что социальное пространство нельзя разметить заранее и под руками нет готовой системы координат или знаков дорожного движения, мы последовали за акторами, проследили их пути даже в тех случаях, когда они меняли игровые поля. Для того чтобы постичь реальные процессы глобализации, мы анализировали локальные топографии. Для изучения отдельных случаев мы разработали более общий метод исторической социологии. Для проведения социологического анализа нестабильного времени мы анализировали переменную структуру времени – разворачивающиеся параллельные процессы и варьирующиеся темпы изменений, зависимости от первоначального избранного пути, замыкания и случайные ходы крупной хозяйственной трансформации. И, возвращаясь к нашему эпиграфу – высказыванию Х. Уайта о том, что социальное время должно стать такой же частью структуры, как и сетевое пространство: наш вклад в развитие более исторически ориентированного сетевого анализа не сводится к тому, чтобы включить время в качестве аналитической переменной – он состоит в том, чтобы признать само время в качестве переменной величины.

## Литература

- Abbott A.* What Do Cases Do? Some Notes on Activity in Sociological Analysis // What is a Case? Exploring the Foundations of Social Inquiry / Ed. by C.C. Ragin, H.S. Becker. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 1990. P. 53–82.
- Abbott A.* From Causes to Events // Sociological Methods and Research. 1992. Vol. 20. P. 428–455.
- Abbott A.* Sequence Analysis: New Methods for Old Ideas // Annual Review of Sociology. 1995. Vol. 21. P. 93–113.
- Abbott A.* Of Time and Space: The Contemporary Relevance of the Chicago School // Social Forces. 1997. Vol. 75. P. 1149–1182.
- Abbott A., Hrycak A.* Measuring Resemblance in Sequence Data: An Optimal Matching Analysis of Musicians' Careers // American Journal of Sociology. 1990. Vol. 96. P. 144–185.
- Aganin A., Volpin P.* History of Corporate Ownership in Italy // Finance Working Paper, European Corporate Governance Institute. 2003. Vol. 17.
- Andersson U., Bjorkman I., Forsgren M.* Explaining Subsidiary Network Embeddedness: The Impact of Headquarters Control Mechanisms // Unpublished manuscript. Uppsala University, 2002.
- Bair J., Gereffi G.* Upgrading, Uneven Development, and Jobs in the North American Apparel Industry // Global Networks. 2003. Vol. 3. P. 43–169.



- Barabási A.-L., Albert R., Jeong H.* Scale-free Characteristics of Random Networks: The Topology of the World Wide Web // *Physica*. 1999. A 281. P. 69–77.
- Biggart N.W., Guillén M.F.* Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina // *American Sociological Review*. 1999. Vol. 64. P. 722–747.
- Blair-Loy M.* Career Patterns of Executive Women in Finance: An Optimal Matching Analysis // *American Journal of Sociology*. 1999. Vol. 104. P. 1346–1397.
- Böröcz J.* Change Rules // *American Journal of Sociology*. 2001. Vol. 106. P. 1152–1168.
- Brudner L.A., White D.R.* Class, Property, and Structural Endogamy: Visualizing Networked Histories // *Theory and Society*. 1997. Vol. 26. P. 161–208.
- Buckley F.H.* The Canadian Keiretsu // *Bank of America Journal for Applied Corporate Finance*. 1997. Vol. 9. P. 46–56.
- Buckley P.J., Casson M.C.* Models of the Multinational Enterprise // *Journal of International Business Studies*. 1997. Vol. 29. P. 21–44.
- Burawoy M.* The State and Economic Involution: Russia through a Chinese Lens // *World Development*. 1996. Vol. 24. P. 1105–1117.
- Burawoy M., Krotov P.* The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry // *American Sociological Review*. 1992. Vol. 57. P. 16–38.
- David J.A.* Clustering and Hierarchy in Interpersonal Relations: Testing Two Graph Theoretical Models on 742 Sociomatrices // *American Sociological Review*. 1970. Vol. 35. No. 5. P. 843–851.
- Comisso E.* «Implicit» Development Strategies in Central and East Europe and Cross-National Production Networks // *Berkeley Roundtable on International Economy Working Paper*. University of California, Berkeley, 1984.
- Dicken P., Forsgren M., Malmberg A.* The Local Embeddedness of Transnational Corporations // *Holding Down the Global: Possibilities for Local Economic Prosperity* / Ed. by A. Amin, N. Thrift. Oxford: Oxford University Press, 1994. P. 23–45.
- Erramilli K.M.* Nationality and Subsidiary Ownership Patterns in Multinational Corporations // *Journal of International Business Studies*. 1996. Vol. 27. P. 225–248.
- [Evans P.B. \*Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation\*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1995.](#)
- Ferligoj A., Prasnikar J., Pahor M.* Ownership and Board Interlock Networks of the Largest Slovenian Firms // Unpublished manuscript. Ljubljana University, 2001.
- Figyelő. Kétszázak klubja 2001 // *Figyelő Top 200*. 2002.
- Fligstein N., Brantley B.* Bank Control, Owner Control, or Organizational Dynamics: Who Controls the Large Modern Corporation? // *American Journal of Sociology*. 1992. Vol. 98. P. 280–307.
- Galaskiewicz J.* Interorganizational Relations // *Annual Review of Sociology*. 1985. Vol. 11. P. 281–304.
- Gereffi G.* The Global Economy: Organization, Governance, and Development // *Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. New York: Russell Sage Foundation, 2004 (forthcoming).
- Gereffi G., Fonda S.* Regional Paths to Development // *Annual Review of Sociology*. 1992. Vol. 18. P. 419–448.

- Gerlach M.L.* Alliance Capitalism. The Social Organization of Japanese Business. Berkeley: University of California Press, 1992.
- Ghoshal S., Bartlett C.A.* The Multinational Corporation as an Interorganizational Network // *The Academy of Management Review*. 1990. Vol. 15. P. 603–625.
- Giuffre K.* Sandpiles of Opportunity: Success in the Art World // *Social Forces*. 1999. Vol. 77. P. 815–832.
- Glasberg D.S., Schwartz M.* Ownership and Control of Corporations // *Annual Review of Sociology*. 1983. Vol. 9. P. 311–332.
- Grabher G.* The Dis-Embedded Economy. The Transformation of East German Industrial Complexes into Western Enclosures // *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe* / Ed. by A. Amin, N. Thrift. Oxford: Oxford University Press, 1994. P. 177–196.
- Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. P. 481–510<sup>15</sup>.
- Granovetter M.* Business Groups // [The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1994.](#) P. 453–475.
- Han S.-K., Moen P.* Clocking Out: Temporal Patterning of Retirement // *American Journal of Sociology*. 1999. Vol. 105. P. 191–236.
- Hanley E., King L., Tóth I.J.* The State, International Agencies, and Property Transformation in Postcommunist Hungary // *American Journal of Sociology*. 2002. Vol. 108. P. 129–167.
- Hardy J.* Cathedrals in the Desert? Transnationals, Corporate Strategy and Locality in Wrocław // *Regional Studies*. 1998. Vol. 32. P. 639–652.
- Hedlund G.* Assumptions of Hierarchy and Heterarchy, with Applications to the Management of the Multinational Corporation // *Organization Theory and the Multinational Corporation* / Ed. by S. Ghoshal, E.D. Westney. New York: Saint Martin's Press, 1993. P. 211–236.
- Hennart J.-F., Larimo J.* The Impact of Culture on the Strategy of Multinational Enterprises: Does National Origin Affect Ownership Decisions? // *Journal of International Business Studies*. 1998. Vol. 29. P. 515–538.
- Huber P., Worgotter A.* Political Survival or Entrepreneurial Development? Observations on Russian Business Networks // *The Tunnel at the End of the Light: Privatization, Business Networks, and Economic Transformation in Russia* / Ed. by S.S. Cohen, A. Schwartz, J. Zysmann. University of Carolina at Berkeley Press. Research Series. 1998. No. 100.
- Inkpen A.C., Beamish P.W.* Knowledge, Bargaining Power, and the Instability of International Joint Ventures // *The Academy of Management Review*. 1997. Vol. 22. P. 177–202.
- Johnson J.* Russia's Emerging Financial-Industrial Groups // *Post-Soviet Affairs*. 1997. Vol. 13. P. 333–365.
- Keister L.A.* Exchange Structures in Transition: Lending and Trade Relations in Chinese Business Groups // *American Sociological Review*. 2001. Vol. 66. P. 336–360.

---

<sup>15</sup> См. также перевод: *Грановеттер М.* Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики* / Науч. ред. В.В. Радаев. Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158.

- Kogut B.* Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives // *Strategic Management Journal*. 1988. Vol. 9. P. 319–332.
- Kogut B.* Joint Ventures and the Option to Expand and Acquire // *Management Science*. 1991. Vol. 37. P. 19–33.
- Kogut B., Shan W., Walker G.* The Make-or-Cooperate Decision in the Context of an Industry Network // *Networks and Organizations: Structure, Form and Action* / Ed. by N. Nohria, R.G. Eccles. Boston: Harvard Business School Press, 1992. P. 348–365.
- Kogut B., Walker G.* The Small World of Germany and the Durability of National Networks // *American Sociological Review*. 2001. Vol. 66. P. 317–335.
- Levine J.H.* But What Have You Done for Us Lately? // *Sociological Methods and Research*. 2000. Vol. 29. P. 34–40.
- Lincoln J.R., Gerlach M.L., Ahmadjian C.L.* Keiretsu Networks and Corporate Performance in Japan // *American Sociological Review*. 1996. Vol. 61. P. 67–88.
- Lincoln J.R., Gerlach M.L., Takahashi P.* Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties // *American Sociological Review*. 1992. Vol. 57. P. 561–585.
- Major I.* The Transforming Enterprise: Company Performance After Privatization in Hungary Between 1988 and 1997 // *Comparative Economic Studies*. 1999. Vol. 16. P. 61–110.
- McDermott G.A.* Renegotiating the Ties that Bind: The Limits of Privatization in the Czech Republic // *Restructuring Networks in Postsocialism: Legacies, Linkages, and Localities* / Ed. by G. Grabher, D. Stark. Oxford: Oxford University Press, 1997. P. 70–106.
- [McDermott G.A. Network Restructuring and Firm Creation in East-Central Europe: A Public-Private Venture / Working paper no. 361. University of Michigan Business School. 2000.](#)
- Minor A.S., Amurgery T.L., Stearns T.M.* Interorganizational Linkages and Population Dynamics: Buffering and Transforming Shields // *Administrative Science Quarterly*. 1990. Vol. 35. P. 689–713.
- Mizruchi M.S., Galaskiewicz J.* Networks of Interorganizational Relations // *Advances in Social Network Analysis* / Ed. by S. Wasserman, J. Galaskiewicz. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications, 1994. P. 230–253.
- Morgan G., Kristensen P.H., Whitley R.* The Multinational Firm: Organizing Across Institutional and National Divides. Oxford, New York: Oxford University Press, 2001.
- Padgett J.F.* Organizational Genesis, Identity, and Control: The Transformation of Banking in Renaissance Florence // [Networks and Markets / Ed. by J. Rauch, A. Casella. New York: Russell Sage Foundation, 2001.](#) P. 211–257.
- Padgett J.F., Ansell C.K.* Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434 // *American Journal of Sociology*. 1993. Vol. 98. P. 1259–1319.
- Pavlinek P., Smith A.* Internationalization and Embeddedness in East-Central European Transition: The Contrasting Geographies of Inward Investment in the Czech and Slovak Republics // *Regional Studies*. 1998. Vol. 32. P. 619–638.
- Podolny J.M.* Market Uncertainty and the Social Character of Economic Exchange // *Administrative Science Quarterly*. 1994. Vol. 39. P. 458–483.
- Powell W.W., Koput K., White D.R., Owen-Smith J.* Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Interorganizational Collaboration in the Life Sciences // Unpublished manuscript. Stanford University, 2002.

- Powell W.W., Smith-Doerr L.* Networks and Economic Life // [The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994.](#) P. 368–402<sup>16</sup>.
- Powell W.W., White D.R., Koput K.W.* Evolution of a Science-Based Industry: Dynamic Analyses and Network Visualization of Biotechnology // Santa Fe Institute Working Paper. 2001.
- Róna-Tas Á.* Path Dependence and Capital Theory: Sociology of the Post-Communist Economic Transformation // East European Politics and Societies. 1998. Vol. 12. P. 107–131.
- Sabel C.F., Zeitlin J.* Stories, Strategies, Structures: Rethinking Historical Alternatives to Mass Production // World of Possibilities: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization / Ed. by C.F. Sable, J. Zeitlin. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. P. 1–33.
- Sankoff D., Kruskal J.P.* Time Warps, String Edits And Macromolecules: The Theory and Practice of Sequence Comparison. Stanford: CSLI Publications, 1999.
- Snijders T.A.B.* Testing for Change in a Digraph at Two Time Points // Social Networks. 1990. Vol. 12. P. 359–373.
- Snijders T.A.B.* The Statistical Evaluation of Social Network Dynamics // Sociological Methodology. 2001. Vol. 31. No. 1. P. 361–395.
- Spicer A., McDermott G.A., Kogut B.* Entrepreneurship and Privatization in Central Europe: The Tenous Balance Between Destruction and Creation // Academy of Management Review. 2000. Vol. 25. P. 630–649.
- Stark D.* Work, Worth and Justice // Actes de la recherche en sciences sociales. 1990. No. 85. November. P. 3–19.
- Stark D.* Recombinant Property in East European Capitalism // American Journal of Sociology. 1996. Vol. 101. P. 993–1027<sup>17</sup>.
- Stokman F.N., Ziegler R., Scott J.* Networks of Corporate Power: A Comparative Analysis of Ten Countries. New York: Polity Press, 1985.
- Stovel K.* Local Sequential Patterns: The Structure of Lynching in the Deep South, 1882–1930 // Social Forces. 2001. Vol. 79. No. 3. P. 843–880.
- Stovel K., Savage M., Bearman P.* Ascription into Achievement: Models of Career Systems at Lloyds Bank, 1890–1970 // American Journal of Sociology. 1996. Vol. 102. P. 358–399.
- Stuart T.E.* Network Positions and Propensities to Collaborate: An Investigation of Strategic Alliance Formation in a High-technology Industry // Administrative Science Quarterly. 1998. Vol. 43. P. 668–698.
- Stuart T.E.* Interorganizational Alliances and the Performance of Firms // Strategic Management Journal. 2000. Vol. 21. P. 791–811.
- Tilly C.* Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons. New York: Russel Sage Foundation, 1984.

---

<sup>16</sup> См. также перевод: Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Науч. ред. В.В. Радаев. Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226–280.

<sup>17</sup> См. также перевод: Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24.

- Tóth I.J.* Inter-enterprise Ownership Links in Hungary // *Acta Oeconomica*. 1998. Vol. 49. No. 3–4. P. 365–396.
- Uhlir D.* Internationalization, and Institutional and Regional Change: Restructuring Post-communist Networks in the Region of Lanskrout, Czech Republic // *Regional Studies*. 1998. Vol. 32. No. 7. P. 673–685.
- Uzzi B.* Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness // *Administrative Science Quarterly*. 1997. Vol. 42. P. 35–67.
- Vedres B.* The Constellations of Economic Power: The Position of Political Actors, Banks and Large Corporations in the Network of Directorate Interlocks in Hungary, 1997 // *Connections*. 2000. Vol. 23. P. 44–59.
- Ward J.H., Jr.* Hierarchical Grouping to Optimize an Objective Function // *Journal of the American Statistical Association*. 1963. Vol. 58. P. 236–244.
- Wasserman S., Faust K.* *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press, 1994.
- Watts D.* Networks, Dynamics and the Small-World Phenomenon // *American Journal of Sociology*. 1999. Vol. 105. P. 493–527.
- White H.C.* *Identity and Control*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1992.
- Windolf P., Beyer J.* Co-operative Capitalism: Corporate Networks in Germany and Britain // *The British Journal of Sociology*. 1996. Vol. 47. P. 205–231.
- Wu L.L.* Some Comments on «Sequence Analysis and Optimal Matching Methods in Sociology: Review and Prospect» // *Sociological Methods and Research*. 2002. Vol. 29. P. 41–64.
- Yiu D., Makino S.* The Choice Between Joint Venture and Wholly Owned Subsidiary: An Institutional Perspective // *Organization Science*. 2002. Vol. 13. P. 667–683.
- Zaheer S.* Overcoming the Liability of Foreignness // *The Academy of Management Journal*. 1995. Vol. 38. P. 341–363.
- Zon H., van.* The Mismanaged Integration of Zaporizhzhya with the World Economy: Implications for Regional Development in Peripheral Regions // *Regional Studies*. 1998. Vol. 32. P. 607–618.
- Zysman J., Schwartz A.* Reunifying Europe in an Emerging World Economy: Economic Heterogeneity, New Industrial Options, and Political Choices // *Berkeley Roundtable on International Economy Working Paper*. Berkeley: University of California, 1998.

## **Новые переводы**

**VR** Публикуется фрагмент суперклассического фундаментального труда *Макса Вебера* «Хозяйство и общество». Именно здесь излагаются исходные понятия веберовской экономической социологии. Отметим, что перевод с немецкого выполнен А.Ф. Филипповым – несомненно, одним из ведущих российских специалистов по изучению наследия М. Вебера. Следует обратить внимание на одну особенность представленного перевода. Следование А.Ф. Филипповым принципу максимально точного перевода с немецкого оригинала привело, в том числе, к использованию ряда терминов, весьма непривычных для читателя, ориентированного, как правило, на конвенциональные англоязычные понятия. Так, вместо широко распространенного понятия «действие» введен термин «действие»; соответственно, понятие «экономическое действие» замещено термином «хозяйствование»; а вместо привычного понятия «организация» используется более точный с точки зрения оригинала термин «союз».

**Макс Вебер**

### **ХОЗЯЙСТВО И ОБЩЕСТВО**

#### **Глава II. Основные социологические категории хозяйствования<sup>1</sup>**

Перевод с нем. А.Ф. Филиппова

Научное редактирование – А.Ф. Филиппов, В.В. Радаев

*Предварительное замечание.* Мы отнюдь не намерены представить здесь «теорию хозяйства»; ниже будут даны лишь дефиниции нескольких часто употребляемых понятий и зафиксированы самые простые социологические отношения в сфере хозяйства. Характер определения понятий и здесь обусловлен исключительно соображениями целесообразности. Нам удалось полностью обойтись в терминологии без весьма спорного понятия «ценность». От терминологии *К. Бюхера* в соответствующих разделах (применительно к разделению труда) мы отклоняемся лишь настолько, насколько это было желательно для достижения поставленных целей. Ни о какой «динамике» речь пока не идет.

---

<sup>1</sup> *Источник:* Weber M. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der Verstehenden Soziologie.* Fünfte, Revidierte Auflage, besorgt von J. Winckelmann. Studienausg., 19.–23. Tsd. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), 1985. No. 1–9. S. 1–23.

§ 1. «Хозяйственно *ориентированным*» действие<sup>2</sup> будет называться постольку, поскольку по своему предполагаемому смыслу оно ориентировано на обеспечение желаемой полезности<sup>3</sup> [Nutzleistungen]. «Хозяйствованием» будет называться

---

<sup>2</sup> При переводе данного текста, представляющего собой фрагмент второй главы большой работы М. Вебера «Хозяйство и общество», мы основывались на тех же принципах, которые были положены в основу перевода первой главы этого труда [см.: Вебер М. Основные социологические понятия / Пер. А.Ф. Филиппова // Теоретическая социология: Антология / Под ред. С.П. Баньковской. М.: Книжный дом «Университет», 2002. Т. 1. С. 70–146]. К ним относится, прежде всего, стремление к аутентичности. Мы избегаем неумеренной модернизации веберовской терминологии, интерпретации понятий, коренящихся в немецких реалиях и немецкой традиции гуманитарных наук, посредством утвердившихся в нашем научном языке калек с английского, в том числе – американских переводов Вебера. Читателю важно иметь в виду, что и по сей день в немецком, как и в русском, сосуществуют «Wirtschaft» («хозяйство») и «Ökonomie» («экономика»). Мы легко обнаружим это, если попытаемся заместить «хозяйство» на «экономику» в таких сочетаниях, как «народное хозяйство» или «сельское хозяйство», и производных от них терминах. Это учитывают и переводчики. Есть книга Вебера «История хозяйства», изданная на русском языке еще в начале 1920-х гг. и совсем недавно переизданная [см.: Вебер М. История хозяйства. Город. М.: Канон-Пресс-Ц, 2001]. Есть книга знаменитого историка М.И. Ростовцева «Общество и хозяйство в Римской империи» [СПб.: Наука, 2000–2001], перевод которой сделан именно с немецкого издания. Наконец, есть достаточно продолжительная традиция интерпретации Вебера на русском языке, в которой знаменитое сочинение всегда именовалось «Хозяйство и общество». Именно поэтому мы, руководствуясь еще одним принципом перевода, стремились сохранить единство русского термина везде, где есть единство немецкого, даже если привычки языка навязывают нам порой «экономику» вместо «хозяйства». Для сравнения укажем, что к аналогичным выводам приходят украинские коллеги, столкнувшиеся с теми же трудностями. Выработывая украинскую терминологию для переводов Вебера, они используют для передачи «Wirtschaft» «господарство», а «Wirtschaften» – «господарювання».

См.: <http://www.pereklad.kiev.ua/seminars/wirtschaft.htm>.

Еще один принцип, которому мы следуем в данном переводе, состоит в производстве однокоренных терминов. Везде, где возможно, мы говорим, сообразно оригиналу, «хозяйственный», «хозяйствование» и даже «хозяйственно». Читатель может быть уверен, что, за исключением особо оговоренных случаев, за одними и теми же русскими словами стоят всегда одни и те же немецкие. Термин «действие» [das Handeln] может показаться менее удобным, чем привычное «действие». Тем не менее, стоит отметить, что он в свое время широко использовался в русских переводах Гегеля, а в применении к Веберу имеет совершенно отчетливый смысл: в отличие от однократного «акта» («действия»), «действие» означает совокупность однородных действий, действие как характеристику особого рода поведения, а не моментальное событие. Пояснения к переводам других важных терминов будут даны ниже, по мере их появления. – *Прим. перев.*

<sup>3</sup> В русском переводе мы смягчаем веберовское «die begehrten Nutzleistungen». «Begehren» значит, собственно, не просто желать, но страстно желать, вожделеть. «Nutzleistungen» – полезные результаты каких-то действий. Этот термин перекликается с «Leistungen» – собственно результатами или продуктивными действиями, к таким результатам приводящими. Сохранение всех нюансов привело бы к еще большему отчуждению текста Вебера от современной терминологии. – *Прим. перев.*

изначально<sup>4</sup> хозяйственно ориентированное *мирное* исполнение распорядительной власти<sup>5</sup>; «рациональным хозяйствованием» – целерационально<sup>6</sup>, т.е. *планомерным* образом хозяйственно ориентированное действие. «Хозяйством» будет называться автокефальное хозяйствование, «хозяйственным предприятием» – *непрерывное* хозяйствование, организованное в форме предприятия.

1. Выше (гл. I, § 1, [раздел] II, [пункт] 2) уже подчеркивалось, что само по себе хозяйствование («хозяйственное действие») совсем не обязательно является социальным действием.

2. Дефиниция хозяйствования должна быть по возможности общей и выражать то обстоятельство, что все «хозяйственные» процессы и объекты обретают свою специфику как цель, средство, препятствие, побочный результат лишь благодаря *смыслу*, который им придает человеческое действие. Только нельзя, как порой это делают, представлять хозяйствование как явление «психическое». Производство благ, их цены или даже их «субъективная оценка» – если уж они суть *реальные* процессы – не могут оставаться «психическими» явлениями. Но хотя эта формулировка и вводит в заблуждение, за ней скрывается правильный взгляд: у них есть особого рода предполагаемый *смысл*, только он и конституирует единство соответствующих процессов, только он и делает их понятными.

Дефиниция «хозяйствования», далее, должна выглядеть таким образом, чтобы охватывать и современное хозяйство, служащее извлечению прибыли. Иными словами, она должна *исходить* не из «потребительских нужд» [Konsum-Bedürdnissen] и их «удовлетворения», но, с одной стороны, из того факта, что существует жажда полезности (которая обнаруживается в неприкрытом стремлении к добыванию денег), а с другой – из того факта (который обнаруживается даже в чистом, еще совершенно примитивном хозяйстве, служащем удовлетворению нужд), что эту жажду пытаются удовлетворить именно посредством *обеспечения* соответствия спроса и предложения (каким бы примитивным и традиционно-привычным оно ни было).

3. «Хозяйственно ориентированным действием» в противоположность «хозяйствованию» будет называться всякое действие, которое: а) изначально ориентировано на другие цели, но учитывает «хозяйственное положение дел» (субъективно познаваемую необходимость хозяйственных усилий) или б) изначально ориентировано именно на него, но в качестве средства использует явное [aktuelles] *насилие*. Иначе говоря,

---

<sup>4</sup> Вебер постоянно использует различие между «изначально ориентировано» и «также и соображения такие-то». Это связано с концепцией действия и социального действия. Поскольку действие идентифицируется по его субъективно значимому смыслу, а кроме того, имеет еще и объективно значимый смысл (для наблюдателя, в контексте других действий), следует всякий раз иметь в виду, что этот смысл не однозначен. У него есть, так сказать, основное содержание, то главное, ради чего совершается действие. Но есть и побочные, вторичные соображения, интересы, более широкий контекст и т.д. – *Прим. перев.*

<sup>5</sup> Буквально: Verfügungsgewalt. Необходимо иметь в виду, что это не та власть [Macht], о которой Вебер говорит в «Основных социологических категориях». «Gewalt» – это не столько навязывание воли, сколько, с одной стороны, «грубая сила», а с другой – способность *править*, распоряжаться (от «walten» – «господствовать», «повелевать»). В англоязычных переводах «Verfügungsgewalt» передается как «контроль». – *Прим. перев.*

<sup>6</sup> Целерациональными [zweckrational] Вебер называет действия, при которых действующий в полной мере отдает себе отчет в поставленной цели и стремится наилучшим образом выбрать средства для ее достижения. Это один из четырех основных типов действия (целерациональное, ценностно-рациональное, аффективное, традиционное). – *Прим. перев.*



такое всякое нехозяйственное и немирное действие, которое изначально ориентировано не хозяйственно или не мирно, однако дополнительно определено хозяйственным положением дел. Итак, «хозяйствованием» будет называться *субъективная* и *изначальная* ориентация на хозяйственный расчет. (Субъективная – потому что речь идет о вере в необходимость (хозяйственных) усилий, а не об объективной необходимости.) На «субъективный» характер понятия, на то, что *предполагаемый смысл* действия сообщает ему печать хозяйствования, справедливо делает ударение *Р. Лифман*, однако он слишком уж несправедлив, полагая, что противоположной точки зрения придерживаются все остальные авторы.

4. Хозяйственно *ориентированным* может быть любого рода действие, даже насильственное, например, военное (захватнические войны, торговые войны). Однако же не кто иной, как Франц Оппенгеймер, с полным правом противопоставил «экономические» средства «политическим». Действительно, целесообразно отделить последние от «хозяйства». Прагматика насилия весьма противоречит духу хозяйства в обычном смысле слова. Таким образом, изъятие благ посредством непосредственного явного насилия, принуждения посредством угрозы насилия *не* будет называться хозяйствованием. Разумеется, обмен представляет собой не *единственное* экономическое средство, но лишь *одно* из важнейших. И далее, хозяйственно ориентированное, формально мирное *обеспечение* средств и достижения успеха задуманного насилия (производство вооружений, военное хозяйство) точно так же является хозяйствованием, как и всякое иное действие этого рода.

Всякая рациональная политика хозяйственно ориентирована в области *средств*, и всякая политика может обслуживать хозяйственные *цели*. Точно так же (хотя теоретически это относится не ко всякому хозяйству) наш современный хозяйственный порядок в нынешних условиях нуждается в том, чтобы распорядительная власть над ресурсами была гарантирована правовым принуждением со стороны *государства*, т.е. угрозой возможного насилия для сохранения и осуществления гарантий формально «узаконенных» распорядительских прав. Но само хозяйство, находящееся, таким образом, под силовой защитой, *не* связано с применением насилия.

То, насколько бессмысленно именно применительно к *хозяйству* (какое бы определение ему ни давалось) утверждать, будто по своему понятию оно есть *лишь* «средство» – в *противоположность*, например, «государству» и т.д., – видно уже из того, что как раз государство и можно определить, *только* указав на монополию применяемых им сегодня средств, а именно насилия. Если хозяйство что-то и означает, то тогда уж, с практической точки зрения, – устойчивый выбор именно между *целями*, конечно, с *ориентацией* на ограниченные средства, которыми можно распоряжаться или которые можно раздобыть для достижения этих различных целей.

5. Не всякое рациональное по своим средствам действие должно называться «рациональным хозяйствованием» или вообще «хозяйствованием». В особенности следует избегать отождествления выражений «хозяйство» и «техника». «Техника» действия означает для нас совокупность используемых *средств* в *противоположность* тому смыслу или цели, на которые оно в конечном счете (*in concreto*) ориентировано; «рациональная» техника – использование средств, осознанно и планомерно ориентированное на опыт и размышления, а при наивысшей рациональности – на научное мышление. И потому в конечном счете техникой считается самое разное: конечный смысл некоторого *конкретного* действия в *общей* взаимосвязи действия может быть «технического» рода, т.е. он может, в смысле этой объемлющей связи, быть средством; но для конкретного действия этот (с точки зрения данной связи) технический результат является «смыслом», а применяемые для его достижения средства суть его «техника». Поэтому техника в указанном смысле содержится во всяком действии: техника молитвы, техника аскезы, техника мышления и исследования, мнмотехника, техника воспитания, техника политического или

иерократического господства, техника управления, эротическая техника, техника ведения войны, техника музыкального исполнения (например, техника виртуоза), техника скульптора или живописца, техника решения юридических вопросов и т.д., и все разновидности техники могут иметь самую различную степень рациональности. Наличие «технического вопроса» всегда означает, что есть сомнения относительно выбора наиболее рациональных *средств*. При этом критерием рациональности для техники является, наряду с прочим, также и знаменитый принцип «экономии сил»: достижение оптимального *соотношения* между результатами и необходимыми затратами средств (а не «абсолютным минимумом средств»). Конечно, и к хозяйству (как и ко всякому рациональному действию вообще) применим, по всей видимости, тот же самый принцип, но только в другом *смысле*. Пока техника в указанном смысле остается чистой «техникой», в отношении нее стоит исключительно вопрос о средствах, которые наиболее пригодны для получения *этого* результата, достижение которого совершенно необходимо и не подлежит никаким дискуссиям, и к тому же, при *равном* качестве, надежности, устойчивости результата сравнительно наиболее экономичны по вложению *сил*. Сравнительно, – поскольку вообще имеют место *сравнительные* затраты, когда различны предлагаемые способы (достижения результата). Поскольку она остается *чистой* техникой, другие потребности игнорируются. Например, вопрос, следует ли изготавливать технически необходимую деталь машины из железа или из платины – *если бы* в конкретном случае в наличии имелись достаточные количества платины, необходимые для достижения *данного* конкретного результата, технически решался бы *только* с точки зрения того, как наиболее совершенным образом может быть достигнут этот результат и какой из двух способов предполагает наименьшие прочие сопоставимые затраты (например, затраты труда). Но коль скоро принимают в расчет также различие в *редкости* железа и платины относительно общей потребности (в них), – как это привычно в наши дни для любого специалиста-«техника», даже в химической лаборатории, техника (в указанном смысле) уже является не «только технически», но и *хозяйственно* ориентированной. С точки зрения «хозяйствования» «технические» вопросы означают внимание к «*издержкам*»; вопрос этот для хозяйства всегда фундаментально важен, но применительно к *данному* кругу проблем он выступает в следующей форме: что произойдет с удовлетворением *других* потребностей (будь то качественно иные потребности по сравнению с нынешними или те же самые будущие потребности), если эти средства не будут использованы для удовлетворения данной потребности. (Сходные рассуждения см. в кн.: v. Gottl, Grundriß der Sozialökonomik, Abt. II, 2; подробно и очень хорошо оно рассмотрено в кн.: R. Liefmann, Grunds. d. Volkswirtschaftslehre, I. Band, S. 334 ff. Заблуждением является сведение всех средств «в конечном счете к трудовым затратам».)

Ведь вопрос о том, сколько, сравнительно говоря, «стоит» применение различных средств для достижения *одной* технической цели, в конечном счете тесно связан с [вопросом] о применимости этих средств (в том числе и прежде всего *рабочей* силы) для иных *целей*. «Технической» (в указанном смысле слова) является, например, следующая проблема: какого рода меры необходимо предпринять, чтобы транспортировать определенного рода грузы или добыть из шахты определенной глубины полезные ископаемые, и какие из этих альтернативных мер наиболее «целесообразно» [am zweckmäßigsten] использовать, чтобы, помимо *прочего*, также достичь конечной цели [Ziel]<sup>7</sup> со *сравнительно* (относительно результата) наименьшими затратами *действительного* [aktueller] труда. «Хозяйственной» проблема становится тогда, когда возникает следующий вопрос: возможно ли (когда хозяйство основано на [*денежном*] *обращении*) *покрыть* эти издержки деньгами, сбытом товаров; или (при *плановом* хозяйстве) необходимая для этого рабочая сила *и* средства производства могут быть предоставлены без ущерба для *других*, более насущных интересов –

---

<sup>7</sup> Zweck – это ближайшая цель; Ziel – так сказать, стратегическая, та, ради которой достигаются ближайшие цели. – *Прим. перев.*

в обоих случаях это проблема сопоставления *целей*. Хозяйство изначально ориентировано на выбор *цели* [Zweck] применения; техника (когда задана конечная цель [Ziel]) – на проблему выбора применяемых *средств*. В принципе, с чисто *понятийной* точки зрения (в действительности, конечно, дело обстоит иначе) вопрос *применимости* продукта технического процесса совершенно безразличен для вопроса о *технической* рациональности. В соответствии с используемой здесь терминологией техника может обслуживать и такие цели, к которым никто не стремится. Например, кто-нибудь мог бы, исключительно ради «технической» забавы, применить все самые современные средства для производства *атмосферного воздуха*. Такое начинание, с точки зрения технической рациональности, было бы совершенно безупречным, тогда как, с хозяйственной точки зрения, в любых нормальных условиях оно было бы иррациональным, поскольку не возникло бы никакого спроса на этот продукт [см. об этом: v. Gottl-Ottlilienfeld, Grundriß der Sozialökonomik, Abt. II, 2].

Экономическая<sup>8</sup> ориентация технологического развития (как это называют в наши дни) на шансы извлечения прибыли является одним из основополагающих фактов истории техники. Однако *не* только эта хозяйственная ориентация, сколь бы основополагающей она ни была, указала пути развития техники, но и, отчасти, игры и мечтания далеких от мира идеологов, отчасти – интерес к потустороннему и фантастическому, отчасти же – художественная проблематика и другие внехозяйственные мотивы. Тем не менее с давних пор, а тем более теперь экономическая обусловленность технического развития играет ключевую роль; без рациональной калькуляции как основы хозяйства, т.е. без совершенно конкретных историко-хозяйственных условий, не возникла бы и техника.

В первоначальном понятии [хозяйствования] еще *отчетливо* не указано, что [для него] характерно в противоположность технике. Дело в том, что наш исходный пункт – социологический. Из «непрерывности» [соотнесения целей и средств] для социологии практически следует, что цели сопоставляются между собой и с «издержками» (коль скоро эти последние суть нечто иное, нежели отказ от одной цели в пользу другой, более насущной). Напротив, *экономическая* теория [Wirtschaftstheorie], пожалуй, *сразу же* включила бы этот признак.

б. В социологическом понятии «хозяйствования» в качестве признака должна присутствовать *распорядительная власть*, уже хотя бы потому, что, по крайней мере, современное хозяйство, служащее извлечению дохода [Erwerbstätigkeit], целиком и полностью функционирует посредством договоров обмена, т.е. планомерного приобретения распорядительной власти. (Тем самым создается принципиальная связь хозяйства с «правом».) Но и всякая иная организация хозяйства означала бы *какое-то* распределение контролирующей и распорядительной власти – только в соответствии с совершенно иными принципами, чем современное частнособственническое хозяйство [Privatwirtschaft], которое *юридически* гарантирует эту власть *отдельным* автономным и автокефальным хозяйствам. Либо *руководители* [союзов] (при социализме), либо их отдельные *члены* (при анархии) должны иметь возможность рассчитывать на то, что у них есть распорядительная власть над рабочей силой и производимыми ею полезностями: терминологически замаскировать это обстоятельство можно, но его не устранил никакая интерпретация. Чем гарантируется это распоряжение – условностями или правом<sup>9</sup>; или же оно внешне вообще ничем не

---

<sup>8</sup> Следует обратить внимание на характерное употребление термина «экономический»: Вебер специально оговаривается, что это современный оборот. – *Прим. перев.*

<sup>9</sup> «Условность» и «право» – две из четырех категорий («обычай», «обыкновение», «условность», «право»), означающих последовательное снижение шансов произвольного выбора и повышение шансов реализации порядка в индивидуальном поведении. В русских переводах социологических категорий Вебера утвердился перевод «Konvention» как «условность». В отличие от напрашивающейся кальки «конвенция», «условность» означает

гарантировано, и только в силу обычая или заинтересованности на него можно фактически (относительно) надежно рассчитывать; в *понятийном* отношении это совершенно нерелевантно, сколь бы несомненной ни была для современного хозяйства неизбежность принудительных *правовых* гарантий: если в *понятийном* отношении эта категория необходима для экономического рассмотрения социального действия, то это отнюдь не означает, что, скажем, и *правовой* порядок распорядительной власти в *понятийном* отношении тоже необходим, даже если эмпирически он и выглядит таковым.

7. Понятие «контролирующей и распорядительной власти» будет здесь также означать возможность (просто существующую или каким-либо образом гарантированную) распоряжения своей собственной *рабочей силой* (о том, что этот признак не самоочевиден, свидетельствуют примеры рабовладения).

8. *Социологическая* теория хозяйства вынуждена тут же включить в число своих категорий понятие «благ» [Güter] (мы делаем это в § 2). Ибо она имеет дело с таким «действованием», специфический *смысл* которому сообщает *результат* размышлений хозяйствующих [индивидов], который лишь теоретически может быть от них изолирован. По-другому *может* (вероятно) действовать теория хозяйства, теоретические идеи которой образуют основу социологии хозяйства. Это способно вынудить последнюю к созданию собственных конструкций [Gebilde].

§ 2. «Полезностью» [Nutzleistungen] всегда будут считаться конкретные *отдельные* (реальные или предполагаемые) шансы возможного применения в настоящем или будущем, оцениваемые как таковые одним или несколькими хозяйствующими индивидами и становящиеся предметом обеспечения. На оцениваемое значение полезностей как средств для достижения целей одного или нескольких хозяйствующих индивидов ориентируется его или их хозяйствование.

Источником полезности могут быть и не люди (т.е. вещи), и люди<sup>10</sup>. Носители любого рода возможной *вещественной* полезности, как бы они ни именовались в конкретных случаях, будут называться «благами». Обеспечиваемая людьми полезность, коль скоро она состоит в активном действии, будет называться «услугами» [Leistungen]. Однако предметом хозяйственных усилий являются также и социальные отношения, которые рассматриваются как источник возможной в настоящем или в будущем распорядительной власти над носителями полезности. Благоприятные для *хозяйства* шансы, на которые позволяют

---

не столько внятный договор, сколько «шанс натолкнуться на неодобрение» при отклонении от нее. См.: Вебер М. Основные социологические понятия. § 6, II, а. – *Прим. перев.*

<sup>10</sup> Столь странная формулировка Вебера объясняется тем, что он говорит здесь о результатах действий [Leistungen], что предполагает определенного рода активность. Обратим внимание также на то, что в данном случае слово «Leistungen» обнаруживает свою коварную двусмысленность: это одновременно и «услуги» в узком терминологическом значении, и любые продуктивные действия. – *Прим. перев.*

рассчитывать обыкновение<sup>11</sup>, состояние интересов или порядок (гарантированный соглашениями, условностью или правом<sup>12</sup>), будут называться «экономическими шансами».

См.: v. *Böhm-Bawerk*. Rechte und Verhältnisse vom Standpunkt der volksw. Güterlehre (Innsbruck 1881).

1. Категории вещных благ и услуг не исчерпывают собой круг тех отношений внешнего мира, которые могут быть важными для хозяйствующего человека и являться предметом его заботы. Отношение, называемое «постоянной клиентурой» [Kundentreue], или [ситуация, при которой] те, кто мог бы помешать хозяйственным мерам, терпеливо их сносят (как и многие другие способы поведения), могут иметь то же самое значение для хозяйствования и точно так же быть предметом хозяйственных усилий и, например, договоров. Но если бы мы захотели включить их в одну из этих двух категорий, наши понятия стали бы неточными. Итак, при образовании понятий мы руководствовались исключительно соображениями целесообразности.

2. Столь же неточными (как справедливо подчеркнул ф. Бём-Баверк) стали бы понятия, если бы все доступные созерцанию единицы жизни и повседневного словоупотребления без каких-либо различий назывались «благами», а затем была бы сделана попытка отождествить понятие благ с вещественной пользой. «Благо» в смысле полезности есть, строго говоря, не «лошадь» или, скажем, не «железный брус», но отдельные возможности их применения, которые *расцениваются* и *рассматриваются* как желаемые, будь то, например, тягловая сила или несущая сила, или что бы то ни было еще. В этой терминологии благами уж точно не являются шансы, функционирующие в качестве объектов хозяйственного *обращения* (при покупке, продаже и т.д.): «клиентура», «ипотека», «собственность». Но *шансы* распорядительной власти хозяйства над вещной и личной полезностью, которые обещаны или гарантированы определенным порядком (традиционным или статутарным<sup>13</sup>), *ради простоты* будут называться «экономическими шансами» (или просто «шансами», если иное не предполагается)<sup>14</sup>.

3. То, что лишь активное действие (не терпение, не дозволение, не воздержание<sup>15</sup>) называется «услугами» [Leistungen], связано с соображениями целесообразности. Отсюда

---

<sup>11</sup> В первой главе Вебер вводит довольно тонкое различие между «обычаем» [Brauch] и «обыкновением» [Sitte]. «Мы называем обычаем фактически существующий шанс, что определенная настроенность социального действия будет иметь характер регулярности, если этот шанс существует в определенном кругу людей исключительно в силу фактического навыка. Обычай называется обыкновением, если фактический навык основывается на длительной привычке» [Вебер М. Цит. соч. С. 105]. – Прим. перев.

<sup>12</sup> Различные способы создания и обеспечения гарантий порядка Вебер также рассматривает в первой главе. Сюда относятся наряду с обыкновением и обычаем соглашения, условность и право. – Прим. перев.

<sup>13</sup> Статутарный – основанный на статуте, уставе. – Прим. перев.

<sup>14</sup> В оригинале мысль Вебера более сложна и выражена при помощи неудобопереводимого синтаксиса. Речь идет о результатах действий [Leistungen], которые состоят в том, что имеются такие шансы хозяйства. *Leistungen* здесь внятно противопоставляется *Güter* (благам), которые суть *Nutzleistungen* (полезности), так что в целом терминология обретает бóльшую внутреннюю связность. – Прим. перев.

<sup>15</sup> Вебер отсылает читателя к дефиниции действия, которую он дает в первой главе: «“Действованием” будет ...называться человеческое поведение (все равно, внешнее или внутреннее делание, воздержание или терпение), если и поскольку действующий или

следует, однако, что «блага» и «услуги» не являются исчерпывающей классификацией *всех* экономически значимых *полезностей* [Nutzleistungen].

(О понятии труда см. § 15.)

§ 3. Хозяйственная ориентация может быть традиционной или целерациональной [zweckrational]. Даже при значительной рационализации действия роль традиционной ориентации остается относительно существенной. Рациональная ориентация, как правило, изначально определяет *руководящее* действие (см. § 15), каким бы ни было это руководство. Развитие рационального хозяйствования, начинающееся в лоне инстинктивного реактивного поиска пропитания или традиционалистского освоения унаследованной техники и привычных социальных отношений, в значительной мере было обусловлено *также и* неэкономическими событиями и деяниями за рамками повседневной рутины, а наряду с этим – и давлением нужды при абсолютном или (как правило) относительном сужении возможностей самообеспечения.

1. В *принципе* никакого «первоначального хозяйственного состояния» для науки, конечно, не существует. Можно было бы, например, условиться о том, чтобы рассматривать и анализировать в качестве такового состояние хозяйства на некотором определенном *техническом* уровне, скажем, на наиболее примитивной из известных нам стадий оснащенности *орудиями труда*. Однако у нас нет никакого права на основе наблюдений рудиментов первобытных народов и недостатка у них орудий труда делать заключение о том, что таким же образом (например, как описывают Веды или как это происходит у некоторых племен в Центральной Амазонии) хозяйствовали в прошлом все группы людей, находящиеся на той же стадии технического развития. Ибо в чисто хозяйственном отношении на этой стадии имелась возможность как более масштабной организации труда в больших группах (см. § 16), так и, напротив, сильной разобщенности малых групп. И определять это только экономическими обстоятельствами, обусловленными природной средой, невозможно. К существенным различиям могли приводить самые разные внеэкономические (например, военные) импульсы.

2. Война и миграция сами по себе, правда, не являются хозяйственными процессами (хотя уже с давних пор они были процессами по преимуществу хозяйственно ориентированными). Однако во все времена, вплоть до самых новейших, они часто вызывали радикальное изменение хозяйства. На *абсолютное* (климатически обусловленное, вызванное песчаными заносами или обезлесением) сужение области пропитания группы людей реагировали очень по-разному – в зависимости от структуры их интересов и от той роли, которую играли нехозяйственные интересы. Впрочем, типичной реакцией было падение потребления [Bedarfsdeckung] и абсолютное снижение численности населения. Аналогично, при *относительном обнищании* (обусловленном определенным стандартом обеспечения потребностей и распределением шансов извлечения *дохода* (см. § 11) они тоже реагировали очень по-разному, однако в целом чаще, чем в первом случае, – усилением рационализации хозяйства. Хотя и здесь нет оснований для обобщающих выводов. Огромный (если верить статистике) рост населения в Китае с начала XVIII в. оказал противоположное действие, чем то же самое явление в Европе в ту же эпоху (по причинам, о которых по меньшей мере можно кое-что сказать). Хроническая ограниченность средств существования в арабской пустыне лишь на некоторых стадиях приводила к изменению экономической и политической структуры, да и то сильнее всего – под влиянием внеэкономических (религиозных) тенденций.

---

действующие связывает с ним субъективно значимый смысл» [Вебер М. Основные социологические понятия. С. 72]. – Прим. перев.

3. Длительный сильный традиционализм в повседневном ведении жизни<sup>16</sup> (например, рабочими слоями в начале нового времени) не помешал ни усиленной рационализации ориентированного на извлечение дохода хозяйствования капиталистическим руководством, ни фискально-социалистической рационализации общественных финансов в Египте. (Тем не менее на Западе только преодоление, по меньшей мере относительное, этой традиционалистской установки позволило двигаться *дальше*, к специфически современному, капиталистически-рациональному типу хозяйства.)

§ 4. Типичные меры *рационального* хозяйствования таковы.

1. Планомерное распределение между настоящим и будущим применением тех полезностей, которыми хозяйствующий [индивид], все равно на каких основаниях, рассчитывает распорядиться (таковы [характерные] черты сбережений).

2. Планомерное распределение полезностей по степени их предполагаемой важности между разными возможностями применения в соответствии с предельной полезностью.

Такие случаи (в особенности «статические») в мирные времена достаточно часты, однако в наши дни они по большей части выступают в форме распределения *денежных* доходов.

3. Планомерное приобретение (путем производства или доставки) таких полезностей, применительно к которым *все* средства приобретения находятся в распоряжении самого хозяйствующего [индивида]. При рациональном хозяйствовании определенное действие такого рода совершается постольку, поскольку с точки зрения искомого результата настоятельность желания (как его оценивает хозяйствующий [индивид]) *превышает* оцениваемые издержки, включая: 1) примерные усилия, которые пришлось бы затратить; 2) иные возможные способы применения подлежащих использованию благ, в том числе и то, каким в ином случае мог бы быть их конечный продукт (производство в более широком смысле, включая транспортные услуги).

4. Планомерное получение (путем обобществления<sup>17</sup> с нынешним обладателем распорядительной власти или с конкурирующим поставщиком) гарантированной распорядительной или со-распорядительной (разделяемой с другими) власти над такими полезностями, которые α) либо сами по себе, β) либо в части средства их приобретения находятся в распоряжении других людей, либо же γ) их поставке, необходимой для собственного снабжения, угрожает конкуренция других [хозяйствующих субъектов].

Обобществление с другими нынешними обладателями распорядительной власти может происходить:

а) через образование союза, на порядок которого должны ориентироваться поставка и применение полезностей;

---

<sup>16</sup> «Ведение жизни» [Lebensführung] – один из центральных терминов Вебера. Его использование связано с представлением о том, что человек не просто «функционирует», бездумно или невольно совершает какие-то поступки, но именно *ведет* свою жизнь, оформляет, направляет ее, придает совокупности действий некоторое осмысленное единство. – *Прим. перев.*

<sup>17</sup> «Обобществление» [Vergesellschaftung] – это не передача собственности государству, а особого рода социальное отношение. В гл. I, § 9 «Хозяйства и общества» оно определяется так: «Социальное отношение называется “обобществлением”, если и поскольку настроенность социального действия основывается на рационально (ценностно-рационально или целерационально) мотивированном *уравнивании* интересов или на подобным же образом мотивированном *соединении* интересов» [Вебер М. Цит. соч. С. 121]. Таким образом, это место можно было бы интерпретировать так: «путем рационального, основанного на интересах взаимодействия». – *Прим. перев.*

b) через обмен.

К пункту «а»: смысл порядка союза может состоять в том, чтобы

а) рационализировать поставки, применение или расходование [полезностей] для ограничения конкуренции в сфере поставок (регулирующий союз);

б) создать единую распорядительную власть для *планомерного* управления полезностями, до того находившимися в распоряжении отдельных [лиц]. В этом случае возникает «административный союз».

Примечание к пункту «б». Обмен представляет собой компромисс интересов участвующих в обмене партнеров, благодаря которому блага или шансы передаются друг другу на реципрокной основе. Обмен может быть:

1) ориентированным на традицию или условность, т.е. быть хозяйственно не рациональным (особенно во втором случае), или

2) ориентированным на хозяйственную рациональность, как по намерениям участников, так и по результатам. Каждый рационально ориентированный обмен – это завершение компромиссом предшествующей открытой или латентной борьбы интересов. Обмен-борьба заинтересованных лиц, результатом которой является компромисс, всегда бывает направлен, с одной стороны, против потенциального покупателя, который рассматривается как партнер по обмену. Здесь идет борьба вокруг цены, ее типичное средство – торг. С другой стороны, в определенных случаях борьба бывает направлена против реальных или возможных, т.е. имеющих в настоящее время или ожидаемых в будущем потенциальных конкурентов как третьей стороны, с которой приходится соперничать за поставки. Это – конкурентная борьба, ее типичное средство – повышение или сбивание цены.

В собственном распоряжении хозяйствующего индивида полезности (блага, труд или иные носители таковых) находятся тогда, когда можно *фактически* рассчитывать на (по меньшей мере, относительно) свободное их использование, без помех со стороны третьих лиц, независимо от того, основывается ли этот шанс на правопорядке или условности, обычаях или состоянии интересов. Как раз правовые гарантии распоряжения полезностями отнюдь не являются по смыслу *понятиями* хозяйствования и даже фактически его единственным предварительным условием, хотя эмпирически такое предварительное условие необходимо хозяйствованию для обеспечения его *материальными* [sachlichen] средствами производства.

2. Неготовность для немедленного потребления может состоять в том, что годные для потребления блага еще не доставлены к месту потребления. Поэтому *транспортировка* благ (которую, конечно, надо отличать от *торговли* благами, т.е. от смены *распорядительной власти*) может здесь рассматриваться как часть «производства».

3. При отсутствии собственного распоряжения благами в принципе все равно, что именно *типичным образом* препятствует насильственному посягательству на чужую распорядительную власть: правопорядок, условность, состояние интересов, в зависимости от их структуры и от той роли, которую играют нехозяйственные интересы, утвердившийся обычай или сознательно поддерживаемые моральные стандарты.

4. Конкуренция в сфере поставок может существовать при самых разных условиях. В особенности, например, тогда, когда снабжение имеет характер захвата, будь то охота, рыболовство, рубка леса, [организация] выгонов [для скота] или корчевание. Она может существовать даже внутри относительно замкнутого по отношению к внешнему [окружению] союза. Тогда направленный против нее порядок всегда оказывается рационализированием поставок, как правило, в связи с тем, что гарантированные таким образом шансы на участие в поставках присвоены жестко ограниченным количеством индивидов или (по преимуществу) домохозяйств. Это характерно для всех земельных и рыболовных общин [Mark- und Fischereigenossenschaften], регулирования прав на корчевание, организации



выгонов и рубки леса на альмендах и марках, для «регламентации» [«Stuhlung»] выгула скота на альпийских лугах и т.д. Благодаря этому распространились все виды наследственной «собственности» на пригодные к использованию земли.

5. Обмену может подлежать все, что каким-либо образом можно «передать» в распоряжение другого и за что партнер готов дать возмещение. То есть не только «блага» и «услуги», но и всякого рода экономические шансы, например, сложившаяся в силу обыкновения и состояния интересов «клиентура», [сохранение] которой ничем не гарантировано. И уж тем более его объектом могут быть все шансы, *гарантированные* каким-либо порядком. Итак, объектами обмена являются не только существующие полезности. Предварительно «обменом» в самом широком смысле слова мы в целях данного исследования будем называть всякое основанное на формально добровольном соглашении предложение существующих, длящихся, наличествующих в настоящем или в будущем полезностей какого бы то ни было рода, взамен которых получают другие полезности. Например, возмездная передача или предоставление в распоряжение [кому-либо] полезности благ или денег при условии их возмещения благами того же рода в будущем, равно как и получение некоторого разрешения или позволения на «использование» объекта за плату, будь то наем или аренда, или сдача внаем всякого рода услуг за жалование или содержание. То обстоятельство, что в наши дни этот последний процесс, с социологической точки зрения, означает для «работника» (см. § 15) вступление в союз, основанный на господстве<sup>18</sup>, мы пока не рассматриваем, равно как и различие между временным пользованием<sup>19</sup> и покупкой.

6. Обстоятельства обмена могут быть традиционными, а сам он в связи с этим может определяться либо условностью, либо рационально. Акты обмена, определяемые условностью, – обмен дарами между друзьями, героями, вождями, князьями (ср., скажем, обмен доспехами между Диомедом и Главком<sup>20</sup>). Впрочем, уже тогда они нередко направлялись и контролировались весьма рациональными [соображениями] (см. письма из Тель-эль-Амарны<sup>21</sup>). Рациональный обмен возможен только в том случае, когда либо обе стороны рассчитывают получить от него выгоду, либо для одной из сторон ситуация имеет принудительный характер, обусловленный экономической властью другого или собственной нуждой. Обмен может (см. § 11) служить целям натурального снабжения или приобретения натуральной выгоды. Таким образом, он может быть ориентированным на личные нужды обменивающегося или обменивающихся сторон, либо на получение рыночной прибыли (см. § 11). В первом случае условия обмена в значительной мере определяются индивидуально, и он в *этом* смысле иррационален: например, образовавшиеся в домохозяйстве излишки оцениваются в соответствии с индивидуальной предельной полезностью для отдельного

---

<sup>18</sup> Немецкое «Herrschaftsverband» мы ранее переводили как «союз господства». Но аналогично образованный термин «Ordnungsverband», будучи переведен как «союз порядка», был бы уже совершенно непонятным. – *Прим. перев.*

<sup>19</sup> Буквально: *Leihe*, т.е. прокат, оплаченное пользование без права собственности. – *Прим. перев.*

<sup>20</sup> В VI песни «Илиады» герои Главк и Диомед сталкиваются на поле боя. Их отцы связаны узами гостеприимства, и чтобы не убить друг друга, они обмениваются доспехами, причем Главк отдает более ценные, позолоченные доспехи взамен медных. Этот пример добровольного неравноценного обмена рассматривает Аристотель в «Никомаховой этике» (I, 11). – *Прим. перев.*

<sup>21</sup> Речь идет о знаменитом архиве, включающем несколько сотен писем на глиняных табличках, найденном в Тель-эль-Амарне (Египет), где в XIV в. до н.э. находилась столица фараона Эхнатона. В письмах фараону подвластных ему царей и вельмож много места занимают просьбы и жалобы. – *Прим. перев.*

хозяйства и могут обмениваться задешево, случайные сиюминутные желания иногда определяют весьма высокую предельную полезность благ, которые хочется получить посредством обмена. Итак, границы обмена, определяемые предельной полезностью, очень сильно колеблются. Рациональный обмен-борьба развивается лишь применительно к рыночным благам (об этом понятии см. § 8), а более всего – применительно к благам, используемым и обмениваемым в хозяйстве, ориентированном на прибыль.

7. Вмешательства регулирующего союза, упомянутые в примечании «а» к пункту «а», суть не единственно *возможные*, но именно они, будучи самым непосредственным образом порождены угрозой удовлетворению потребностей как таковому, имеют наиболее существенное значение. О регулировании сбыта см. ниже.

§ 5. Хозяйственно ориентированный союз<sup>22</sup>, в зависимости от его отношения к хозяйству, может быть:

- а) хозяйствующим союзом – если действия в рамках союза [Verbandshandeln], ориентированные на его порядок, будучи изначально не хозяйственными, включают в себя и хозяйствование;
- б) хозяйственным союзом – если действия, урегулированные порядком данного союза, *изначально* являются автокефальным хозяйствованием определенного рода;
- в) регулирующим хозяйством союзом – если и поскольку на установленный им порядок *содержательно* ориентируется автокефальное хозяйствование членов союза;
- г) союзом, устанавливающим порядок, – если этот порядок лишь *формально* нормирует автокефальное и автономное хозяйствование членов союза и гарантирует получаемые за это шансы.

Содержательное *регулирование* хозяйствования фактически ограничено рамками совместимости определенного хозяйственного поведения с жизненными интересами регулируемого хозяйства.

1. К хозяйствующим союзам относится «государство» (*за исключением* социалистического и коммунистического), а также все иные союзы (церкви, объединения и т.д.), имеющие свое финансовое хозяйство, и кроме того, например, образовательные учреждения [Erziehungsgemeinschaften] или товарищества, изначально не носящие экономического характера.

2. По смыслу этой терминологии, хозяйственными союзами являются не только обычно относимые к ним доходные (акционерные) общества, потребительские союзы, артели<sup>23</sup>, товарищества, картели, но и вообще все хозяйственные «предприятия», включающие в себя действие многих лиц, начиная с ремесленной общины в составе двух мастеровых и кончая какой-нибудь воображаемой всемирной коммунистической организацией.

---

<sup>22</sup> Одно из центральных понятий веберовской социологии – «союз» [Verband]. В американских переводах это слово передается то как «институт», то как «организация». Нам представляется целесообразным не просто сохранить термин, уже установившийся в отечественной литературе за тридцать лет переводов Вебера, но и более адекватно передать мысль автора. Не всякий союз является институтом или организацией. «Институт», согласно современному словоупотреблению, предполагает не столько объединение людей, сколько способ регуляции действий; «организация» предполагает скорее то, что Вебер называет «учреждением», т.е. особый род союза, «порядки которого эффективно навязаны внутри определенной области» [см.: Вебер М. Основные социологические понятия. § 15]. – Прим. перев.

<sup>23</sup> Вебер использует русский термин в немецкой транскрипции: Artjel. – Прим. перев.

3. Регулирующие хозяйство союзы – это, например, земельные общины, цехи, гильдии, профсоюзы, союзы работодателей, руководство которых регулирует содержание и цели хозяйствования, т.е. проводит хозяйственную политику. Таковы деревни и города Средневековья, да и в наши дни любое государство, которое проводит такую политику.

4. Примером союза, устанавливающего порядок, в чистом виде является чистое правовое государство, которое в содержательном отношении совершенно не касается деятельности отдельных домохозяйств и предприятий и только формально регулирует выполнение свободно заключенных взаимных обменных обязательств путем разрешения споров.

5. Существование хозяйственно-регулирующих союзов и союзов, устанавливающих порядок, принципиально предполагает автономию хозяйствующих субъектов (хотя и разную по объему). Иными словами, в принципе предполагается свобода распорядительной власти хозяйствующих, которая при этом ограничена в разной мере порядками, на которые ориентируется действие, а следовательно, и присвоение ими (по меньшей мере, относительное) тех экономических шансов, которыми они автономно распоряжаются. Поэтому самый чистый тип союза, поддерживающего порядок, имеет место тогда, когда все *человеческое* действие совершается автономно в содержательном отношении и ориентировано только на формальные определения порядка, причем все *вещные* носители полезности в полной мере *присвоены* таким образом, что ими, особенно благодаря обмену, можно свободно распоряжаться, что соответствует типической современной структуре собственности [Eigentumsordnung]. Любой другой способ ограничивать присвоение и автономию предполагает хозяйственное регулирование, поскольку скрывает ориентации человеческого действия.

6. Противоположность между регулированием хозяйства и простым поддержанием порядка как таковым имеет подвижный характер. Ибо, конечно же, и «формальный» порядок может (и должен) некоторым образом содержательно влиять на действие, иногда фундаментальным образом. Многочисленные современные законодательные определения, которые выдаются за чистые нормы «порядка», на самом деле скроены именно так, чтобы оказывать такое влияние ([подробно] об этом см. далее в главе о социологии права). Но, кроме того, действительно, самые строгие ограничения, касающиеся *чистых* определений порядка, возможны только в теории. Многочисленные «принудительные» формулы права, избежать которых совершенно невозможно, – в некоторой мере содержат ограничения, важные и для *содержания* хозяйствования. Как раз правовые формулы, относящиеся к «уполномочиванию», при определенных обстоятельствах (например, в корпоративном праве) весьма чувствительно ограничивают хозяйственную автономию.

7. Эффективность содержательных хозяйственных регуляций может обнаружить свои *пределы*, когда а) определенного рода хозяйствование прекращается под давлением налога на продажу [Preistaxen]<sup>24</sup> (земля возделывается только для собственных нужд) или б) когда фактически эти регуляции обходятся (спекуляция, контрабанда).

§ 6. Вещный объект обмена будет называться *средством обмена* [Tauschmittel], поскольку его принятие при обмене типичным образом *изначально* связано для принимающего с шансом на то, что постоянно, т.е. на значимый период времени, будет существовать шанс отдать этот объект взамен других благ в отвечающих его интересам пропорциях обмена, будь то любые блага (всеобщее средство обмена) или определенные блага (специфическое средство обмена). Шанс, что средство обмена будет принято пропорционально<sup>25</sup> другим

---

<sup>24</sup> Строго говоря, это наиболее удобопонятная модернизация достаточно архаичного термина, означающего любую налоговую регуляцию цен. – *Прим. перев.*

<sup>25</sup> Буквально Вебер говорит о «поддающихся оценке пропорциях» [abschätzbare Austauschverhältnis]. – *Прим. перев.*

(определенным специфическим) благам, будет называться содержательной значимостью [materiale Geltung] средства обмена относительно этих благ. Его использование само по себе назовем *формальной* значимостью [formale Geltung].

Типичный объект будет называться *средством платежа* [Zahlungsmittel] постольку, поскольку условностью или правом *гарантировано*, что применительно к определенным обязательствам (согласованным или навязанным) передача [данного объекта получателю] имеет значимость исполнения обязательства (речь идет о *формальной* значимости средства платежа, которая *может* одновременно иметь характер *формальной* значимости в качестве средства обмена).

Средства обмена или платежа будут называться *картальными*<sup>26</sup> [chartal], если они представляют собой артефакты, если обладают, благодаря приданной им *форме*, условной, юридической, согласованной или навязанной определенной *формальной* значимостью для некоторого круга лиц или на некоторой территории, а также если они *дробны* (т.е. представляют определенную номинальную сумму, которая может быть также умножена или разделена, что позволяет производить с ними чисто механические *вычисления*).

*Деньгами* будет называться картальное средство платежа, которое является средством обмена.

Союзом, основанным на средствах обмена, средствах платежа или на деньгах, будет называться такой союз, который способен в рамках своего порядка эффективно навязывать условную или правовую (*формальную*) значимость средств обмена, средств платежа или денег. Они будут называться внутренними деньгами или внутренними средствами обмена или платежа. Средства обмена, используемые при обмене с чужаками [Ungenossen], будут называться внешними средствами обмена.

Натуральными должны называться не являющиеся картальными средства обмена или платежа. Они подразделяются:

- а) технически: 1) в зависимости от натурального блага, которое их репрезентирует (например, украшения, одежда, инструменты и утварь); или 2) в зависимости от того, используются ли они в такой форме, что подлежат взвешиванию (весовые деньги<sup>27</sup>), или нет;
- б) экономически – в зависимости от их использования: 1) изначально для целей обмена или в сословных целях (имущественный престиж); 2) изначально в качестве средства внутреннего или внешнего обмена или платежа.

Средства обмена и платежа или деньги называются знаковыми [zeichenmäßig], если они изначально не обладают (или уже не обладают) никакой собственной ценностью помимо их использования в качестве средств обмена или платежа.

Они же называются материальными [stoffmäßig], если их *содержательная* [materiale] оценка как таковая связана или *может* быть связана с оценкой возможного их использования как полезных благ.

*Деньги* являются:

- а) либо монетарными, т.е. монетами<sup>28</sup>,

---

<sup>26</sup> В терминологии Вебер следует теории государственных денег Г.Ф. Кнаппа. См. об этом ниже в данном параграфе, пункт 7. Картальный (от лат. *charta*) значит имеющий значение лишь символа, значка, вне всякой собственной ценности. – *Прим. перев.*

<sup>27</sup> Вебер использует слово «pensatorisch», совершенно не употребительное в современном немецком и восходящее к латинскому «penso» – «взвешиваю». – *Прим. перев.*

b) либо бумажными [notal] деньгами, т.е. представляют собой документы.

Бумажные деньги обычно по форме приспособляются к монетарным единицам или по номинальной сумме исторически бывают с ними связаны.

Деньги в форме монет будут называться:

1) «свободными» или «деньгами в обращении», если монеты могут чеканиться [Geldausgabestelle] всяким обладателем денежного металла без ограничения их количества – просто согласно потребности участников обмена в совершении платежей;

2) «лимитированными» [gesperretes] или «административными деньгами» [Verwaltungsgeld], если превращение в картальную форму<sup>29</sup> происходит в соответствии с произвольными решениями *руководства союза*, изначально ориентированного на фискальные нужды;

3) «регулируемыми деньгами» [reguliertes Geld], если чеканка монет лимитирована, а характер и объемы их выпуска эффективно регулируются нормами.

Документ, функционирующий в качестве бумажных денег, будет называться *средством обращения*, если его принимают в качестве временных денег, ориентируясь на гарантированный во всех нормальных условиях шанс в любой момент перевести этот документ в «окончательные деньги»: монеты или определенные по весу количества денежного металла. Такой документ будет называться *сертификатом*, если существующими регуляциями определяется, какие резервы гарантируют *полное* покрытие всей суммы монетами или слитками.

*Шкалами* средств обмена или платежа будет называться навязываемая условностью или правом в каком-либо союзе тарификация [пропорций обмена] отдельных натуральных средств обмена и платежа.

*Валютой* [Kurantgeld] будут называться те виды денег, которые в денежном союзе получают неограниченное использование в качестве платежного средства; *денежным материалом* – материал для изготовления денег; *денежным металлом* – то же самое, но применительно к деньгам в обращении.

*Международным средством платежа* будет называться такое средство платежа, которое служит для конечного выравнивания платежных балансов между различными денежными союзами в условиях, когда платежи пролонгируются.

Всякий вновь созданный порядок в денежной системе [Geldwesen] того или иного союза неизбежным образом фиксирует основополагающий факт: определенные средства платежа используются для погашения долгов. И тогда оказывается, что для этого порядка вполне достаточно либо легализовать их в качестве средств платежа, либо навязать новые средства платежа. В последнем случае необходимо пересчитать прежние натуральные, весовые или картальные денежные единицы в новые единицы (в этом состоит принцип так называемой «исторической дефиниции» денег как *средства платежа*, причем здесь совершенно неважно, какое действие эта дефиниция, в свою очередь, оказывает на пропорции обмена между деньгами как *средствами обмена* и благами).

Следует подчеркнуть, что мы не намерены разрабатывать здесь теорию денег. Мы только хотим по возможности в наиболее простых терминах зафиксировать те формулировки, которые далее будут довольно часто использоваться. Прежде всего речь пойдет об определенных совершенно элементарных *социологических* следствиях использования денег.

---

<sup>28</sup> Вебер использует как международный термин «monetär» («монетарный»), так и собственно немецкое слово «Münze» («монета»). – *Прим. перев.*

<sup>29</sup> Чеканка, – поясняют издатели американского перевода. – *Прим. перев.*

(Наиболее приемлемой содержательной теорией денег я считаю концепцию *Л. Мизеса*. «Государственная теория [денег]» Г.Ф. Кнаппа – наиболее впечатляющая работа в рамках данной дисциплины – блестяще справляется с *формальной* задачей, однако для решения содержательных проблем [теории] денег она оказывается неполной (см. об этом ниже). Ее весьма полезную казуистику *здесь* мы еще не затрагиваем.)

1. Средства обмена и средства платежа исторически очень часто, хотя и далеко не всегда, совпадают. Такого совпадения, в частности, нет на первобытных ступенях [истории]. Средства платежа для приданого, податей, обязательных даров, искупительных приношений, вергельда<sup>30</sup> часто определяются однозначно условностью или правом вне связи со средствами обмена, имеющими фактическое хождение. Только если весь бюджет союза основан на *денежном* хозяйстве, верно утверждение Мизеса<sup>31</sup> о том, что и государству средства платежа нужны только как средства обмена. Но это не имеет силы для тех случаев, когда владение определенными средствами платежа было прежде всего сословным признаком<sup>32</sup>. Когда государство начинает *устанавливать* денежные сборы [Geldsatzungen], средство платежа становится категорией права, а средство обмена – экономической категорией.

2. Грань между средством обмена и «товаром», который покупают *лишь* потому, что в расчет принимаются будущие шансы сбыть его с рук, кажется весьма расплывчатой. Однако на самом деле функция средств обмена некоторыми объектами монополизируется столь сильно (причем в условиях, во всем прочем вполне первобытных), что этот их статус не подвергается сомнению. («Фьючерсы по пшенице» [Terminweizen], в соответствии с предполагаемым смыслом [данного контракта], еще должны найти своего *окончательного покупателя*, т.е. не являются ни «средством платежа», ни «средством обмена», и уж тем более – «деньгами»).

3. Пока нет картальных денег, характер средства обмена определяется прежде всего нравами, состоянием интересов и всякого рода условностями, на которые ориентируются партнеры по обмену при заключении соглашений. Причины, по которым средствами обмена изначально стали [именно эти объекты], весьма разнообразны. Среди таких причин важную роль играет то, в какого вида обмене они главным образом использовались. Вникать в рассмотрение этих причин более подробно здесь не следует. Не каждое средство обмена было универсально применимым к любому обмену (в том числе и в кругу использующих его лиц). Например,

---

<sup>30</sup> Вергельд – вира, выкуп семье убитого, который выплачивает убийца. – *Прим. перев.*

<sup>31</sup> *Mises L., von. Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel. München, 1912.*

<sup>32</sup> Вебер придает немецкому «Stand» («сословие») значение, далеко выходящее за рамки исторического представления о сословиях. Отзвуки такого понимания можно найти и в русском языке: мы говорим «сословие бюрократов» или «ученое сословие». В американских переводах Вебера социологи решили избежать однозначных исторических коннотаций, какие имеет английское «estate». Для немецкого «Stand», происходящего от «stehen» («стоять») избрали точный латинский аналог: «status» (от лат. «sto» – «стою»), слово, хорошо прижившееся не только в английском, но и в русском языках. Так у нас появились «статусные группы» [status groups]. С одной стороны, это позволяет сохранять единство терминологии. С другой стороны, сильно искажает мысль Вебера, когда речь идет, как в данном случае, не просто о статусе, но об *исторически* определенном положении специфическим образом выделяемых групп людей, применительно к которому любой историк и социолог должны говорить именно о сословии. – *Прим. перев.*

См.: Schurtz H. Grundriß einer Entstehungsgeschichte des Geldes, 1898.

раковины хотя и использовались в качестве «денег», не принимались как средство обмена при покупке женщин и скота<sup>33</sup>.

4. Также и «средства платежа», которые *не* были обычными «средствами обмена», сыграли значительную роль в обретении деньгами их особого статуса. Тот «факт», что существовали «долги» (Г.Ф. Кнапп) [по выплате] дани, приданого, выкупа за невесту, долги в отношении положенных даров правителям или, напротив, со стороны правителей другим правителям<sup>34</sup>, долги по вергельду и др., а также [то обстоятельство], что часто, хотя и не всегда, выплаты по этим долгам должны были производиться особыми категориями благ (в силу условности или правового принуждения), сообщал такого рода благам их особый статус. Нередко ими становились специфическим образом оформленные артефакты.

5. «Деньгами» (по смыслу нашей терминологии) могли бы быть и «кусочки в одну пятаую шекеля» со штемпелем (торгового) дома, о которых говорится в вавилонских источниках<sup>35</sup>, но, конечно, при условии, что они были средствами обмена. Напротив, слитки, использовавшиеся только в качестве «разновесов» и не разделенные на куски, будут здесь называться не «деньгами», но только весовым средством обмена и платежа, при том, что *возможность взвешивать* [объекты] была чрезвычайно важна для развития «возможности исчислять»<sup>36</sup>. Конечно, широко встречаются переходные формы, например, когда монеты принимают только по весу, а не по номиналу и т.д.

6. Термин «картальный» ввел Кнапп в своей «Государственной теории денег». По Кнаппу, картальными являются все виды и все сорта проштемпелеванных и разделенных на кусочки денег, будь то металлических или не металлических, хождение<sup>37</sup> которых предусмотрено правовой регуляцией или соглашением. Не ясно, почему именно *государство* должно объявлять о хождении денег, почему для их обращения недостаточно условности или основанного на соглашении принуждения. Разумеется, точно так же и эмиссия не обязательно должна находиться в ведении или под контролем политической власти (в Китае

---

<sup>33</sup> В «Истории хозяйства» Вебер формулирует это несколько иначе: «Например, нигде и никогда нельзя было купить жену в обмен на раковины, но всегда только в обмен на скот, между тем как при мелких оборотах брались и раковины, потому что они представляли более дробные единицы» [Вебер М. История хозяйства. Город. Цит. соч. С. 223]. – *Прим. перев.*

<sup>34</sup> В «Истории хозяйства» это разъясняется более подробно: «Состояние мира между двумя державами предполагает регулярные взаимные подарки со стороны их правителей; это обмен между вождями, похожий на торговлю, а из него развивается торговля вождей. Когда подарки прекращаются, это означает войну» [Вебер М. История хозяйства. Цит. соч. С. 224–225]. – *Прим. перев.*

<sup>35</sup> См. разъяснение в «Истории хозяйства»: «...“Шекель” – это не что иное, как кусок серебра, снабженный штемпелем определенной семьи купцов, известной своей добросовестностью при взвешивании...» [Вебер М. История хозяйства. Цит. соч. С. 228]. – *Прим. перев.*

<sup>36</sup> В данном контексте «Rechenhaftigkeit» («исчислимость», «возможность исчислять») тождественна более привычной читателям Вебера «калькулируемости» [Kalkulierbarkeit]. – *Прим. перев.*

<sup>37</sup> В оригинале: Geltung, т.е. *значимость*. Этот термин применяется в философской аксиологии к ценностям, в правовой науке – к нормам («действие» нормы). Отсюда ниже следует утверждение о том, что все дело – в некоторой нормативной обусловленности. В пункте 7 Вебер упоминает о *содержательной значимости* [materiale Geltung] денег в противоположность их формальной значимости, т.е. хождению. – *Прим. перев.*

этого вообще не было, в средневековой Европе существовало только в ограниченном объеме), раз уж только *нормы* имеют решающее значение (как об этом говорит и Кнапп). Хождение денег в качестве платежного средства и *формальное* использование их в качестве средства обмена *в границах* юрисдикции определенного политического союза могут быть навязаны правопорядком (см. также далее).

7. Натуральные средства обмена и платежа изначально суть и то, и другое: иногда они больше используются для внутренних, иногда – для внешних обменов и платежей. Здесь не стоит вопрос [юридической] казуистики. А равным образом *еще* не стоит и вопрос содержательной значимости денег.

8. Точно так же здесь речь пока не идет и ни о какой *содержательной* теории денег применительно к ценам (если такая теория *вообще* имеет отношение к *социологии* хозяйства). Прежде всего, здесь достаточно констатировать сам факт использования денег (в его важнейших формах) и исследовать далее общие социологические *последствия* этого факта, который сам по себе, с экономической точки зрения, выглядит формально. Сначала следует установить лишь то, что «деньги» *никогда* не будут и не могут быть просто безобидными «карточками» [Anweisung] или *только* номинальной расчетной единицей, покуда они суть именно *деньги*. Особенно явно в наши дни (как, впрочем, и во все прошлые времена) отношение к деньгам как ценности (очень сложное и запутанное) *непрерывно* связано *также* и с их редкостью (или, в условиях «инфляции», с их излишком).

Социалистические «талоны» на получение определенных благ, например, выдаваемые на основании определенных объемов выполненной [получателем] работы (которая признается «полезной» для общества), могли бы стать объектом тезаврирования или обмена, но при этом подчинялись бы правилам *натурального* обмена (возможно, непрямого).

9. Отношение между монетарным и немонетарным использованием технического *материала* денег лучше всего прослеживается по истории денег в Китае, имевшей далеко идущие экономические последствия. В условиях использования медных денег, при высоких затратах на их производство и сильных колебаниях в расходе металла эта ситуация была особенно очевидной.

§ 7. Главные последствия *типического* использования денег таковы.

1. Так называемый «непрямой обмен» как средство удовлетворения потребительских нужд, т.е. возможность *разделить* между собой: а) по месту, б) по времени, с) по участникам и d) (что тоже очень существенно) по объемам, – блага, предназначенные для обмена, и блага, которые желают получить в его результате. Тем самым достигается исключительное расширение имеющихся в каждый данный момент возможности обмена.

2. С этим связан расчет в денежных суммах *отложенных обязательств* [Leistungen], в особенности исполнения встречных обязательств [Gegenleistungen] при обмене (долги).

3. Так называемые «сокровища», т.е. тезаврирование денег *in natura* или же [в форме] денежных требований, которые можно предъявить в любой момент, – как средство гарантировать в будущем распорядительную власть над *шансами* обмена.

4. Все большее превращение экономических шансов в шансы распоряжаться денежными суммами.

5. Качественная индивидуализация, а тем самым, косвенно, и более полное удовлетворение потребностей тех, кто распоряжается деньгами, денежными требованиями или шансами получения денег, т.е. может предложить деньги за *любые* блага и услуги.

6. Типичным образом в наши дни поставка полезностей ориентирована на предельную полезность тех *денежных* сумм, которыми, как предполагает руководитель некоторого хозяйства, он сможет распоряжаться в обозримом будущем.



7. Тем самым, приобретения ориентированы на шансы, предоставляемые всеми теми возможностями обмена, которые преумножены благодаря [вышеупомянутому разделению] по месту, времени, участникам и объектам [обмена] (см. пункт 1). Принципиально это происходит на основании наиболее важного момента, а именно:

8. Возможности *оценить* в деньгах все предлагаемые для обмена или получаемые взамен блага и услуги в деньгах, т.е. *денежного исчисления*.

*Содержательно* (в отличие от формального значения) денежное исчисление прежде всего означает, что блага оцениваются не только по той полезности, которую они имеют в данное время в данном месте для данных участников. [Дело еще и в том,] что при их использовании (здесь поначалу все равно, являются ли эти блага предметами потребления или средствами производства) во внимание принимаются также все будущие шансы их применения и оценки<sup>38</sup>, в том числе для своих целей неограниченно большим количеством третьих лиц, но лишь при условии, что они находят выражение в *доступном* обладателю распорядительной власти шансе обмена [денег на блага]. Форма, в которой это происходит при типичном денежном исчислении, называется *рыночной ситуацией* [Marktlage].

В том, что говорилось до сих пор, находят свое отражение лишь самые простые и хорошо известные всем элементы, которые необходимы для всякого рассуждения о деньгах и потому не нуждаются в специальных комментариях. О социологии «рынка» здесь пока речь не идет (о формальных понятиях [такой социологии] см.: § 8, 10).

«*Кредитом*» в самом общем смысле слова будет называться всякий обмен имеющейся в настоящее время распорядительной власти над вещными благами любого рода на обещание передать такую власть в будущем. Предоставление кредита прежде всего означает ориентацию на определенный шанс, а именно на шанс, что такая передача в будущем действительно состоится. Кредит в этом изначальном смысле означает обмен отсутствующей в настоящее время, но ожидаемой в будущем в избытке распорядительной власти хозяйства над вещными благами или деньгами на имеющуюся сейчас в наличии, но не предназначенную для собственного использования распорядительную власть другого хозяйства. (При условии рациональности действия) оба хозяйства ожидают улучшения своих шансов (какого бы то ни было рода), по сравнению с тем распределением [шансов], какое существует сейчас, до обмена.

**§ 8.** *Положением на рынке* того или иного объекта обмена будет называться совокупность шансов, *распознаваемых* потенциальными участниками обмена<sup>39</sup> и способствующих их ориентации в ценовой и конкурентной борьбе, выменять его на деньги или выменять на него деньги.

*Рыночное хождение* [Marktgängigkeit] – то, насколько регулярно объект становится рыночным объектом обмена.

*Свобода рынка* – степень автономии отдельных потенциальных участников в ценовой и конкурентной борьбе.

*Регулирование рынка* – напротив, такое состояние, при котором порядками [союза] *содержательно* ограничены рыночное хождение (для возможных объектов обмена) или же свобода рынка (для возможных потенциальных участников обмена). Рыночные регуляции могут быть обусловлены:

1) традицией – привычкой к издавна существовавшим ограничениям или условиям обмена;

---

<sup>38</sup> В оригинале – игра слов: «Verwertung und Bewertung». – *Прим. перев.*

<sup>39</sup> Буквально: Tauschreflektant, т.е. (потенциально) приобретающая сторона в обмене. – *Прим. перев.*

2) условностью, социальным неодобрением рыночного хождения определенных полезностей или свободной ценовой и конкурентной борьбой применительно к определенным объектам обмена или определенному кругу лиц;

3) правом, действенным правовым ограничением обмена или свободы ценовой и конкурентной борьбы – для всех или для определенного круга лиц и определенных объектов обмена; это следует понимать как влияние на положение на рынке объектов обмена (регулирование цен), а также как ограничение [прав] владения или получения дохода или обмена распорядительной власти над благами определенным кругом лиц (юридически гарантированные монополии или юридические границы свободы хозяйствования);

4) волюнтаристически, т.е. в силу состояния интересов – содержательное регулирование рынка при формальной рыночной свободе. Тенденция к такому регулированию рынка возникает тогда, когда определенные заинтересованные участники обмена в силу того, что они фактически полностью или почти исключительно [сосредоточили у себя] шансы на обладание исполнительной властью над определенными полезностями или приобретение такой власти (монопольное положение), оказываются в состоянии влиять на положение на рынке, фактически исключая рыночную свободу для остальных участников. В частности, для этой цели они способны заключать между собой или одновременно с типичными партнерами по обмену *соглашения о регулировании рынка* (соглашения о квотах и ценовые картели).

1. О положении на рынке целесообразно (хотя и не обязательно) говорить только в условиях денежного обмена, потому что только тогда становится возможным единое *числовое* выражение отношений. Шансы обмена благ в натуральной форме лучше и называть «шансами обмена». Даже при развитом денежном обмене отдельные виды объектов обмена имели и имеют рыночное хождение в самой разной степени (подробнее об этом мы здесь говорить не будем). Наибольшее хождение имеют предметы массового производства и потребления; наименьшее – случайно востребуемые уникальные объекты. Предметы потребления длительного пользования, которые могут использоваться в течение продолжительного периода времени, а также средства производства с долгосрочным или неопределенным периодом применения, и прежде всего – участки земли, пригодные для сельского или только лесного хозяйства [имеют рыночное хождение] в гораздо меньших масштабах, чем готовые продукты повседневного пользования или же средства производства, которые или быстро расходуются, или годятся лишь для однократного использования, или же обеспечивают быстрый возврат средств.

2. В экономическом отношении рациональный смысл *регуляции* рынка исторически возрастал вместе с ростом формальной рыночной свободы и универсальности рыночного хождения. Обусловленность *изначальной* регуляции рынка была отчасти традиционной и магической, отчасти родовой, отчасти военной, отчасти социально-политической, наконец, отчасти была связана с потребностями властителей. Однако здесь, во всяком случае, господствовали интересы, не связанные, а часто и вступающие в противоречие с тенденцией заинтересованных лиц на рынке максимизировать сугубо целерациональные *рыночные* шансы на получение дохода или благ. Эти регуляции исключали из рыночного хождения определенные объекты: 1) либо надолго, как магические (например, табу), родовые (например, наследственное имущество), сословные (например, феодальный лен) границы, либо на время, как, например, политика запрета повышения цен, скажем, на зерно в условиях голода. В других случаях продажа здесь была связана с предварительным предложением товара (родственникам, членам того же сословия, гильдии и цеха, согражданам), либо с установлением максимально возможных цен (регулирование цен во время войны), либо же, наоборот, с установлением минимально допустимых цен (например, минимальные гонорары при оказании услуг в рамках одного сословия – магам, адвокатам, врачам, – ниже которых они не могли опускаться). Эти регуляции: 2) исключали определенные категории лиц (дворянство, крестьянство, а при определенных условиях и ремесленников) из рыночной торговли вообще или торговли определенными объектами. Или: 3) посредством регуляции

потребления ограничивалась рыночная свобода потребителей (сословные ограничения потребления [Verbrauchsordnungen], рационирование, связанное с военной экономикой или периодами голода). Или: 4) ограничивалась рыночная свобода конкурирующих между собой лиц, ориентированных на извлечение дохода [Erwerbenden] в интересах определенных групп (профессий или цехов<sup>40</sup>). Или: 5) за политической властью (княжеская монополия) или за теми, кому она давала концессии (что типично для монополистов эпохи раннего капитализма), было зарезервировано использование определенных экономических шансов.

Из этих категорий регуляции рынка пятая была более всего рыночно-рациональной, т.е. способствующей тому, чтобы хозяйствование отдельных слоев, заинтересованных в рыночной купле и продаже благ, было ориентировано на положение на рынке, а первая – менее всего рыночно-рациональной. Что же касается других названных категорий, то они, в порядке убывания, препятствовали такой ориентации. Применительно ко всем этим регуляциям рынка наиболее *заинтересованными в свободе рынка* становились те потенциальные участники обмена, для которых было важным как можно более широкое рыночное хождение благ, независимо от того, заинтересованы ли они в их потреблении или в сбыте. *Волонтаристическое* регулирование рынка прежде всего и наиболее устойчиво обслуживали интересы извлечения *дохода*. Оно могло служить удовлетворению монополистических интересов, охватывая: 1) только шансы покупки и продажи (широко распространенные монополии торговцев); 2) шансы использования транспорта (судоходные и железнодорожные монополии), а также 3) производство благ (монополии производителей) и 4) предоставление кредита и финансирование (банковские монополии на условия кредитования). Из названных две последние [группы монополий] в наибольшей мере означали возрастание институционального [verbandsmäßiger] регулирования хозяйства. Однако, в противоположность изначальному, иррациональному регулированию, оно скорее планомерно ориентировано на положение на рынке. Волонтаристическое регулирование рынка, естественно, шло от тех заинтересованных лиц, обладавших фактической и весьма значительной распорядительной властью над средствами доставки, что позволяло им монопольно пользоваться формальной свободой рынка. Волонтаристические организации [Verbände] заинтересованных потребителей (потребительские союзы, закупочные товарищества), напротив, регулярно представляли тех, кто находится в слабой экономической позиции. Они были способны обеспечить своим членам сокращение издержек, но лишь в отдельных случаях и лишь локально ограниченным образом могли добиться эффективного регулирования рынка.

§ 9. *Формальной* рациональностью хозяйствования здесь будет называться мера технически возможного и действительно применяемого в хозяйствовании *расчета*<sup>41</sup>. *Содержательной* рациональностью, напротив, должна называться та степень, в которой обеспечение благами конкретных (каким бы то ни было образом ограниченных) *групп* людей производится

---

<sup>40</sup> Вебер имеет в виду следующее: «Цех воспитывал в своих членах “буржуазные” добродетели и в известном смысле ...являлся носителем “буржуазного” рационализма. Однако лишь в смысле “продовольственной политики” и в духе *традиционализма* со всеми вытекающими отсюда последствиями, в тех пределах, в которых действовало осуществляемое цехом регулирование хозяйственной жизни» [Вебер М. Протестантские секты и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения / Пер. М.И. Левиной. М.: Прогресс, 1990. С. 291]. – *Прим. перев.*

<sup>41</sup> Мы привыкли связывать веберовское понятие рациональности с калькуляцией. Но у Вебера есть два понятия: «Rechnung» – «счет», «расчет», и «Kalkulation» – «калькуляция». Даже если не искать между ними глубоких различий, удачная возможность точно воспроизвести в русском переводе оба термина позволяет читателю самостоятельно судить о терминологическом выборе автора. – *Прим. перев.*

посредством некоторого хозяйственно ориентированного социального действия с точки зрения (*любого рода*) постулатов оценки, которые применяются, применялись или могли бы применяться к такому обеспечению, независимо от характера этих постулатов. Эти постулаты в высшей степени многозначны.

1. Предлагаемая нами терминология должна послужить исключительно целям большей однозначности при использовании в этой проблемной области обиходного слова «рациональный». Она, впрочем, представляет собой лишь уточнение того, что всякий раз снова возвращается как проблема в рассуждениях о национализации [Sozialisierung]<sup>42</sup>, «денежных» и «натуральных» расчетах.

2. *Формально* «рациональным» хозяйствование будет называться в той степени, в какой свойственная всякому рациональному хозяйству «предусмотрительность» может быть выражена и действительно выражается в вычислениях и расчетах (причем сначала – совершенно независимо от того, как технически выглядят эти расчеты, т.е. выражены ли они в денежной или натуральной форме). Таким образом, это понятие *однозначно*, по меньшей мере в том смысле, что денежная форма представляет собой максимум этой *формальной* исчисляемости. Хотя однозначность здесь, конечно, тоже относительна, *ceteris paribus*<sup>43</sup>.

3. Напротив, понятие *содержательной* рациональности в высшей степени многозначно. Общим для разных его значений является только одно: формальный (относительно) однозначно устанавливаемый факт целерациональных *расчетов*, пусть даже производимых весьма адекватными техническими средствами, оказывается *недостаточным*, поэтому по отношению к хозяйству применяются этические, политические, утилитарные, гедонистические, сословные, эгалитарные или какие-либо иные *критерии*, и с ними *ценностно-рационально* или *содержательно* целерационально соизмеряют результаты хозяйствования (сколь бы «рациональны» они ни были с формальной точки зрения, т.е. с точки зрения расчета). Возможных ценностных критериев такого типа рациональности бесконечно много, и одну группу в этом множестве составляют социалистические и коммунистические ценностные критерии. Последние сами по себе неоднозначны (в некоторой степени это можно сказать обо всех этических и эгалитарных ценностных критериях) и всегда содержат в себе элементы социальной справедливости и равенства. (Сословная иерархия, услуги политической власти, особенно для актуальных военных целей, а также все иные мыслимые точки зрения в этом смысле одинаково «содержательны».) В отличие от этой содержательной критики хозяйственного *результата*, *самостоятельное* значение (на что, пожалуй, следует обратить внимание) может иметь этическая, аскетическая, эстетическая критика хозяйственного *образа мыслей* и хозяйственных *средств*. Для всякой такой критики «чисто формальный» результат денежного расчета может показаться второстепенным или даже враждебным ее постулатам (не говоря уже о последствиях специфического современного способа ведения расчетов). Здесь невозможно решение, возможны только констатация и фиксация того, что должно называться «формальным». Само понятие «содержательный» здесь тоже «*формальное*», т.е. в данном случае это абстрактное *родовое* понятие.

---

<sup>42</sup> Вероятно, под «социализацией» [Sozialisierung] здесь понимается обобществление в смысле перехода собственности в общественное владение. – *Прим. перев.*

<sup>43</sup> При прочих равных (*лат.*). – *Прим. перев.*

### **СПРОС НА ПРАВОНАРУШЕНИЯ И ПРАКТИКА КОНТРОЛЯ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ПРАВИЛ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ\***

**Халиуллина Лейсан Ильгизаровна**

Европейский университет в Санкт-Петербурге

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

В 1968 г. Гэри Беккер писал, что «теорий относительно факторов, определяющих количество преступлений, существует множество – начиная от формы черепа и генетической предрасположенности преступника и кончая обстановкой в семье и разочарованием в обществе» [Беккер 2003: 292]. Сам он предложил иной подход к правонарушению – подход, следующий «принципам традиционного для экономистов анализа» [Там же: 293]. Начиная с работ Беккера, преступники заняли прочное место в экономической теории, и концептуализированы были не как девианты, но как экономические агенты, в сущности, ничем не отличающиеся от других экономических агентов; преступления предстали как своего рода «отрасль народного хозяйства»<sup>1</sup>.

Авторы экономически ориентированных исследований, посвященных проблеме «преступления и наказания», однако, не уделяют достаточного внимания тем, кто отвечает за мониторинг и санкционирование правонарушителей. Рациональным и хозяйственным преступникам противопоставляются апатичные пересоциализированные правозащитники, которым отказано в экономической мотивации: по-прежнему аксиоматичным считается, что их занимают исключительно вопросы улучшения общественного благосостояния.

Не пора ли, как справедливо замечают в недавней обзорной статье о защите права государством [public enforcement of law<sup>2</sup>] Митчел Полински и Стивен Шейвел [Polinsky, Shavell: 329], сделать следующий логический шаг и «пересмотреть представление об оптимальной системе правозащиты, предположив, что защитники права действуют активно и заинтересованно»?

---

\* Работа является частью диссертационного исследования (научный руководитель В.В. Волков) и была написана в рамках аспирантского семинара «Экономическая социология» в Европейском университете в Санкт-Петербурге (весенний семестр 2004 г.).

<sup>1</sup> Напомним, что «преступники» и «преступления» получают у Беккера расширительное толкование: под общий заголовок попадают как «кража со взломом», так и «нарушение скоростного режима».

<sup>2</sup> Следует отличать от «неформальной защиты» [private enforcement]. Формальная защита права осуществляется государственно уполномоченными лицами, неформальная – заинтересованными сторонами без специальных прав и полномочий.

## Институт дорожного движения: правила и контроль

Институт дорожного движения – это система правил дорожного движения (далее ПДД) и формальных механизмов контроля за их соблюдением. Функция правил – обеспечение того, чтобы агенты трактовали сходные случаи взаимодействия сходным образом. Так, например, не существует такого явления, как «естественное предпочтение» при движении правой или левой стороны дороги, интуиция здесь помочь не может, зато поможет правило, предписывающее движение по той или другой полосе. Правила способствуют координации действий агентов, позволяя им экономить на принятии решений, уменьшая неопределенность.

Однако само по себе составление даже относительно полного и непротиворечивого свода правил не гарантирует того, что действия агентов будет всецело ими определены<sup>3</sup> – даже если это в их интересах. Поэтому в дополнение к системе правил предусмотрены также механизмы контроля. Контроль осуществляет особая организация, ответственная за мониторинг и санкционирование правонарушителей – Государственная автоинспекция дорожного движения (далее ГАИ).

Именно наличие формальных санкций, предусмотренных за нарушение правил, отличает «институт» как систему правил (такая трактовка встречается, в частности, в работах Д. Норта, Дж. Коммонса, О. Уильямсона) от «института» как совокупности социальных норм (Э. Ульман-Маргалит, Дж. Коулман) и «института» как равновесия (К. Менгер, Ф. Хайек). Полная структура правила [Crawford, Ostrom 1995] включает в себя пять составляющих: атрибут, цель, условия, элемент долженствования и формальные санкции.

Первые четыре элемента составляют содержание собственно правила, они перечислены в своде Правил дорожного движения Российской Федерации; последний элемент структуры правила – санкции за нарушение правил – определены в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях.

Собственно «контроль за соблюдением правил дорожного движения, а также нормативных правовых актов в области обеспечения безопасности дорожного движения» («Положение о Государственной инспекции безопасности дорожного движения Министерства внутренних дел Российской Федерации») находится в ведомстве подразделения Государственной автоинспекции – дорожно-патрульной службы (далее ДПС). Объектом нашего изучения стали именно инспекторы дорожно-патрульной службы<sup>4</sup>, в ходе эмпирического исследования у них было взято 14 экспертных и 15 антропологических (неструктурированных) интервью. Также осуществлялось включенное наблюдение (автор принимал участие в дежурствах инспекторов дорожно-патрульной службы). В работе используются выдержки из интервью и полевого дневника.

Как показывают данные, полученные в ходе исследования, применение санкций определяется *двумя основными факторами*: во-первых, экономической мотивацией инспектора дорожно-патрульной службы, который, будучи экономически активным агентом, стремится к максимизации полезности и экономии на издержках; во-вторых, ограничениями, налагаемыми на деятельность инспектора организацией, в которой он состоит. Организация

---

<sup>3</sup> Не гарантирует этого также и юридически грамотная интерпретация правил, которая, как предполагают некоторые исследователи, служит гарантией оптимального функционирования института в целом. Такой подход характерен, в частности, для юристов (что отмечает, например, К. Ллевелин в своей статье «Право и социальные науки – в частности, социология» [Llewelyn 1949]).

<sup>4</sup> Те из них, которые «дежурят на линии», а не выезжают по вызову на разбор ДТП (разделение функциональное).

выступает при этом в роли принципала, инспектор же является агентом. Таким образом, мы рассматриваем инспектора дорожно-патрульной службы и как эгоистического экономического агента, и как агента, зависящего от структурных ограничений, накладываемых на его деятельность организацией.

### **Издержки контроля**

*«Работа – врагу не пожелаешь. По каждой мелочи по полчаса споришь, а народ такой нахальный, раньше не так было, а сейчас поголовно. Светофоры у них не так работают, знаки не там стоят. Кабинетникам, им лучше, они не мокнут по суткам, тихо у них, светло. Иногда думаешь: брошу все...»*

В целом, многочисленные издержки, сопровождающие (и осложняющие) правоохранительную деятельность инспектора ДПС, можно поделить на две категории: издержки «упущенных возможностей» [opportunity costs] и процедурные издержки (напомним, что речь идет об издержках, которые несет именно инспектор, а не организация как целое).

Согласно ставшей уже классической формулировке Г. Беккера, «человек совершит преступление в том случае, если ожидаемая полезность от этого действия превышает полезность, которую он мог бы получить, используя свое время и силы иным образом» [Беккер 2003: 293]. То же справедливо и для любого другого действия, в том числе и правоохранительного. *«Человек, когда на работу устраивается, уже заранее определяет дополнительный приработок. Тот, который выбирает профессию инспектора, ...получает власть над людьми. ...Потом экономический момент: появляется реальная возможность поправить финансовое положение...»* Доход от правоохранительной деятельности, по мнению респондентов, не слишком велик (*«Ну ты сама подумай, человек женатый может прожить на такую зарплату, две тысячи в месяц? Ну это дай бог полмесяца как-нибудь перекантуешься, а потом чего делать?»*). В то же время дополнительный доход, который инспектор мог бы получить, потратив «время и силы» на неформальное санкционирование, получение административной ренты, очевидно превышает его основной доход.

При этом оформление протокола в соответствии со всеми формальными правилами исключает возможность получения ренты, и наоборот. Как сформулировал один из респондентов, *«или протокол – или взятка»*: применение к водителю формальных санкций исключает возможность применения неформальных. Таким образом, каждый оформленный протокол – это упущенная возможность реализации собственных экономических интересов инспектора. Неформальное санкционирование, напротив, предоставляет ему такую возможность. Зачастую инспектор останавливает машины исключительно с целью получения административной ренты, не будучи в состоянии «нормативно» санкционировать правонарушителя. Четкие критерии отбора машин для «доения» при этом, по-видимому, отсутствуют: *«он [инспектор] сначала работает по плану, а потом по ходу: если, положим, попался сговорчивый, ...вот он, например, останавливает нарушителя, а тот к нему обращается со словами: “Браток, спешу...”, ну, дальше понятно... Инспектор, видя его покладистость, готовность заплатить штраф на месте, принявшись, удостоверившись в отсутствии запаха спиртного (а если тот выпил – дело более крутое и дорогое), предположим, ему говорит: “Ты что, взятку даешь?”, достает бумаги, начинает оформлять документы. Начинается торг. Ну, или сразу, если доволен, отпускает»*. При этом существует возможность того, что за одно и то же нарушение человек многократно будет подвергнут санкционированию – формальному или неформальному. Для этого существует особая система «доения». *«Это, как правило, на трассах, но и в городе тоже можно. Я, там, затормозил кого-нибудь, а потом сообщаю по рации следующему: “К тебе едет побитая машина такая-то”. Они заранее выходят и “дят”. Самое главное: если водитель дает взятку, таких вот и предпочитают»*.

Процедурные издержки поимки и наказания – менее однородная категория издержек, которая включает в себя, во-первых, издержки доказательства правонарушения самому правонарушителю и, во-вторых, издержки оформления соответствующих документов. Способность быстро и грамотно доказать факт правонарушения имеет большое значение. *«Доказательство правонарушения – вещь крайне важная, от нее многое зависит. Если сможешь доказать человеку, что он нарушил – это одна вещь, не сможешь – совсем другая»*. Нарушение даже такого довольно дорогого правила<sup>5</sup>, каким является значительное превышение скорости (при превышении скорости более чем на 60 км/ч штраф составляет 3–5 МРОТ («Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»)), останется безнаказанным, если у инспектора отсутствуют специальные технические средства – скоростемеры (выдержка из моего дневника: *«Мы стоим на перекрестке. Мимо проносится джип. Я спрашиваю, почему мы не можем его остановить, ведь у него явное нарушение скоростного режима. “Он будет все отрицать, не докажешь, потому что нет радара. Ну ладно, остановлю. А на что же мне ему указывать, на свой глаз, что ли? А дальше что? ...Опытный инспектор ...без радара даже останавливать не будет, потому что это просто нереально, бесполезно”»*). Технические средства фиксации правонарушения (видеосъемка, вышеупомянутые скоростемеры) являются не просто средствами усовершенствования мониторинга, но и позволяют существенно снизить процедурные издержки оформления правонарушений, что очень важно для склонных к оппортунизму инспекторов, поскольку *«доказывать нарушения вообще в настоящее время очень сложно стало в связи с тем, что образование повышено. ...Инспектор, в принципе, на линии общается от рядового водителя, скажем, грузовика, до профессора юридических наук, который знает все тонкости и уловки в АК [Административный кодекс о правонарушениях], и... это... знает правила дорожного движения»* (широкий доступ к стратегически важной информации, по-видимому, нежелателен, инспектору выгодно быть единственным компетентным лицом).

Также существенны и издержки составления протокола, содержащего, по мнению респондентов, избыточное количество пунктов. Оформление одного, пусть даже пустякового, нарушения, отнимает изрядное количество времени и предполагает определенный расход. *«Количество пунктов в протоколе и постановлении сказывается на работе инспектора, очень даже сказывается. На составление одного протокола уходит порой больше часа. Отсюда у ИДПСа 1–2 правонарушителя в день”*. Бывают такие случаи, когда люди спрашивают: *“А вы про мои болезни спросить не хотите?”*. К тому же штрафные санкции за отдельные виды правонарушений (например, переход дороги в неположенном месте) до такой степени незначительны, что не окупают расходов на оформление правонарушения: *«Вот останавливаешь пешехода на красный свет, ну, скажем, он такой правильный, хороший, даже паспорт с собой носит в кармане все время, и вот ты ему быстренько так выписываешь квитанцию, и пошел он дальше. И что? И все, не потащит он эти пятьдесят рублей, и ничего ему за это не будет, потому что за пятьдесят рублей никто не станет за ним бегать, чтобы он заплатил, никому он не нужен. И останавливать его тоже смысла нет, пешеходов сейчас вообще почти не останавливают. Потому что чернила дорожке стоят, и бумага, которую ты ему пишешь. Они больше стоят, чем пятьдесят рублей»*.

Деятельность по производству правонарушителей (т.е. юридических фактов правонарушений), по мнению респондентов, весьма убыточна, чего не скажешь о «нецелевом» использовании полномочий. Неформальное санкционирование выглядит куда более рентабельным. Очевидно, что появление правонарушителей для контролирующей стороны (не говоря уже о стороне контролируемой) невыгодно. В таком случае откуда же берутся правонарушители? В следующей части работы дается ответ на этот вопрос.

---

<sup>5</sup> Одного из тех, по которым ведется «специальная работа».



## Правила и инструкции

*«Основное, на что ориентируется инспектор ДПС – это правила дорожного движения»*

И это действительно так. Институты имеют значение: основная инстанция, к которой апеллирует инспектор при доказательстве правонарушения, – это правила дорожного движения. В определенном смысле сами правила и производят правонарушителей. Нарушить можно лишь существующие правила<sup>7</sup>.

Однако нарушение далеко не каждого правила санкционируется. Контроль за соблюдением правил дорожного движения осуществляется не тотальный, а выборочный. В принципе, инспектор всегда может обвинить водителя в нарушении того или иного правила (*«Есть же анекдот, советский еще. Принимали на работу в милицию. Говорят ему: работа сложная, ответственная, опасная, а главное – ты должен грамотно составить протокол задержания. Дают задание: вот стоит телеграфный столб, ты его задержал. Что ты напишешь в протокол? Испытуемый подошел к столбу, обошел его и говорит: “Первое, на что бы я обратил внимание: окопался. Потом: пьянствуешь, рюмки сушишь (фарфоровые изоляторы, они же доньшком вверх). Третье: наладил связи за границей”.* Ему говорят: *“Молодец, годишься”.* Если задаться целью, можно выявить очень много, всегда найдется повод, чтобы придаться. Да любую машину останови – чего-нибудь да выявишь»), но далеко не всегда это делает. Подобная толерантность отчасти объясняется существованием вышеупомянутых процедурных издержек контроля. При этом контроль за соблюдением определенных категорий правил дорожного движения сопровождаются большими издержками, для других правил издержки меньше. Так, издержки выше в случае, если правило сформулировано нечетко, неартикулировано: *«Намного проще, когда есть ограничение скорости – вот 50, а человек едет 62. Все, ему уже спорить как-то и смысла нет. Ну вот он начинает, конечно, что вот, машин нет. Но само существо нарушения он уже не оспаривает. И вот, например, обгон в конце подъема при ограниченной видимости. Если начнешь одному человеку доказывать, на это уйдет 15–20 минут. А когда ты быстро сел, написал протокол, человек со всем согласен, все согласны, довольны, счастливы».*

Однако основная причина того, что контроль за соблюдением правил осуществляется селективно – это организационные ограничения. Максимизирующие индивиды вписаны не только в существующие институциональные рамки, на них оказывают действие и конкретные ограничения, установленные организацией, к которой они принадлежат. Таким образом, для того чтобы проанализировать организацию, надо также проанализировать и конкретные ограничения, регулирующие ее деятельность<sup>8</sup>. Организационные ограничения работы инспектора ДПС определяют, во-первых, категории участников дорожного движения, правонарушения которых не могут стать достоянием официальной статистики<sup>9</sup>, и, во-вторых, они формируют то, что может быть названо спросом на правонарушения<sup>10</sup>.

---

<sup>7</sup> В этом заключается специфика институциональных правил: они не только ограничивают агентов, но и предоставляют им определенные возможности.

<sup>8</sup> Инструкции сформулированы в документах для служебного пользования, доступ к которым ограничен, поэтому в работе используются данные интервью.

<sup>9</sup> Напомним, что речь идет об административных правонарушениях.

<sup>10</sup> В некоторых российских регионах они также определяют, нарушение каких правил подлежит санкционированию, а каких – нет. *«Селекция, естественно, проводится. Есть более грубые и менее грубые правонарушения. В последнее время работают по грубым, от которых ущерба больше, и штраф за них больше, хотя должен быть еще больше, и*

Отбору подлежат не только правила, но и контролируемые агенты. «Если практически все хозяйствующие субъекты в рамках существующей системы формальных правил могут быть уличены в нарушении того или иного закона, постановления или другого нормативного акта, а возможности государства по обеспечению соблюдения правил ограничены» [Шаститко 2002: 46–47), то логичным следствием этого явится селективное наказание. Причем эта селективность самым очевидным образом не является основанной на случайной выборке. Остановить можно далеко не любую машину. Существует категория участников дорожного движения, к которым санкции не применяются. Пользуясь словами респондентов, это «каста неприкасаемых».

В первый же день «дежурства» на линии *«мы пытались поймать сотрудника ФСБ на вишневой шестерке (ехал на красный свет). Номера у машины обычные, вид тоже совсем обыкновенный. Он отказался остановиться, начали погоню, догнали его на втором перекрестке, он включил “световую сигнализацию”: попеременное мигание поворотниками. В принципе, он должен был остановиться, но не стал. Сделать ему, как выяснилось, тоже ничего нельзя. Можно проверить у него удостоверение, сверить агрегаты и уточнить номер “непроверяйки”<sup>11</sup> – если остановится, но не более, даже если он нарушил. То есть можно, конечно, сделать запись в журнале, но это никуда не пойдет, да и в “управе” [Центральное Управление ГАИ] за такое тоже по головке не погладят. В статистике правонарушений вряд ли появятся сведения о том, что было “поймано” столько-то сотрудников ФСБ».*

Помимо сотрудников спецслужб, подобное ограничение распространяется на дипломатические машины, поскольку салон данного автомобиля является частью иностранного государства. Существуют также особые серии номеров (правительство, администрация), являющиеся отличительным признаком транспортных средств, «поведение» которых контролю не подлежит. Серии эти разнятся от региона к региону и указаны в документах для служебного пользования.

Другое организационное ограничение, которое непосредственно формирует статистику, – это «план» по правонарушениям. В отличие от первого, определяющего, кого следует оставить безнаказанным, «план» – ограничение позитивное, он предписывает, какое количество правонарушителей, совершивших определенные правонарушения, следует произвести. *«Все говорят, что его [«плана»] не существует, но это не так, ты не верь. Его не может не быть. Есть определенная статистика, которую надо выполнять. Его определяет управа, потом выполнения требуют, требуют, требуют. Показатели показывают, что все год от года улучшается, растет количество раскрытых преступлений. Протоколов никогда не бывает слишком много. Составляются только нужные, по другим делам протоколы вообще не составляются. ...На день выдается определенное количество протоколов. Три, например, на превышение скорости, три – переход на красный свет».* Интересно, что протоколы – *«это документы строгой отчетности, за которые надо отчитываться в любом случае: то есть куда он делся, как делся, при каких обстоятельствах. Выдаются, грубо говоря, двадцать пять протоколов, в ночь и десяти хватит».* Фиксации подлежит, таким образом, не количество реальных случаев правонарушения, а количество протоколов.

---

*скоро будет еще больше. ...Сейчас упор идет только на грубые правонарушения: скорость, “встречка”, н/с [управление транспортным средством в состоянии алкогольного опьянения]. Всего десять пунктов».*

<sup>11</sup> «Розовая карточка», которая существенно ограничивает права инспектора: *«Я [инспектор] не имею права проверить документы у лица, управляющего транспортным средством, лиц, находящихся в автомобиле, не имею права проверить документы на перевозимый груз, не могу осмотреть данный груз».*

Графы, предусмотренные «планом», обязательны для заполнения, «*поэтому проводятся недели, декадни, объявляют операции какие-то плановые (операция “Автобус”, операция “Пешийход”). Организуют передвижные штабы, где тех же пешеходов ловят: на перекрестке с четырех сторон ставят дружинников, инспекторов и останавливают детей, пенсионеров. Там очень маленький размер наказаний, там взяток нет, поэтому все это работает на отчетность. Берутся исходные данные за прошлый год, там, провели столько-то рейдов, прибавляют сколько надо – и вперед.*».

Хотя у «плановых» машин (как и у «дойных») нет особых критериев идентификации, некоторые закономерности все же можно выявить. Например, «*для выполнения плана лучше всего подходят пенсионеры на разбитых машинах, с которыми проще говорить и которые согласны с любым мнением инспектора, лишь бы отпустил быстрее. Платить они не могут, поэтому он и дифференцирует. ...Выбирать лучше опять-таки машины с частными номерами, потому что за машинами от предприятий кто-то стоит (серия “В” означает, например, что машина не частная).*».

Организационные и институциональные ограничения деятельности инспектора также не следует рассматривать как экономически нейтральные. Правда такого утверждения более очевидна, когда речь идет об институциональных ограничениях, которые, по замыслу, создаются с тем чтобы способствовать благосостоянию всех агентов, и менее очевидна, когда мы рассматриваем организационные ограничения. Тем не менее, можно с большой степенью уверенности утверждать, что организационные ограничения зачастую производятся с целью максимизации благосостояния организации в целом. Наиболее очевидный пример тому – вышеупомянутая «плановая» политика. Средства, полученные в результате применения мер административной ответственности, пополняют доходную часть бюджетов. Поэтому «*не может быть так: сегодня штрафов нет, завтра есть. Чтобы бюджет не лопнул, спускают сверху план.*» Бюджет должен быть стабильным, изменения предсказуемы. «План» существует, поскольку существует бюджет, и наоборот.

По мнению респондентов, разница в количестве нарушений правил дорожного движения в различных регионах Российской Федерации во многом объясняется разной финансовой политикой в сфере обеспечения безопасности дорожного движения: «*есть регионы, в которых штрафные средства расходуются на местах [и регионы с централизованной финансовой политикой]. ...Почему вот не свирепствует ГИБДД в Питере? Потому что штрафы уходят в бюджет, они их не видят, а у нас штрафы остаются в ведении того же ГИБДД, отсюда и статистика.*».

### **Спрос на правонарушения**

Ежегодно множество людей нарушают правила дорожного движения. Однако далеко не каждый водитель становится правонарушителем. На то есть два основания. Во-первых, водители стремятся к минимизации издержек, связанных с нарушением правил: не каждый пойдет на совершение преступления, если это дорого стоит. Таким образом, нарушение правил дорожного движения, как и противоправное действие вообще – одна из форм рационального действия. Как показал Беккер, «существует функция, задающая соотношение между числом преступлений, совершенных любым конкретным человеком, с одной стороны, и, с другой стороны, вероятностью того, что он будет пойман, строгостью наказания в случае поимки и другими переменными, например, размером дохода, который этот человек смог бы получить, если бы занимался законной деятельностью или иными видами незаконной деятельности, частотой задержаний, окончившихся безрезультатно, и его готовностью совершить противоправное действие» [Беккер 2003: 293]. Потенциальный правонарушитель, как предполагается, производит калькуляцию возможных выгод и потерь от совершения правонарушения, выбирая оптимальное для себя поведение. В результате формируется то, что Беккер называет *предложением преступлений* [Там же].

Во-вторых, каково бы ни было настоящее предложение преступлений, юридически преступниками станут лишь немногие. Описание условий оптимальности поведения правонарушителей должно быть дополнено описанием оптимальности поведения контролирующей организации. Необходимо отказаться от априорного допущения, которое идентифицирует интересы абстрактного «государства в целом» и интересы государственных контролирующих организаций. Эти интересы отнюдь не совпадают. Контролирующие организации и агенты, их образующие, имеют и реализуют собственную функцию полезности. В отношении организаций государство выступает в роли принципала, делегирующего определенные права и полномочия. Организации же в отношении государства являются агентами, которые в своих целях используют неизбежно возникающий дефицит контроля и асимметрию информации.

Количество преступлений является функцией не только указанных Беккером факторов, но и непосредственно зависит от того, что мы называем спросом на преступления. Совокупность вышеописанных факторов – экономической мотивации инспектора (предписывающей ему экономить на издержках и максимизировать полезность), институциональных и организационных ограничений его деятельности – определяет этот спрос.

В значимости такого фактора, как спрос на правонарушения, убедиться легко. Можно предположить, что в отсутствие плана высокие издержки правоохранительной деятельности и, одновременно, существенный размер «альтернативной» административной ренты сформировали бы нулевой спрос на правонарушения. В таком случае, каким бы высоким ни было предложение преступлений, количество преступлений, зафиксированных статистикой (а иным способом подсчета мы, к сожалению, не располагаем: преступник далеко не всегда сам знает о своем правонарушении), было бы также равно нулю.

В действительности имеет место как положительное предложение преступлений, так и положительный (несмотря на издержки) спрос на них. Из числа «предложенных» правонарушений контролирующий орган отбирает и формально санкционирует лишь некоторые необходимые (например, определенное число пешеходов, перешедших дорогу на запрещающий сигнал светофора, или нарушителей скоростного режима), прочие же правонарушения «спросом» не пользуются (так, практически не контролируется в настоящее время пристегивание ремней безопасности или проезд на переднем сидении автомобиля лиц моложе четырнадцати лет). Следует заметить, что речь идет именно о селективном отборе случаев, а не о фабрикации правонарушений. При отсутствии специальной мотивации или ориентировок производство правонарушений «с нуля» сопряжено с существенными процедурными издержками и, по словам респондентов, почти не практикуется.

Таким образом, спрос на правонарушения зависит, с одной стороны, от предложения преступлений (которое в свою очередь представляет собой функцию от вероятности и суровости наказания, а также «иных факторов»), с другой – на него оказывают влияние план, мотивация инспектора и административные ограничения его деятельности. Следует сделать два уточнения. Во-первых, вероятность санкционирования отличается для разных категорий агентов. Для некоторых из них вероятность быть пойманными и наказанными равна нулю, даже в случае совершения ими административного нарушения, для прочих же вероятность колеблется в зависимости от множества факторов (таких, например, как марка автомобиля, его региональная принадлежность, социальный статус, национальная принадлежность его владельца и т.п.). Во-вторых – и это более важно, – цена нарушения правила (и, соответственно, размер санкций) представляет собой не константу, а переменную величину, которая достигается в результате соглашения, после определенного торга. Это не количество МРОТ, указанное в Административном кодексе, а эмпирическая величина, результирующая многих факторов. Потенциальному преступнику, калькулирующему возможные потери и выгоды от правонарушения, следует ориентироваться именно на нее.

Для того чтобы «оказаться» преступником, недостаточно просто совершить правонарушение. Санкции не следуют автоматически. Ответственность за их применение несут отнюдь не безличные «механизмы контроля», а люди, функционирующие в лучших традициях человека экономического, которому явно несколько преждевременно отказали в прописке на территории экономической социологии: тот вполне жизнеспособен и пригоден для самых различных аналитических целей.

## Литература

*Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшникова; предисл. М.И. Левина. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.

*Латов Ю.В.* Экономика преступлений и наказаний: тридцатилетний юбилей // Истоки. Вып. 4. М.: ГУ–ВШЭ, 2000. С. 228–270.

*Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

*Шаститко А.* Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) // Вопросы экономики. 2002. №1. С. 32–50.

Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

*Crawford S.E.S., Ostrom E.* A Grammar of Institutions // American Political Studies Review. 1995. Vol. 89. No. 3. P. 582–596.

*Llewellyn K.N.* Law and the Social Sciences – Especially Sociology // American Sociological Review. 1949. Vol. 14. No. 4. P. 451–462.

*Polinsky M., Shavell S.* Public Enforcement of Law // Encyclopedia of Law and Economics. <http://www.law.uchicago.edu/Lawecon>

## Нормативные акты

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.01 г. (№ 195-ФЗ)

Наставление по работе дорожно-патрульной службы Государственной инспекции безопасности дорожного движения Министерства внутренних дел Российской Федерации (с изменениями от 21.06.99 г., 10.09.01 г.). Приложение к приказу МВД РФ № 297 от 20.04.99 г.

Положение о Государственной инспекции безопасности дорожного движения Министерства внутренних дел Российской Федерации (утверждено Указом Президента Российской Федерации № 711 от 15.06.98 г.).

### ФАКТОРЫ И ТИПЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ АЛКОГОЛЯ И ТАБАКА В РОССИИ

Демьянова Анна Андреевна

аспирант Государственного университета – Высшей школы экономики

Email: [anna.dem@nm.ru](mailto:anna.dem@nm.ru)

#### **Введение. Проблема, цели и задачи исследования**

На сегодняшний день в России опубликовано немного работ, посвященных проблеме аддиктивного поведения, т.е. потребления одного или нескольких наркотических средств (в частности, алкоголя, сигарет), протекающего на фоне измененного состояния сознания. Между тем эта проблема актуальна в России уже на протяжении многих десятилетий: аддиктивное поведение, особенно курение и потребление алкоголя, имеет широкое распространение среди российского населения.

Российская статистика фиксирует серьезный «размах» негативных последствий влияния алкоголя на здоровье населения: в 1993–2000 гг. 283 тыс. человек умерли от отравления алкоголем, свыше 70 тыс. умерли от алкогольной болезни. При этом к концу 1990-х гг. алкоголизация как причина смертности среди трудоспособного населения по значимости вышла на первое место, опередив сердечно-сосудистые заболевания и новообразования. Что касается криминального поведения во время алкогольного опьянения и его последствий, то и здесь статистика неумолима: за тот же временной отрезок 160 тыс. человек убито лицами, находящимися в состоянии опьянения, около 80 тыс. человек погибло на дорогах по вине пьяных водителей [Заиграев 2001].

В России аддиктивное потребление имеет свой характер, свои особенности и дополнительные предпосылки. Совокупность экономических и материально-бытовых проблем, выливающих в социальную неуверенность, психологическое неприятие бытовой неустроенности, стимулируют потребность ухода от реальности, изменения настроения, что часто находит выход в потреблении наркотических средств.

Проблема алкоголизма в России имеет столь массовый характер также в силу культурных особенностей нашей страны, делающих потребление алкоголя частью повседневной жизни. «Преобладание в массовой психологии отношения к потреблению спиртного как обязательной норме поведения при определенных обстоятельствах придает ему привычный и социально одобряемый характер» [Там же]. Решением этой проблемы государство занималось на протяжении всего предыдущего столетия, но проводимая политика не только не дала нужных результатов, но даже усугубила и без того неблагоприятную ситуацию. Основная причина в том, что при ограничении предложения или повышении цен уровень спроса на наркотические средства сохранялся. Именно поэтому особенно интересно рассмотреть причины аддиктивного поведения и их особенности в зависимости от различных групп населения, что будет способствовать выявлению наиболее эффективных методов борьбы с таким поведением и снижения спроса на наркотические вещества.

В данной работе рассматривается потребление только двух типов наркотических средств: табака и алкоголя, так как потребление именно этих средств имеет «богатую» историю и наиболее широкое распространение в нашей стране. Именно эти наркотические средства в настоящий момент наиболее доступны для населения.

*Цель* данной работы – изучение типов и факторов потребления алкоголя и табака в России. Работа решает следующие *задачи*.

1. Выявление типов потребления алкоголя в зависимости от конкретных спиртных напитков (водка, пиво, самогон, сухое вино, шампанское, крепленое вино и другие напитки).
2. Выявление факторов потребления алкоголя и табака:
  - a) влияющих на вероятность потребления алкоголя и сигарет;
  - b) влияющих на частоту потребления алкоголя и сигарет;
  - c) влияющих на количество потребляемого алкоголя и сигарет.
3. Выявление факторов, влияющих на потребление алкоголя и табака различными группами населения (влияние пола, места жительства).

### **Гипотезы**

Анализ работ зарубежных экономистов и социологов в области аддиктивного поведения позволяет выдвинуть ряд предположений о его возникновении и развитии. В данной работе будет осуществлена проверка следующих гипотез.

1. Различные виды аддиктивного поведения взаимосвязаны. Р. Джессор и С. Джессор доказали, что индивиды, потребляющие марихуану, с большей вероятностью, чем остальные, испытывают трудности, связанные с чрезмерным потреблением алкоголя [Jessor, Jessor 1977]. Д. Кэндел утверждает, что аддиктивное поведение одного типа переходит в аддиктивное поведение другого типа, и выделяются четыре стадии потребления наркотических средств: 1) потребление пива и вина; 2) потребление сигарет и (или) крепких спиртных напитков; 3) потребление марихуаны; 4) потребление других нелегальных наркотиков [Kandel 1975]. В данной работе будет осуществлена проверка следующей гипотезы: *потребление алкоголя и сигарет взаимосвязаны*: те, кто потребляет спиртные напитки, с более высокой вероятностью являются курящими и наоборот. Кроме того, предполагается наличие взаимосвязи между частотой и количеством потребления алкоголя и частотой курения.
2. В статье М.Е. Поздняковой [Позднякова 2001] отмечается, что потребление наркотиков в большей степени распространено среди мужчин, чем среди женщин. Несмотря на то что доля женщин-наркоманок в последние годы растет (на сегодняшний день эта цифра в 23 регионах России колеблется от 12 до 30% по сравнению с 2–7% в конце 1980-х гг.), соотношение между женщинами и мужчинами-наркоманами в России составляет 1:7. В данной работе выдвигается предположение о том, что *потребление алкоголя и сигарет также в большей степени распространено среди мужчин, чем среди женщин*. Предположительно, мужчины демонстрируют более высокие показатели частоты и количества потребления алкоголя и сигарет, чем женщины; при этом женщины предпочитают более слабые алкогольные напитки.

Кроме того, на потребление наркотиков среди мужчин и женщин влияют разные факторы. В частности, М.Е. Поздняковой выявлено, что инициация потребления наркотиков именно у женщин может быть спровоцирована желанием удержать партнера [Там же], а в работе Б. Флэя [Flay 1994] показано, что на потребление аддиктивных средств девушками, по сравнению с молодыми людьми, большее влияние оказывают родители. Поэтому в данной работе будет рассматриваться влияние разных факторов на курение и потребление алкоголя как всеми респондентами, так и отдельно мужчинами и женщинами.

3. Традиционное восприятие гендерных ролей усиливает гендерные различия в отношении потребления алкоголя и проблем, связанных с ним [Huselid, Cooper 1992]. Исследование 2052 подростков (13–19 лет) в г. Буффало и Нью-Йорке показало, что традиционное

восприятие распределения мужских и женских ролей положительно влияет на потребление алкоголя мужчинами и отрицательно – на потребление алкоголя женщинами. В данной работе будет осуществлена проверка *влияния установок в отношении гендерных ролей на параметры потребления алкоголя и сигарет*: факт потребления (курит / не курит, пьет / не пьет), частоту и количество потребления. В качестве установок анализируется позиция респондента о том, «должна ли жена работать» или скорее «должна быть домохозяйкой».

4. Повышение цен отрицательно влияет на потребление алкоголя [Grossman et al. 1993]. Кроме того, как показывает опыт превентивной политики (в частности, 1919 г.), повышение цен на алкоголь может повлечь за собой замену потребления качественного алкоголя более дешевыми субститутами. Поэтому можно предположить, что *уровень дохода влияет на потребление алкоголя и сигарет*: наименее чувствительные к цене аддиктивного средства группы (более высокодоходные) склонны потреблять сигареты и алкоголь с большей частотой и в больших количествах. Предполагаются различия в предпочтениях типов потребляемого напитка / сигарет среди различных доходных групп: например, среди низкодоходных групп наиболее популярными будут напитки низкого ценового сегмента (например, самогон) и более дешевые типы сигарет (например, сигареты без фильтра).
5. Согласно выдвинутой Г. Беккером теории рациональных пристрастий [Беккер 2003], индивиды, попавшие под зависимость от наркотического вещества, могут быть охарактеризованы отсутствием ориентации на будущее. Таким образом, предполагается следующее *влияние ориентации на будущее в целом на потребление алкоголя и сигарет*:
  - а) индивиды, наиболее *оптимистично* настроенные в отношении будущего уровня жизни, в меньшей степени склонны курить и потреблять алкоголь, а также склонны потреблять алкоголь и сигареты с более низкой частотой, в меньших количествах. Оценка уровня «оптимистичности» в данной работе произведена на основе индекса, фиксирующего настроения респондента в отношении карьерных перспектив в ближайшем будущем (в течение 12 месяцев), уровня жизни респондента и его семьи, а также уверенности в своих силах «изменить жизнь к лучшему»;
  - б) люди с более высоким уровнем *образования* в меньшей степени склонны курить и потреблять алкоголь. Кроме того, они скорее всего являются приверженцами слабоалкогольных напитков и (или) склонны потреблять алкоголь и сигареты с более низкой частотой, в меньших количествах;
  - в) люди, обучающиеся или обучавшиеся за последние 2 года на *профессиональных курсах*, курсах повышения квалификации, в меньшей степени склонны курить и потреблять алкоголь и скорее всего являются приверженцами слабоалкогольных напитков и (или) склонны потреблять алкоголь и сигареты с более низкой частотой, в меньших количествах.
6. Теория социального обучения [Peirce et al. 1994] гласит, что личностные ресурсы (в частности, уровень самооценки) оказывают влияние на состояние депрессии, а затем и потребление алкоголя. В данной работе проверяется предположение о влиянии *самооценки* (субъективной оценки материального положения, профессиональной квалификации, воспринимаемого отношения окружающих) на потребление алкоголя и сигарет: люди с более высокой самооценкой в меньшей степени склонны курить и потреблять алкоголь и скорее всего являются приверженцами слабоалкогольных напитков и (или) склонны потреблять алкоголь и сигареты с более низкой частотой, в меньших количествах.



7. Также будет осуществлена проверка *влияния общей удовлетворенности жизнью и материальным положением на настоящий момент* как еще одного «личностного» фактора депрессии, потребления алкоголя и сигарет: предположительно, люди, более удовлетворенные жизнью в настоящий момент, в меньшей степени склонны курить и потреблять алкоголь и скорее всего являются приверженцами слабоалкогольных напитков и (или) склонны потреблять алкоголь и сигареты с более низкой частотой, в меньших количествах.
8. Согласно теории социальных обручей [social control theory] Т. Хирши, ряд факторов оказывают сдерживающее влияние на аддиктивное поведение [Hirschi 1969].
- a. Фактор *«занятости»*: наиболее занятые люди в меньшей степени склонны к аддиктивному поведению. Мы протестируем влияние *рабочего времени* на потребление алкоголя: люди, проводящие на рабочем месте более продолжительное время, в меньшей степени склонны злоупотреблять алкоголем. Влияния занятости на потребление сигарет, предположительно, не будет выявлено: например, влияние данного фактора на потребление марихуаны не подтвердилось, и была выдвинута гипотеза о том, что этот фактор оказывает «сдерживающее» влияние только на более время- и энергоемкие типы аддиктивного поведения, такие, как потребление алкоголя [Ginsberg, Greenley 1978].
  - b. Фактор *«приверженности»* социальным институтам, целям и формам поведения, принятым в обществе (в качестве примера фактора «приверженности» Т. Хирши приводит ориентацию подростка на продолжение обучения в школе и получения престижной в данном обществе профессии). Мы протестируем следующие гипотезы о влиянии фактора «приверженности» институтам *религии и брака*:
    - 1) более религиозные люди в меньшей степени склонны злоупотреблять алкоголем и табаком. Помимо этого предполагается наличие влияния конкретного вероисповедания на потребление алкоголя: среди мусульман значительно чаще, чем среди представителей других конфессий встречаются люди, в меньшей степени склонные к потреблению алкоголя;
    - 2) состояние в браке отрицательно повлияет на потребление алкоголя и сигарет.
  - c. Фактор *наличия детей*: предполагается, что индивиды, имеющие детей, в меньшей степени склонны к потреблению алкоголя и курению.
9. Согласно концепции дифференцированной ассоциации и социального обучения [Akers et al. 1979], на аддиктивное поведение индивида оказывает влияние его окружение. Индивид перенимает модели поведения, наблюдаемые в его ближайшем окружении с большей частотой, более продолжительное время, появившиеся раньше в его жизни и (или) из более привлекательного, престижного источника. Таким образом, предполагается влияние *потребления алкоголя и сигарет супругом* (как представителем ближайшего окружения) на потребление этих аддиктивных средств индивидом: это касается как «факта курения и потребления алкоголя» (респонденты, чьи супруги курят или потребляют алкоголь, с большей вероятностью склонны к такому потреблению), так и моделей потребления аддиктивных средств (частоты, количества).
10. Будет проверена гипотеза о влиянии *места жительства* на потребление алкоголя: предполагается, что в наименее материально благополучных районах чаще встречается «проблемное» потребление алкоголя (в частности, в селах алкоголь потребляют в больших количествах и более популярными являются более дешевые спиртные напитки).

11. Согласно гипотезе Д. Паркера и Дж. Броди, представители *определенных профессий* (в частности, те, чья работа не требует решения сложных задач и не предполагает контроль результатов) в большей степени склонны к потреблению алкоголя [Parker, Brody 1982]. Отсюда мы предполагаем, что рабочие в большей степени склонны к потреблению алкоголя и курению.
12. *Существует два типа потребления спиртных напитков*: первый объединяет крепкие напитки (водка, самогон и т.п.); второй включает слабоалкогольные напитки (винные напитки, пиво и т.п.). Возможно, будет выявлен третий тип потребления, в который войдет только пиво как не относящееся к крепким алкогольным напиткам и винным напиткам.

### Описание базы данных

Работа выполнена на базе данных 9-й волны Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), проводившейся осенью 2000 г. Мы анализировали индивидуальные карточки членов домохозяйства, при этом с учетом специфики исследования введено ограничение по возрасту: рассматривалось аддиктивное поведение только респондентов от 16 лет и старше. Объем выборки с учетом возрастного ограничения в девятой волне составляет 8702 респондента.

### Результаты эмпирического анализа

#### *Статистика потребления алкоголя и сигарет*

На основе вопроса «В течение последних 30 дней вы употребляли алкогольные напитки?» были выделены группы «потребляющих алкоголь» и «не потребляющих алкоголь». Соотношение этих групп в 9-й волне РМЭЗ следующее.

Таблица 1. Потреблявшие алкоголь за последний месяц, %

В течение последних 30 дней Вы употребляли алкогольные напитки?	%*
Да	52,1
Нет	47,9
Общее (без пропущенных данных)	100,0

\* Здесь и далее указаны действительные проценты, без пропущенных данных.

Как видно из табл. 1, потребление алкоголя достаточно распространено: более половины опрошенных (52,1%) потребляли те или иные типы алкогольных напитков за последний месяц. Эта цифра стабильна, за последние несколько лет (5–10-я волны РМЭЗ) численность потреблявших алкоголь существенно не менялась (она колеблется от 51,4% в 8-й волне до 55,2% в 5-й волне).

Как и предполагалось, потребление алкоголя характерно в большей степени для мужчин: среди них доля потреблявших алкоголь за последний месяц составила 64,6% (против 42,6% среди женщин).

Наиболее популярным типом алкогольного напитка является водка или другие крепкие спиртные напитки: 32,5% потреблявших алкоголь за последний месяц пили водку. Пиво (брага) – следующий по популярности спиртной напиток (25,8%). Другие спиртные напитки значительно уступают первым двум: их потребление не превышает 10%.

Популярность того или иного типа алкогольного напитка сильно различается при сравнении различных доходных групп. Среди представителей более высокодоходной группы (доход

более 3 тыс. руб. в месяц) чаще встречается потребление водки (55,7% против 26,3% в группе с доходами менее 500 руб. в месяц), пива (45,2% против 24,8% соответственно) и сухого вина / шампанского (19,3% против 9,2%). При этом в низкодоходной группе выше процент потребления самогона (16,3 и 4,9% соответственно), что подтверждает гипотезу о том, что потребление дешевых напитков преобладает в низкодоходных группах.

Сопоставление потребления различных напитков жителями разных типов населенных пунктов показывает, что в селах, т.е. менее экономически благоустроенных типах населенных пунктов, больший процент респондентов потребляет дешевые напитки, в частности самогона (15,1% в селе, по сравнению с 4,9% в областном центре). Это подтверждает гипотезу о большей популярности самогона среди сельских жителей и меньшей популярности среди них более дорогих напитков (водки, пива, сухого вина / шампанского). Важно отметить, что наиболее существенные различия между областным центром и селом наблюдаются при сравнении потребления пива (32,7% в областном центре, 16,7% в селе), а наименьшие – при сравнении потребления водки и других крепких напитков (37,5 и 25,6% соответственно). Следовательно, можно сделать вывод о том, что большей популярностью среди сельских жителей пользуются крепкие напитки: несмотря на финансовые ограничения, потребление водки в этих типах населенных пунктов незначительно (по сравнению с потреблением пива) и уступает потреблению водки в более экономически благоустроенных типах.

Процент курящих людей составляет приблизительно треть опрошенных. Эта цифра достаточно постоянна во всех волнах исследования и колеблется от 30,3% в 5-й волне до 33,2% в 10-й. В 9-й волне соотношение курящих и не курящих следующее.

Таблица 2. Численность курящих, %

Вы курите в настоящее время?	%
Да	31,5
Нет	68,5
Общее (без пропущенных данных)	100

Существенные различия в потреблении сигарет наблюдаются при сравнении представителей разных полов. Если среди мужчин курящих более половины (57,9%), то среди женщин эта доля в пять раз меньше (всего лишь 11,6%).

Наиболее популярны среди респондентов сигареты с фильтром, их курит более половины курящих (58,4%). Сигареты без фильтра курит треть опрошенных (33,7%).

Как и в случае потребления алкоголя, наблюдаются различия в потреблении типов сигарет среди различных доходных групп: подавляющее большинство представителей более высокодоходной группы потребляют сигареты с фильтром (86,3%) и только 10,6% курят сигареты без фильтра, тогда как в низкодоходной группе почти половина (48,8%) курят сигареты без фильтра.

### ***Факторы, использованные в анализе***

Влияние выделенных факторов на потребление алкоголя было оценено методом регрессионного анализа. На основе гипотез, выдвинутых в рассмотренных теоретических работах, была составлена следующая формула, описывающая влияние различных экономических и социальных факторов на потребление алкоголя и сигарет.

$Y$  (потребление алкоголя) =  $B + B_1X_1 + B_2X_2 + B_3X_3 + B_4X_4 + B_5X_5 + B_6X_6 + B_7X_7 + B_8X_8 + B_9X_9 + B_{10}X_{10} + B_{11}X_{11} + B_{12}X_{12} + B_{13}X_{13} + B_{14}X_{14} + B_{15}X_{15} + B_{16}X_{16} + B_{17}X_{17} + B_{18}X_{18} + \varepsilon$ , где:

$X_1$  – пол;  $X_2$  – возраст;  $X_3$  – установки в отношении гендерных ролей;  $X_4$  – доход (отдельно доход респондента и отдельно доход супруга, для респондентов, состоящих в браке);  $X_5$  – оптимистичность в отношении материального положения и уровня жизни в будущем;  $X_6$  – образование;  $X_7$  – самооценка материального положения, уважения со стороны окружающих, профессионального уровня;  $X_8$  – общая удовлетворенность жизнью в целом и материальным положением в частности;  $X_9$  – занятость, количество рабочих часов в неделю;  $X_{10}$  – рабочая специальность;  $X_{11}$  – религиозность, вера;  $X_{12}$  – исповедание ислама;  $X_{13}$  – семейное положение;  $X_{14}$  – потребление алкоголя супругом;  $X_{15}$  – потребление сигарет респондентом;  $X_{16}$  – количество детей;  $X_{17}$  – регион проживания,  $X_{18}$  – тип населенного пункта.

По схожей формуле будет протестировано влияния этих же факторов на потребление сигарет:

$Y$  (потребление сигарет) =  $B + B_1X_1 + B_2X_2 + B_3X_3 + B_4X_4 + B_5X_5 + B_6X_6 + B_7X_7 + B_8X_8 + B_9X_9 + B_{10}X_{10} + B_{11}X_{11} + B_{12}X_{12} + B_{13}X_{13} + B_{14}X_{14} + B_{15}X_{15} + B_{16}X_{16} + B_{17}X_{17} + B_{18}X_{18} + \varepsilon$ ,

где в качестве независимых использованы те же переменные, что и в формуле с зависимой переменной «потребление алкоголя», только  $X_{14}$  описывает потребление сигарет супругом, а  $X_{15}$  – потребление алкоголя респондентом.

### ***Оценка влияния выделенных факторов на потребление алкоголя***

Для оценки влияния выделенных факторов на потребление алкоголя было рассмотрено несколько переменных.

1. Переменная, указывающая на то, потреблял ли респондент алкоголь за последний месяц (дамми-переменная).
2. Частота потребления алкоголя за последний месяц (количественная переменная, отражающая, сколько раз респондент потреблял алкоголь за последние 30 дней).
3. Количество потребленного алкоголя за последний месяц (объем всех выпитых за последний месяц напитков в «условных единицах водки»).
4. Типы алкогольных напитков, которые респондент потреблял за последний месяц (6 количественных переменных, идентифицирующих количество потребляемых респондентом конкретных алкогольных напитков: например, водки, пива, сухого вина, крепленого вина, самогона, других напитков).
5. Типы потребления алкоголя, предварительно выделенные методом факторного анализа.

Первая модель регрессионного анализа (бинарная логистическая регрессия) была сделана с целью выявления влияния выделенных факторов на вероятность потребления алкоголя (за последние 30 дней). Зависимая переменная – дамми, где «1» означает, что за последний месяц респондент потреблял спиртные напитки, «0» – не потреблял. Результаты анализа приведены в [Приложении](#) в табл. 1.

Наибольшее влияние на вероятность потребления алкоголя для семейных респондентов оказывает *потребление алкоголя супругом*: коэффициент  $B$  равен 1,806. Таким образом, подтверждаются постулаты теорий, изучающих влияние окружения на аддиктивное поведение индивида, в частности, теорий дифференцированной ассоциации и социального обучения. *Принадлежность к мужскому полу* также значительно повышает вероятность

потребления алкоголя: при фиксированных прочих переменных принадлежность к мужскому полу увеличивает данную вероятность более чем в 3 раза (экспонента равна 3,226). *Потребление сигарет* респондентом повышает вероятность потребления алкоголя приблизительно в 1,8 раза, что подтверждает гипотезу о взаимосвязи различных форм аддиктивного поведения. Также положительное влияние на вероятность потребления алкоголя оказывает переменная *«доход супруга»*, *оптимистичность* респондента; отрицательно влияют *установки в отношении гендерных ролей* (люди, характеризующиеся традиционными установками в отношении гендерных ролей, с меньшей вероятностью склонны потреблять алкоголь).

Увеличивают вероятность потребления алкоголя как фактор *низкого уровня образования*, так и фактор *высшего образования* (обучение в вузе), что говорит об общей распространенности потребления алкоголя в целом в различных группах. По-видимому, различия в потреблении алкоголя между индивидами с разным уровнем образования следует искать в частоте потребления, количестве потребления и типах потребляемых алкогольных напитков.

### ***Частота потребления алкоголя***

Регрессионное уравнение было построено по тем же независимым переменным, которые были использованы в модели «потребление / не потребление алкоголя». В качестве переменной, идентифицирующей потребление алкоголя супругом, была взята *частота* потребления алкоголя. В качестве переменной «потребление сигарет респондентом» была взята количественная переменная, указывающая на *количество* выкуриваемых за день сигарет.

Проведенный регрессионный анализ описывает приблизительно 20% процентов вариации зависимой переменной: коэффициент детерминации равен 0,204. Результаты анализа представлены в [Приложении](#) в табл. 2.

Как и в регрессионной модели «потребление / не потребление алкоголя», наиболее существенное влияние на частоту потребления алкоголя оказывает *пол* респондента: коэффициент частной корреляции равен 0,291, означая, что мужчины потребляют алкоголь чаще женщин; а также *частота потребления алкоголя супругом* (0,268), т.е. чем чаще потребляет алкоголь супруг, тем чаще потребляет алкоголь и сам респондент, подтверждая гипотезу о влиянии моделей аддиктивного поведения на индивида со стороны его ближайшего окружения.

Как уже было выяснено ранее, потребление сигарет повышает вероятность потребления алкоголя. Наша регрессионная модель показала также, что *частота курения* (количество выкуриваемых сигарет в день) оказывает существенное влияние на частоту потребления алкоголя, вновь подтверждая гипотезу о взаимосвязи различных видов аддиктивного поведения.

Положительное влияние на частоту потребления алкоголя оказывает *низкий уровень образования респондента* («Обучался на профессиональных курсах, например, на курсах трактористов, шоферов, машинисток, бухгалтеров»).

Небольшое отрицательное влияние на частоту потребления алкоголя оказывает переменная *«установки в отношении гендерных ролей»* (люди с традиционными установками склонны потреблять алкоголь с меньшей частотой) и *место проживания*: жители Северного региона потребляют алкоголь с меньшей частотой по сравнению с жителями Центрального и Центрально-Черноземного региона. Также с меньшей частотой по сравнению с жителями областных центров потребляют алкоголь жители сел, что скорее всего обусловлено более низким уровнем дохода во втором типе населенных пунктов.

Как уже отмечалось, на потребление алкоголя мужчинами и женщинами предположительно влияют разные факторы. Для выявления особенностей были оценены дополнительно две регрессионные модели: для мужчин и женщин.

Влияние дополнительных факторов было выявлено только при анализе регрессионной модели «частота потребления алкоголя женщинами». Регрессионное уравнение в данном случае имеет большую объяснительную способность, чем для мужчин: коэффициент детерминации для мужчин равен 0,161, тогда как для женщин он составляет 0,328. Было выявлено, что на частоту потребления алкоголя женщинами существенное положительное влияние оказывает *доход супруга* (коэффициент частной корреляции равен 0,133), *низкий уровень образования* (0,096). Небольшое отрицательное влияние на частоту потребления алкоголя женщинами оказывает *возраст* (для старших женщин в меньшей степени характерно частое потребление) и *наличие детей до трех лет*. Последний фактор, по всей видимости, является «сдерживающим» в соответствии с теорией Хирши, при этом легко объясним тот факт, что значимое влияние оказывает именно он, а не переменные, идентифицирующие наличие у респондента детей более старшего возраста, так как присмотр за маленькими детьми (до трех лет) включает в себя этап кормления и этап наиболее пристального присмотра.

### ***Количество потребленного алкоголя***

В качестве зависимой переменной в данной модели регрессионного анализа выступает общий объем потребленных спиртных напитков в «условных единицах водки». Регрессионное уравнение объясняет 21% вариации, коэффициент детерминации равен 0,206. Результаты представлены в [Приложении](#) в табл. 3.

На количество потребляемого алкоголя наиболее существенное влияние оказывают примерно те же переменные, что и на частоту потребления. Наиболее существенное влияние оказывает *пол* респондента, где мужской обозначен 1, а женский 0 (0,366 коэффициент частной корреляции), а также *частота потребления алкоголя супругом* (0,129) и *частота курения самим респондентом* (0,13).

В отличие от регрессионной модели для частоты потребления и от модели «потребления / не потребления» в данной регрессионной модели было выявлено значимое отрицательное влияние *возраста* (-0,100): респонденты старшего возраста склонны пить в меньших количествах. Также выявлено небольшое отрицательное влияние переменной «*исповедание ислама*» на количество потребляемого алкоголя и положительное влияние *места проживания*: жители Западной Сибири склонны потреблять алкоголь в больших количествах по сравнению с жителями Центрального региона.

Как и в случае с частотой потребления, наблюдаются небольшие различия во влиянии выделенных факторов на мужчин и женщин. Регрессионное уравнение обладает большей объясняющей способностью для женщин (коэффициент детерминации равен 0,163), чем для мужчин (0,093). Общие факторы, оказывающие положительное влияние на количество потребления алкоголя, как мужчинами, так и женщинами, – потребление алкоголя супругом и количество сигарет, выкуриваемых респондентом в день. В обоих случаях отрицательное влияние на объем потребления оказывает возраст респондента. На женщин оказывают значимое положительное влияние низкий уровень образования (0,100) и самооценка (0,083). Как и в случае с частотой потребления, отрицательное влияние на объем потребления алкоголя женщинами оказывает наличие детей до трех лет (0,094).

Количество потребления алкоголя несколько выше в селах, по сравнению с областными центрами, что с учетом более низкого дохода может объясняться влиянием других факторов на потребление алкоголя именно в этом типе населенных пунктов. Поэтому была оценена

регрессионная модель для выявления влияния выделенных факторов на объем потребления алкоголя. Вопреки ожиданиям о влиянии специфических факторов на потребление алкоголя в селах, других факторов, оказывающих положительное влияние на количество потребления алкоголя в этом типе населенных пунктов, не было выявлено.

### **Типы и факторы потребления алкоголя**

Для выявления типов потребления алкоголя в зависимости от типа спиртного напитка был проведен факторный анализ методом главных компонент для группирования переменных, свидетельствующих о потреблении респондентом каждого типа спиртного напитка за последний месяц.

6 дамми-переменных (потребление пива, браги; водки и других крепких спиртных напитков; самогона; сухого вина, шампанского; крепленого вина; других спиртных напитков) были автоматически сгруппированы в два фактора, в сумме описывающих 43,7% вариации: первый 25,9%, второй 17,8% (см. табл. 3).

Таблица 3. Факторный анализ. Матрица компонент факторов

	Компоненты	
	1 фактор	2 фактор
В течение последних 30 дней Вы пили пиво, брагу?	<b>0,793</b>	-0,144
В течение последних 30 дней Вы пили сухое вино, шампанское?	0,387	<b>0,604</b>
В течение последних 30 дней Вы пили крепленое вино?	0,331	<b>0,356</b>
В течение последних 30 дней Вы пили самогон?	0,303	<b>-0,628</b>
В течение последних 30 дней Вы пили водку или другие крепкие напитки?	<b>0,703</b>	-0,206
В течение последних 30 дней Вы пили что-нибудь другое?	0,284	<b>0,345</b>

Таким образом, в первый фактор объединены переменные, указывающие на потребление респондентом пива и водки (0,793 и 0,703 соответственно). Во втором факторе оказались переменные, указывающие на потребление сухого вина / шампанского (0,604), крепленого вина (0,356), других спиртных напитков (0,345) и самогона с отрицательным знаком (-0,628). Можно предположить, что первый фактор объединил наиболее «привычные», «стандартные», «повседневные» спиртные напитки для «общения в неофициальной обстановке».

Второй фактор включает более «праздничные», «романтизированные» напитки: винные напитки, другие спиртные напитки (например, ликеры). Присутствие в этом факторе самогона с отрицательным знаком легко объяснимо: культура потребления и имиджевое восприятие самого напитка в значительной степени отличаются от других напитков, объединенных под этим фактором. Таким образом, этот фактор описывает противоположные тенденции: те, кто потребляет винные напитки, не склонны потреблять самогон, и наоборот.

Напитки обладают символическим значением не только в России. Например, М.А.Торнтон [Thornton 1987] на примере австрийской деревни выделил два класса спиртных напитков, которые отвечают различным функциональным назначениям. Сект (аналог шампанского в Австрии) и шнапс находятся в оппозиции, тогда как остальные напитки занимают промежуточное положение: например, ближе всего к секту – пиво, затем горячительные напитки, а к шнапсу наиболее близки холодные вина и в меньшей степени – горячие напитки из вина. Таким образом, два напитка, противопоставленных друг другу, являются символами социализации. Шнапс и напитки его класса ассоциируются с социальными взаимоотношениями, а напитки класса секта – с индивидуализацией. Переводя описанную ситуацию на российскую действительность, можно предположить, что первый фактор

тяготеет к «напиткам типа шнапса», т.е. объединяет напитки, предназначенные для потребления в обыденных, повседневных ситуациях, без привязки к праздникам и иным событиям. Второй фактор, близкий к «напиткам типа сект», объединяет напитки, которые обычно потребляют по культурно-означенным датам (Новый год, день рождения и пр.).

С целью более детального изучения этих факторов и влияющих на них переменных были проведены два регрессионных анализа. Первый регрессионный анализ с первым фактором в качестве зависимой переменной описывает около 20% вариаций этой переменной: коэффициент детерминации равен 0,197 (см. табл. 4 [Приложения](#)).

Как и в предыдущих регрессионных моделях, существенное влияние на зависимую переменную оказывают привычки в потреблении алкоголя супругом и частота потребления сигарет респондентом. Существенное *положительное* влияние на первый фактор оказывает *пол респондента*, т.е. данный фактор объединяет в себе «мужские» спиртные напитки. Значимое положительное влияние наблюдается также со стороны переменной, идентифицирующей наиболее *низкий уровень образования* (профессиональные курсы), и переменных, идентифицирующих *высшие уровни образования* (институт, аспирантура), что говорит о распространенности, общепризнанности напитков, объединенных под этим фактором. Отрицательное влияние оказывает *фактор проживания в селе*, что говорит о том, что эти напитки (водка, пиво) в меньшей степени популярны среди сельских жителей по сравнению с жителями областных центров.

Регрессионное уравнение со вторым фактором в качестве зависимой переменной описывает 18,8% вариации (см. табл. 5 [Приложения](#)).

Рассматривая основные переменные, оказывающие влияние на второй фактор, можно сделать вывод о том, что напитки, объединенные этим фактором, больше потребляют *женщины*, респонденты с более *высоким уровнем дохода* (положительное влияние дохода) и более *высоким уровнем образования* (положительное влияние фактора «обучался в вузе»). Эти напитки не характерны для относительно некрупных населенных пунктов: *городов, не являющихся областными центрами, поселков городского типа и сел* по сравнению с областными центрами.

### ***Оценка влияния факторов на потребление табака***

Для оценки влияния выделенных факторов на потребление табака были рассмотрены две независимые переменные: переменная, указывающая на то, курит ли респондент в настоящее время, и количество выкуриваемых в день сигарет. В соответствии с этими переменными были оценены две модели регрессионного анализа.

Первая регрессионная модель, бинарная логистическая регрессия, была построена для оценки влияния выделенных факторов на потребление сигарет (дамми-переменная, где «1» означает «курит в настоящее время», «0» – «не курит»). Результаты регрессии представлены в табл. 6 [Приложения](#).

Наиболее существенное влияние на вероятность потребления респондентом сигарет оказывает *пол респондента*. Коэффициент В в данном случае равен 2,805. *Курящий супруг* повышает вероятность потребления сигарет самим респондентом в 2,2 раза (экспонента равна 2,228), что подтверждает гипотезу о влиянии на индивида аддиктивного поведения ближайшего окружения.

Как выявлено ранее, потребление сигарет респондентом оказывает влияние на потребление алкоголя. Данная регрессионная модель указывает на наличие и обратного влияния: *потребление алкоголя* респондентом повышает вероятность потребления сигарет приблизительно в 1,9 раза.



Существенное отрицательное влияние на потребление сигарет оказывает фактор *высшего образования*, снижая вероятность потребления более чем в 2 раза (экспонента равна 0,481). При этом существенное положительное влияние на вероятность курения оказывает *принадлежность респондента к рабочим* (экспонента равна 1,808), из чего можно сделать вывод о том, что к курению в большей степени склонны люди с более низким социальным статусом, тогда как среди представителей более высокого социального статуса курящие встречаются реже.

#### *Количество выкуриваемых сигарет*

Нами был выполнен регрессионный анализ, в котором в качестве зависимой переменной выступает количество выкуриваемых сигарет в день. В качестве независимой переменной, описывающей модель потребления сигарет супругом, выступает *количество выкуриваемых супругом сигарет в день*.

Коэффициент детерминации составляет 0,349 (см. табл. 7 [Приложения](#)). Наибольшее влияние на количество потребления сигарет оказывает *пол респондента* (коэффициент частной корреляции равен 0,416). Как показала данная регрессионная модель, *частота потребления алкоголя* оказывает значимое положительное влияние на частоту потребления сигарет (0,124). Существенное положительное влияние на частоту потребления сигарет оказывает *принадлежность респондента к рабочим* (0,149), при этом, как видно из таблицы, частое курение в меньшей степени характерно для людей с *высшим образованием* (-0,079), что говорит о том, что частое курение характерно в большей степени для людей с невысоким социальным статусом.

*Количество рабочих часов*, вопреки выдвинутым гипотезам, оказывает положительное влияние на частоту курения (0,053). Напомним, что согласно гипотезе Хирши, более занятые люди в меньшей степени склонны к аддиктивному поведению. Но, как уже говорилось ранее, эта гипотеза не подтвердилась в исследовании И. Гинсберга и Дж. Гринли [Ginsberg, Greenley 1978], посвященном потреблению марихуаны как форме аддиктивного поведения, не требующей существенных временных затрат. Таким образом, предполагалось, что количество рабочих часов может повлиять на потребление алкоголя, но не на потребление сигарет. Положительное влияние фактора занятости в данной регрессионной модели говорит о том, что курение тесно сопряжено с работой. По всей видимости, на работе респонденты склонны потреблять большее количество сигарет, чем во вне рабочее время, что говорит о распространенности практики «перекуров на работе», курения в компании коллег.

*Частота потребления сигарет супругом* также оказывает влияние на частоту потребления сигарет семейными респондентами (0,057), что говорит о влиянии моделей курения ближайшего окружения на курение индивида.

Регрессионная модель была оценена отдельно для мужчин и женщин. В обоих случаях наиболее существенное положительное влияние оказывает частота потребления алкоголя; выраженное положительное влияние оказывает частота потребления сигарет супругом, а также количество рабочих часов в неделю; отрицательное влияние на частоту потребления сигарет оказывает доход супруга.

На количество сигарет, потребляемых мужчинами, наиболее существенное влияние оказывает наличие высшего образования. Коэффициент частной корреляции отрицателен (-0,119), т.е. мужчины с высшим образованием курят с меньшей частотой. Также значимое отрицательное влияние на частоту потребления сигарет мужчинами оказывает самооценка. В регрессионной модели для женщин влияние этого фактора не значимо, но в данном случае обнаружено отрицательное значимое влияние возраста: женщины старшего возраста менее склонны к курению.

## **Выводы**

### *Группы по типам потребления алкоголя и сигарет*

Потребление алкоголя достаточно распространено среди российского населения (более половины опрошенных потребляли алкоголь за последний месяц). Наиболее популярными типами алкогольных напитков являются водка и пиво. Эти напитки, как и винные напитки в большей степени распространены в высокодоходной группе респондентов; в низкодоходной группе большей популярностью пользуется самогон, что подтверждает гипотезу о различии в потребляемых типах напитков среди различных доходных групп. Особенной популярностью самогон пользуется также у жителей сел, потребление же пива среди них менее распространено.

Гипотеза о разделении потребления алкогольных напитков на крепкие и слабоалкогольные напитки не подтвердилась, однако было обнаружено иное разделение, также на два типа. *Первый* тип объединяет водку и пиво. Эта группа была названа «повседневной», так как потребление напитков этого типа не связано с праздничной ситуацией, способствует налаживанию социальных связей. Такой тип потребления более распространен среди мужчин. *Второй* тип потребления описывает потребление винных напитков с положительным знаком и самогон с отрицательным: те, кто склонны потреблять винные напитки, не потребляют самогон, и наоборот. Этот тип потребления рассматривается как более «праздничный», предполагающий торжественность обстановки. Отрицательное влияние оказывает фактор пола, что говорит о популярности такого потребления среди женщин. Положительное влияние оказывает доход респондента и высокий уровень образования, что говорит о том, что приверженцы этого типа потребления – люди с более высоким социальным статусом.

Потребление сигарет – менее распространенное явление среди российского населения, чем потребление алкоголя: на момент опроса курила примерно треть респондентов. Подтверждена гипотеза о различиях в типах потребляемых сигарет: подавляющее большинство высокодоходных респондентов курит наименее «экономный» тип сигарет – сигареты с фильтром, тогда как сигареты без фильтра существенно более популярны среди бедных слоев населения.

### *Факторы, влияние которых было подтверждено эмпирически*

*Влияние пола.* Принадлежность к мужскому полу существенно увеличивает вероятность того, что индивид потребляет алкоголь или курит. Фактор пола оказывает влияние на частоту потребления алкоголя в целом, на объемы потребления алкоголя и на частоту курения. Наблюдаются гендерные различия в предпочтениях различных видов алкогольных напитков. Если на количество потребления пива, водки, самогона принадлежность к мужскому полу оказывает положительное влияние, то на количество потребления сухого вина / шампанского этот фактор оказывает отрицательное влияние, что говорит о большей популярности последних среди женщин.

*Взаимосвязь различных видов аддиктивного поведения.* Курение и потребление алкоголя взаимно влияют друг на друга. Курение повышает вероятность потребления алкоголя, количество выкуриваемых сигарет оказывает положительное влияние как на частоту потребления алкоголя, так и на количество этого потребления. Обратное влияние также было подтверждено.

*Влияние аддиктивного поведения ближайшего окружения на аддиктивное поведение индивида.* Гипотеза подтвердилась как в отношении потребления спиртных напитков, так и в отношении курения. Обнаружено влияние факта аддиктивного поведения («пил за последний

месяц – не пил», «курит – не курит»): курение супругом увеличивает вероятность курения самим индивидом, потребление алкоголя супругом увеличивает вероятность потребления алкоголя индивидом. На частоту и количество потребляемого алкоголя влияет частота потребления алкоголя супругом. На количество курения влияет количество потребляемых сигарет супругом. Таким образом, данное исследование подтверждает основные постулаты теории дифференцированной ассоциации и теории социального обучения, согласно которым инициация аддиктивного поведения и следование его определенным моделям являются результатом ассоциации индивида с представителями референтной группы, в частности с близкими людьми.

*Влияние дохода.* Во-первых, была подтверждена гипотеза о различии в типах потребляемых напитков: водка, пиво и сухое вино / шампанское более популярны среди высокодоходных групп, тогда как самогон популярен среди бедных слоев населения. Аналогично, наиболее опасный для здоровья тип сигарет – сигареты без фильтра – более распространен среди низкодоходной части населения. Во-вторых, обнаружено влияние дохода на потребление алкоголя в целом. Доход респондента и (или) его супруга оказывает значимое положительное влияние на факт и частоту потребления алкоголя (увеличивает вероятность потребления алкоголя индивидом). По всей видимости, в России экономический фактор выступает как «сдерживающий», ограничивающий возможности индивида в потреблении алкоголя.

*Влияние образования.* Гипотеза подтвердилась частично. Индивиды с наиболее низким уровнем образования с большей вероятностью и с большей частотой склонны потреблять алкоголь (значимого влияния всех уровней образования на количество потребления алкоголя в целом не было обнаружено). Тем не менее, увеличивает вероятность потребления алкоголя и фактор высокого уровня образования, что говорит о распространенности потребления алкоголя среди представителей различных социальных слоев. Различия, как и предполагалось, были обнаружены при рассмотрении определенных типов потребления алкоголя: обнаружено положительное влияние высокого уровня образования на тип потребления винных напитков с положительным знаком и самогон с отрицательным.

Подтверждена гипотеза о влиянии образования на курение: высокий уровень образования существенно снижает вероятность курения индивидом и оказывает отрицательное влияние на количество выкуриваемых в день сигарет, что говорит о том, что ориентированные на будущее индивиды в меньшей степени склонны к такому аддиктивному поведению, как курение.

*Влияние оптимистичности.* Предполагалось, что оптимизм как фактор ориентации на будущее оказывает сдерживающее влияние на склонность к аддиктивному поведению. Тем не менее, обнаружено, что оптимистичность настроения увеличивает вероятность потребления алкоголя индивидом. Есть два объяснения данного явления: во-первых, оптимизм в отношении будущего положения только условно является ориентацией индивида на будущее; во-вторых, его сдерживающее влияние может быть актуально только для проблемного потребления. В случае умеренного потребления оптимистичный настрой, возможно, является катализатором потребления алкогольных напитков, связанных с исключительными случаями: праздники, выходные, общение в компании.

*Влияние количества рабочих часов.* Влияния занятости индивида на потребление им алкоголя обнаружено не было. Вопреки ожиданиям было выявлено положительное влияние количества рабочих часов на частоту курения (на количество потребляемых сигарет в день).

*Влияние профессии на аддиктивное поведение.* Тестировалась гипотеза о влиянии принадлежности индивида к рабочим (к классу рабочих) на потребление алкоголя и сигарет. Влияние этого фактора на потребление алкоголя обнаружено не было. Однако этот фактор существенно повышает вероятность потребления индивидом сигарет и оказывает значимое положительное влияние на количество потребляемых сигарет. С учетом ранее выявленного

положительного влияния низкого уровня образования и отрицательного влияния дохода на потребление сигарет можно сделать вывод о том, что курение в большей степени характерно для индивидов с низким социальным статусом.

*Влияние возраста.* Возраст респондента оказывает отрицательное влияние на количество потребления алкоголя: индивиды более старшего возраста склонны потреблять алкоголь в меньших количествах, и наоборот. Наблюдается значимое влияние возраста на вероятность курения индивидом, но это влияние настолько мало, что не дает основания принимать данный фактор в расчет (исключение – женщины старших возрастных групп, среди которых курение значительно менее распространено).

*Влияние места жительства.* Значимое отрицательное влияние на частоту потребления алкоголя обнаружено со стороны фактора «проживание в селе»: потребление алкоголя в селах характеризуется меньшей частотой, чем в областных центрах, что, по всей видимости, частично является следствием более низкого уровня дохода сельских жителей. Как и предполагалось, наблюдаются различия в предпочтениях типов напитков между жителями различных типов населенных пунктов. Среди жителей села наблюдается больше потребляющих самогон, чем среди жителей областных центров, что подтверждает выдвинутую ранее гипотезу о сравнительной популярности этого вида алкоголя среди сельских жителей. При этом потребление пива в селе распространено существенно меньше, чем в областном центре.

Проживание в Северном и Северо-Западном регионах оказывает отрицательное влияние на частоту потребления алкоголя, а проживание в Западной Сибири – положительное влияние на количество потребляемого алкоголя (в обоих случаях потребление алкоголя в этих регионах сравнивается с соответствующим показателем в Центральном и Центрально-Черноземном регионах). В отношении потребления сигарет подобного влияния не выявлено.

*Количество детей.* Наличие детей рассматривалось как сдерживающий фактор: предполагалось его отрицательное влияние на потребление алкоголя и сигарет. Мы рассмотрели влияние трех переменных, идентифицирующих наличие детей трех возрастных категорий. Влияния этих переменных на потребление алкоголя и сигарет всеми респондентами обнаружено не было. «Сдерживающее» влияние обнаружено со стороны фактора «наличие детей до трех лет» на частоту и количество потребления алкоголя женщинами, что легко объяснимо гендерным распределением ролей в домохозяйстве, где функция заботы и воспитания детей лежит преимущественно на женщине, и поэтому частое потребление алкоголя в больших количествах для женщин с детьми до трех лет (т.е. требующих особенно пристального внимания) более проблематично.

*Факторы, влияние которых не подтвердилось*

Представленные ниже факторы не продемонстрировали значимого влияния в большинстве регрессионных моделей. Тем не менее, некоторые из них оказывали влияние в частных случаях: при проведении анализа отдельно для мужчин и женщин или для представителей определенных населенных пунктов.

В большинстве случаев факторы, влияния которых проверить не удалось, сложны для измерения: это психологическая оценка личности или общего эмоционального состояния на момент изучения (самооценка, удовлетворенность жизнью, установки в отношении гендерных ролей). При формировании этих факторов использовалось несколько переменных, но, вероятно, каждый из них имеет более сложную структуру.

*Влияние установок относительно гендерных ролей.* Традиционные установки снижают вероятность потребления респондентом алкоголя и оказывают отрицательное влияние на частоту потребления алкоголя. Предполагалось, что традиционные установки в отношении гендерных ролей будут усиливать различия между мужчинами и женщинами в потреблении алкоголя и сигарет, поэтому влияние данного фактора рассматривалось отдельно для

женщин и мужчин. Но ни в одной из регрессионных моделей значимого влияния выявлено не было.

*Удовлетворенность жизнью и материальным положением.* Влияние этого фактора также было незначимым в большинстве регрессионных моделей.

*Самооценка.* В большинстве случаев влияние этого фактора не значимо. Однако обнаружено положительное влияние на количество потребления алкоголя женщинами: женщины с более высоким уровнем самооценки склонны потреблять алкоголь в больших количествах, и наоборот, что противоречит выдвинутой гипотезе. Вероятно, положительное влияние самооценки на количество потребления алкоголя актуально только в случае «проблемного» потребления.

*Влияние брака* не было выявлено ни в одной из регрессионных моделей. Очевидно, самого факта «замужества» недостаточно для выявления степени «приверженности». Для выявления влияния этого фактора необходимы вопросы об отношении к институту брака, о взаимоотношениях с супругом и т.д., поэтому невозможность проверки этой гипотезы может быть частично обусловлена методологическими проблемами построения переменной.

*Влияние религии.* Влияния религии в целом не было выявлено ни в одной из моделей. Только исповедание ислама оказывает небольшое отрицательное влияние на количество потребления алкоголя в целом, что подтверждает гипотезу о том, что вследствие религиозных ограничений среди мусульман потребление алкоголя распространено в меньшей степени.

## Литература

*Беккер Г.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.

*Заиграев Г.Г.* Алкоголизация: влияние общества и государства на ее динамику // Россия: трансформирующееся общество / Под ред. В.А. Ядова. М.: Канон-пресс-Ц, 2001. С. 520–531.

*Позднякова М.Е.* Социальные и психологические предпосылки наркотизации // Россия: трансформирующееся общество / Под ред. В.А. Ядова. М.: Канон-пресс-Ц, 2001. С. 532–545.

*Akers R.L. et al.* Social Learning and Deviant Behavior: A Specific Test of a General Theory // American Sociological Review. 1979. Vol. 44. No. 4. P. 636–655.

*Flay B.F.* Differential Influence of Parental Smoking and Friend's Smoking on Adolescent Initiation and Escalation and Smoking // Journal of Health and Social Behavior. 1994. Vol. 35. No. 3. P. 248–265.

*Grossman M., Sindelar J.L., Mullahy J., Anderson R.* Policy Watch: Alcohol and Cigarette Taxes // Journal of Economic Perspectives. 1993. Vol. 7. No. 4. P. 211–222.

*Hirschi T.* Causes of Delinquency. Berkeley, Calif.: University of California Press, 1969.

*Huselid R.F., Cooper M.L.* Gender Roles as Mediators of Sex Differences in Adolescent Alcohol Use and Abuse // Journal of Health and Social Behavior. 1992. Vol. 33. No. 4. P. 348–362.

*Jessor R. Jessor S.L.* Problem Behavior and Psychosocial Development – A Longitudinal Study of Youth. New York: Academic Press, 1977.

*Kandel D.B.* Stages in Adolescent Involvement in Drug Use // Science. 1975. Vol. 190. P. 912–914.

*Parker D.A. Brody J.A.* Risk Factors for Alcoholism and Alcohol Problems among Employed Women and Men // Occupational Alcoholism: A Review of Research Issues / Research

Monograph. No. 8. National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism. Washington, DC: Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, 1982. P. 99–127.

*Peirce R.S. et al.* Relationship of Financial Strain and Psychosocial Resources to Alcohol Use and Abuse: The Mediating Role of Negative Affect and Drinking Motives // *Journal of Health and Social Behavior*. 1994. Vol. 35. No. 4. P. 291–308.

*Thornton M.A.* *Sekt versus Schnaps in an Austrian Village // Constructive Drinking. Perspectives on Drink from Anthropology* / Ed. by M. Douglas. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

### ФИСКАЛЬНАЯ СОЦИОЛОГИЯ: ОПЫТ ЗАПАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Новикова Елена Геннадьевна

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

*Фискальная социология* – относительно молодая дисциплина. На важность изучения фискальной истории для понимания процесса формирования государств первым указал историк Р. Голдшейд [R. Goldscheid] в 1917 г.<sup>1</sup> В поле социологического анализа фискальную систему ввел Й. Шумпетер, определивший фискальную социологию как дисциплину, которая изучает социальные процессы, стоящие за налогообложением и государственными финансами<sup>2</sup>.

Налогообложение и государственные финансы и по сей день входят в число актуальных исследовательских проблем. Однако фискальная социология остается до конца не сформировавшейся дисциплиной. Основная причина этого в том, что значительная часть литературы, посвященной социологическому анализу налогообложения и государственных финансов, разбросана по разным социальным наукам. Кроме того, нелегко точно определить специфический, по сравнению с другими дисциплинами, изучающими налогообложение и государственные финансы, объект и предмет исследования. Таким образом, основными целями данной работы являются определение исследовательских границ фискальной социологии и обзор ключевых западных работ и подходов в рамках фискальной социологии.

Мы начнем с отграничения предмета исследования фискальной социологии от предметов близких дисциплин, изучающих налогообложение и государственные финансы. Обозначив специфику фискальной социологии, мы проследим историю западных исследований в рамках данной дисциплины с 1970-х гг. по наши дни, выделим их общие черты, тематику и теоретические подходы. Хотим заметить, что мы не ставим перед собой цели перечислить все известные нам работы по фискальной социологии. Напротив, каждая тема или исследовательский подход будут проиллюстрированы несколькими наиболее яркими и глубокими работами. Полную картину современной фискальной социологии можно восстановить по библиографиям этих работ.

#### **Что такое фискальная социология: предмет и объект исследования**

Исследователи, подхватившие призыв Й. Шумпетера о необходимости развития фискальной социологии, несущественно расходились в определении границ данной дисциплины. Тем не менее, приведем наиболее яркие определения.

---

<sup>1</sup> *Schumpeter J.A. The Economics and Sociology of Capitalism / Ed. by R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1991. P. 100.*

<sup>2</sup> *Ibid. P. 101.*

Фискальная социология – это дисциплина, изучающая:

- то, как налогообложение и государственные финансы влияют на широкий круг политических, культурных, исторических и институциональных факторов, а также обратное влияние данных факторов на налогообложение и государственные финансы<sup>3</sup>;
- неэкономические причины и следствия фискальной политики государства<sup>4</sup>;
- принципы управления государственными финансами и принципы перераспределения налоговой нагрузки между различными экономическими классами<sup>5</sup>;
- то, как доходы и расходы государства определяются социальной сферой и влияют на нее<sup>6</sup>.
- Фискальная социология – это социологический анализ налогообложения и государственных финансов<sup>7</sup>.

Специфику фискальной социологии по отношению к другим дисциплинам, Дж. Кэмпбелл [[John L. Campbell](#)] видел в том, что она фокусируется на сложных социальных взаимодействиях, институциональном и историческом контекстах, которые связывают государство и общество, формируя тем самым фискальную политику и ее эффекты<sup>8</sup>.

Таким образом, фискальная социология не занимается: а) анализом экономической эффективности фискальной политики; б) изучением влияния мактоэкономических факторов на фискальную сферу.

### **Западные исследования налогообложения, или о чем пишут «там»?**

Второе дыхание фискальная социология обрела в 1970–1980-е гг. Прежде всего, это связано с такими именами, как Дж. О’Коннор [J. O’Connor], Фред Блок [[Fred Block](#)], Дэвид Якобс [[David Jacobs](#)] и Дж. Кэмпбелл.

В первую очередь социологов интересовала *роль налогообложения в формировании государств*. Изучались социальные процессы, связанные со сбором дани и охранной ренты, а также формы, которые принимали эти поборы. На ранней стадии капитализма именно они выполняли некоторые функции налогов – были платой за предоставление охранных услуг. Вторым объектом исследований стал процесс трансформации эпизодических сборов дани (связанных в основном с войнами) в регулярную налоговую систему. Регулярное налогообложение означает экономическое формирование государства и возможно лишь при условии монополизации услуг на предоставление охраны. Первая в Европе общегосударственная налоговая система, возникшая во Франции в XV в., была связана исключительно с содержанием регулярной армии и расходами на внешние войны. И лишь в XVIII в. налоги стали платой не только за внешнюю безопасность, но и за соблюдение прав

---

<sup>3</sup> *Campbell J.L.* The State and Fiscal Sociology // *Annual Review of Sociology*. 1993. Vol. 19. P. 163.

<sup>4</sup> *Jacobs D.* Corporate Economic Power and the State: A Longitudinal Assessment of Two Explanations // *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 93. P. 852–881.

<sup>5</sup> *O’Connor J.* The Fiscal Crisis of the State. New York: St. Martin’s Press, 1973. P. 3.

<sup>6</sup> *Padgett J.F.* Hierarchy and Ecological Control in Federal Budgetary Decision Making // *American Journal of Sociology*. 1981. Vol. 87. P. 76.

<sup>7</sup> *Mann F.K.* The Sociology of Taxation // *Review of Politics*. 1943. Vol. 5. P. 225–235.

<sup>8</sup> *Campbell J.L.* The State and Fiscal Sociology. P. 164.



собственности внутри государства<sup>9</sup>. И все же сильная связь налоговой системы с войнами очевидна.

Поэтому второй значимой задачей исследований по фискальной социологии является изучение связи уровня налогообложения с геополитическими конфликтами.

Все исследователи сходятся в том, что во время войны государства взимают больше налогов, и предметом исследований становятся причины (обстоятельства) увеличения налогового бремени.

А. Пикок и Дж. Уайзман [A. Peacock, J. Wiseman], стоящие на позиции *теории общественного выбора*, утверждают, что политическая элита (избирательные органы и государственная бюрократия) могут поднимать налоговую ставку во время войны, так как в этот период граждане становятся особенно толерантными к увеличению налоговых платежей. Кроме того, они заметили, что после окончания войны толерантность к высоким налогам снижается очень медленно, особенно если государство проводит новую политику, которую поддерживают граждане. Следовательно, после войны налоги не понижаются до довоенного уровня. Но, в любом случае, военные пенсии и прочие расходы послевоенного времени не позволяют государству снизить налоги, даже если того требуют граждане. Вследствие всего этого от войны к войне уровень налогов повышается<sup>10</sup>.

Иные объяснения даются в рамках *политико-экономического подхода*. Демократические государства с развитым капитализмом действуют, не принимая во внимание интересы капитала. Государство может взимать высокие налоги во время войны, так как капиталисты не могут позволить себе отказаться от инвестиций в экономику, когда та переживает бум из-за военных расходов. В другие же времена угроза отсутствия инвестиций в экономику со стороны держателей капитала сильно ограничивает государство в его желании повышать налоговую ставку<sup>11</sup>. Налоги повышаются во время войны, так как ослабевают экономические ограничения, сдерживающие это повышение в нормальных условиях.

М. Леви [M. Levi], будучи сторонницей *теории рационального выбора*, полагает, что налоги растут во время войны, так как происходит изменение в предпочтениях политической элиты, граждан, инвесторов и других групп в обществе<sup>12</sup>.

Отсутствие консенсуса является следствием того, что все подходы ставят перед собой разные исследовательские задачи. При этом всем этим подходам не чужды некоторые общие недостатки:

- рассматривая предельные изменения в расходах и доходах государства, исследователи не пытаются прогнозировать более фундаментальные структурные изменения<sup>13</sup>;
- теоретические построения редко проверяются эмпирически.

Войны играют важную роль в процессе государственного строительства [state building]. Однако помимо геополитических конфликтов исследователей интересовала связь налогообложения с другими его элементами. Во-первых, по мнению Ч. Тилли, само

---

<sup>9</sup> Tilly C. (ed.) *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton: Princeton University Press, 1975.

<sup>10</sup> Peacock A.T., Wiseman J. *The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom*. Princeton: Princeton University Press, 1961.

<sup>11</sup> Block F. *Beyond Relative Autonomy: State Managers as Historical Subjects* // *The Socialist Register* / Ed. by R. Milliband, J. Saville. London: Merlin, 1980. P. 227–240.

<sup>12</sup> Levi M. *Of Rule and Revenue*. Berkley: University of California Press, 1988. P. 33.

<sup>13</sup> Campbell J.L. *The State and Fiscal Sociology*. P. 166.

существование регулярной налоговой системы побуждает правительства создавать и развивать структуру административной и силовой власти. Также это делает необходимым совершенствование регионального управления [Ames, Rapp 1977: 164; Poggi 1978: 52].

То, как *структура государства влияет на налоговую систему и уровень налогообложения*, заинтересовало в первую очередь *институционалистов* и исследователей *теории рационального выбора*. Институционалисты рассматривали способность групп интересов определять налоговую систему того или иного государства. Чем больше групп интересов имеют доступ к созданию фискальной политики, тем легче налоговое бремя, так как эти группы оставляют множество лазеек для его снижения<sup>14</sup>.

И те, и другие анализировали связь между транзакционными издержками, которые несут участники налоговых отношений в процессе взимания / уплаты налогов, и уровнем налогообложения. Степень, в которой государство возлагает налоговое бремя на общество, во многом определяется его способностью:

- 1) к переговорам с налогоплательщиками;
- 2) исчислять экономическую деятельность, подпадающую под уплату налогов;
- 3) осуществлять мониторинг тех, кто должен платить налоги.

Несмотря на то, что роль налоговой системы в формировании государств была одной из излюбленных тем исследователей по фискальной социологии в 1970–1980-е гг., толчок к развитию данной дисциплины именно в те времена дала все же другая проблема.

В середине 1960-х гг. все развитые капиталистические страны испытали серьезные экономические трудности, связанные с непомерно высоким уровнем безработицы и инфляции. К началу 1980-х гг. кризис продолжал усиливаться. Расходы государств увеличивались, так как они должны были выполнять множество социальных обязательств. Как результат, развитые демократические страны потряс *фискальный кризис*<sup>15</sup>. В социологический контекст термин «фискальный кризис» ввел в 1973 г. Дж. О'Коннор. По его мнению, фискальный кризис – не просто проблема диспропорции расходов и доходов государства, а конфликт между принципами функционирования рыночной экономики и основами демократического государства (государства благосостояния). Будучи *нео-марксистом*, О'Коннор видел два возможных пути разрешения фискального кризиса: 1) заменить демократию диктатурой, чтобы снизить зависимость государства от поддержки обществом его социальной политики; 2) уничтожить частную собственность на средства производства<sup>16</sup>.

Такие авторы, как Д. Белл [Bell 1976], Х. Виленски [Wilensky 1976], А. Пикок [Peacock, Wiseman 1979], Д. Кэмерон [Cameron 1987], скептически относились к подобным идеям О'Коннора, однако разделяли его точку зрения о том, что фискальный кризис свидетельствует о фундаментальных проблемах капиталистического общества, затрагивающих не только экономику. Таким образом, несмотря на расхождения в интерпретациях фискального кризиса, все исследователи сходились на важности изучения следующих проблем:

- причины и следствия фискального кризиса;

---

<sup>14</sup> Webber C., Wildavsky A. A History of Taxation and Expenditure in the Western World. New York: Simon & Schuster, 1986.

<sup>15</sup> Block F. The Fiscal Crisis of the Capitalist State // Annual Review of Sociology. 1981. Vol. 7. P. 1–27.

<sup>16</sup> O'Connor J. The Fiscal Crisis of the State.

- является ли фискальный кризис причиной или следствием конфликта между рыночной экономикой и государством благосостояния;
- политические и социальные последствия фискального кризиса.

Итак, основными темами западных исследований по фискальной социологии в 1970–1980 гг. годы были: а) фискальный кризис; б) налогообложение в процессе формирования государств (трансформация налоговых систем капиталистических государств, налоги и геополитические конфликты, структура государства и налоги).

Хотя широко признавалось, что кроме фискального кризиса и государственного строительства в поле внимания фискальной социологии должны находиться идеология, социальные группы и прочие детерминанты налоговой политики, мало кто занимался их детальным изучением<sup>17</sup>. Самые яркие исключения из этого правила составляют работы К. Веббер и А. Вилдавски [Webber, Wildavsky 1986] и Т. Каррана [Karran 1985]. Первые изучали влияние господствующей политической идеологии государства на формы и уровень налогообложения. Карран пытался понять, какую роль в фискальной политике Великобритании играют различные социально-активные группы (профсоюзы, ассоциации, рабочие движения и пр.).

### Спад интереса или смена тематики?

Интерес к проблематике налогообложения и фискальной политики среди западных социологов остается достаточно сильным и сейчас, однако к середине 1990-х гг. наметилась тенденция к изменению тематики исследований. Проблема фискального кризиса капиталистических государств потеряла свою актуальность. Зато политические и экономические преобразования во многих странах Восточной Европы обратили внимание исследователей на изучение налоговой системы и проблемы фискального кризиса пост-социалистических государств<sup>18</sup>.

Другая же исследовательская проблема 1980-х гг., связь налогообложения с геополитическими конфликтами, не забыта социологами и сейчас.

Пожалуй, наибольшее число текстов, посвященных анализу связи налогообложения с геополитическими конфликтами и другими элементами государственного строительства, выходит последнее время из-под пера Эдгара Кайзера [Edgar Kiser]<sup>19</sup>. В своих работах он (в соавторстве с разными социологами) анализирует связь структуры бюрократического аппарата государства с его налоговой системой и пытается ответить на следующие вопросы: оказывает ли война немедленный эффект на налоговую систему, или изменения налоговых ставок – это результат не самой войны, а послевоенного периода; как влияют на связь войны и налоговых ставок административные и силовые возможности государства.

Все упомянутые нами авторы обращались к изучению истории формирования европейских государств. М. Сентено [[Miguel A. Centeno](#)] в свою очередь рассматривает специфическую роль войн и налогообложения в формировании государств Латинской Америки. Он

<sup>17</sup> Campbell J.L. The State and Fiscal Sociology. P. 174.

<sup>18</sup> См., например, работы: [Campbell 1993a, 1993b; Campbell 1996; Walder 1992].

<sup>19</sup> См., например, работы: [Kiser E., Schneider J. Bureaucracy and Efficiency: An Analysis of Taxation in Early Modern Prussia // American Sociological Review. 1994. Vol. 59. No. 2. P. 187–204](#); Kiser E., Schneider J. Rational Choice Versus Cultural Explanations of the Efficiency of the Prussian Tax System // American Sociological Review. 1995. Vol. 60. No. 5. P. 787–791; Kiser E., Linton A. Determinants of the Growth of the State: War and Taxation in Early Modern France and England // Social Forces. 2001. Vol. 80. No. 2. P. 411–448.

утверждает, что становление налоговой системы и войны играли в Латинской Америке гораздо менее важную роль в государственном строительстве, чем в Европе [Centeno 1997].

Однако 1990-е гг. привнесли в поле фискальной социологии и совершенно новые темы. Так, поражает огромный интерес к изучению социальных процессов вокруг налога на доходы физических лиц. Вероятно, это вызвано тем, что, борясь с фискальным кризисом, многие страны в первую очередь реформировали именно этот налог<sup>20</sup>. Все работы, посвященные социологическому анализу подоходного налога, можно условно поделить на следующие тематические группы.

1. Работы, в которых рассматриваются социальные причины и следствия ставки подоходного налога.

Здесь наиболее интересными и в то же время типичными нам показались несколько работ. В статье Л. Уиттингтона и Дж. Алма [Whittington, Alm 1997] анализируется зависимость уровня разводов от ставки налога на личные доходы. Сама идея поиска подобной связи не лишена оригинальности. Еще более неожиданным показался нам вывод авторов о том, что на решение женщин о разводе ставка подоходного налога влияет с большей вероятностью, чем на решение мужчин.

Дж. Кэмпбелл и М. Аллен [Campbell, Allen 1994] рассматривают причины, при которых меняется степень прогрессивности шкалы налога на индивидуальные доходы. Степень прогрессивности шкалы вычисляется при этом как разница между ставкой, которую платят семьи со средним (модальным) доходом и семьи с высоким доходом. Выяснилось, что степень прогрессивности налогообложения в значительной степени определяется такими факторами, как макроэкономические условия (безработица и инфляция) и фискальный кризис. Другие переменные – организационная способность социальных классов и политические условия, – также влияют на прогрессивность шкалы налогообложения, однако значительно в меньшей степени.

2. Работы, анализирующие налоги на доходы различных социальных групп.

Д. Якобс и Р. Хэлмс [Jacobs, Helms 2001] искали связь между позитивными и негативными мнениями, бытующими в обществе относительно андеркласса, и прогрессивностью подоходного налога. Выяснилось, что ненасильственные акции поддержки гражданских прав увеличивают вероятность перераспределительной налоговой политики. Однако чем больше социальных проблем вменяется в вину андерклассу, тем менее вероятно будет установлена налоговая система с прогрессивной ставкой налогообложения.

Связь уровня, длительности и глубины бедности с реформированием подоходного налога рассматривается в статье Х. Черник и А. Рещовски [Chernick, Reschovsky 1997].

3. Исследования общественного мнения по поводу подоходного налога.

Интересная методическая работа, в которой сравнивается реакция респондентов на конкретные и абстрактные вопросы, касающиеся шкалы налогообложения (прогрессивной, пропорциональной и регрессивной), была проделана М. Робертсом, П. Хайт и К. Брэдли [Roberts, Hite, Bradley 1994]. Авторы выяснили, что в ответах на абстрактные вопросы респонденты с большей вероятностью поддерживают идею прогрессивного налогообложения частных доходов, в то время как ответы на конкретные вопросы свидетельствуют о большей поддержке пропорциональной и регрессивной шкалы налогообложения. Из этого было сделано предположение о влиянии знаний о налоговой системе на неконсистентность ответов на абстрактные и конкретные вопросы по поводу налогов. Однако и среди осведомленных респондентов вероятность неконсистентности ответов оказалась очень высокой.

---

<sup>20</sup> Block F. The Fiscal Crisis of the Capitalist State. P. 1–27.

Подводя черту под обзором западных работ по фискальной социологии, еще раз оглянемся назад и попробуем отыскать наиболее характерные и интересные их особенности. Первое, что нам бросилось в глаза, это практически полное отсутствие исследований налоговых отношений государства с корпоративными налогоплательщиками. Если в 1980-е гг. некоторых исследователей все же интересовало, как геополитические конфликты и фискальный кризис влияют на налогообложение бизнеса и как предприниматели отвечают на изменения в ставках налога<sup>21</sup>; какую роль корпоративные налогоплательщики играют в реформировании фискальной политики государства и как им удается оставлять лазейки в налоговом законодательстве<sup>22</sup>, то сейчас западными корпоративными налогоплательщиками не интересуется практически никто.

Второе, что объединяет западные исследования налогообложения, это широкое применение математических моделей и статистических данных. Для многих современных работ по фискальной социологии характерно использование анализа временных рядов.

Среди методологических подходов, с позиций которых проводятся исследования по фискальной социологии, лидирующая роль принадлежит институционализму, теории рационального выбора, политической экономии. Также (с меньшим размахом) применяются наработки теории транзакционных издержек, теории общественного выбора и теории обмена.

Итак, несмотря на мнение многих социологов, изучающих налогообложение, о том, что фискальная социология еще далека от статуса сформировавшейся дисциплины, мы склонны считать, что она успешно продвигается по пути институционализации. Во-первых, почти во всех работах, посвященных социологическому анализу налогообложения, авторы указывают, что они работают в рамках фискальной социологии. Во-вторых, исследования проводятся на хорошей методологической базе. Также важным фактором, свидетельствующим об институционализации дисциплины, является преподавание курсов с таким названием<sup>23</sup>.

## Литература

*Aaron H.J., Pechman J.A.* How Taxes Affect Economic Behavior. Washington, 1981.

[Allen M.P., Campbell J.L. State Revenue Extraction from Different Income Groups: Variations in Tax Progressivity in the United States, 1916 to 1986 // American Sociological Review. 1994. Vol. 59. No. 2. P. 169–186.](#)

*Ames E., Rapp R.T.* The Birth and Death of Taxes: A Hypothesis // *Journal of Economic History*. 1977. Vol. 31. P. 161–178.

*Backhaus J.G.* Fiscal sociology: What for? // *American Journal of Economics and Sociology*. 2002. Vol. 61. No. 1. P. 55–77.

*Bardach E.* Moral Suasion and Taxpayer Compliance // *Law and Policy*. 1989. Vol. 11. P. 49–69.

---

<sup>21</sup> См. работы: *Cameron D.R.* The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis // *American Political Science Review*. 1987. Vol. 72. P. 1243–1261; *Jacobs D.* Corporate Economic Power and the State: A Longitudinal Assessment of Two Explanations // *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 93. P. 852–881.

<sup>22</sup> *Salamon L., Siegfried J.* Economic Power and Political Influence: The Impact of Industry Structure on Public Policy // *American Political Science Review*. 1977. Vol. 71. P. 1026–1043.

<sup>23</sup> Курсы, в названии которых есть формулировка «фискальная социология» [fiscal sociology] читаются в Принстонском университете, университете Висконсин-Мэдисон (США), университете Селаль Байяр (Турция) и Эрфуртском университете (Германия).

- Bell D.* The Cultural Contradictions of Capitalism. New York: Basic Books, 1976.
- Block F.* The Fiscal Crisis of the Capitalist State // Annual Review of Sociology. Vol. 7. 1981. P. 1–27.
- Block F.* The Role of the State in the Economy // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 691–710.
- Cameron D.R.* The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis // American Political Science Review. 1987. Vol. 72. P. 1243–1261.
- Campbell J.L.* The State and Fiscal Sociology // Annual Review of Sociology. 1993a. Vol. 19. P. 163–185.
- Campbell J.L.* The Fiscal Crisis of Post-Communist States // Transformation Processes in Eastern Europe / Ed. by In J. Hausner, G. Mosur. Warsaw: Polish Academy of Sciences, 1993b.
- Campbell J.L.* An Institutional Analysis of Fiscal Reform in Postcommunist Europe // Theory and Society. 1996. Vol. 25. No. 1. P. 45–84.
- [\*Centeno M.A.\* Blood and Debt: War and Taxation in Nineteenth-Century Latin America // American Journal of Sociology. 1997. Vol. 102. No. 6. P. 1565–1605.](#)
- Chernick H., Reschovsky A.* The Taxation of the Poor // The Journal of Human Resources. 1990. Vol. 25. No. 4. P. 712–735.
- Coughlin R.M.* Ideology, Public Opinion, and Welfare Policy. Berkeley: Institute for International Studies, 1980.
- Earle T.* How Chiefs Come to Power: The Political Economy of Prehistory. Stanford: Stanford University Press, 1997.
- Goldscheid R.* A Sociological Approach to Problems of Public Finance // Classics in the Theory of Public Finance / Ed. by R.A. Musgrave, A. Peacock. London: Macmillan, 1958.
- Hoffman P.T., Rosenthal J.-L.* The Political Economy of Warfare and Taxation in Early Modern Europe: Historical Lessons for Economic Development // The Frontiers of the New Institutional Economics / Ed. by J.N. Drobak, V.C. Nye. London: Academic Press. P. 31–56.
- Jacobs D.* Corporate Economic Power and the State: A Longitudinal Assessment of Two Explanations // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 93. P. 852–881.
- Jacobs D., Helms R.* Racial Politics and Redistribution: Isolating the Contingent Influence of Civil Rights, Riots, and Crime on Tax Progressivity // Social Forces. 2001. Vol. 80. No. 1. P. 91–121.
- Karran T.* The Determinants of Taxation in Britain: An Empirical Test // Journal of Public Policy. 1985. Vol. 5. P. 321–339.
- Kirchler E.* Reactance to Taxation: Employers' Attitudes Towards Taxes // Journal of Socio-Economics. 1999. Vol. 28. No. 2. P. 131–138.
- Kiser E., Linton A.* Determinants of the Growth of the State: War and Taxation in Early Modern France and England // Social Forces. 2001. Vol. 80. No. 2. P. 411–448.
- Lane F.* Economic Consequences of Organized Violence // Journal of Economic History. 1958. Vol. 18. No. 4. P. 401–417.
- Lindblom C.E.* Politics and Markets. New York: Basic Books, 1977.
- Mann F.K.* The Sociology of Taxation // Review of Politics. 1943. Vol. 5. P. 225–235.
- North D., Thomas P.* The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- O'Connor J.* The Fiscal Crisis of the State. New York: St. Martin's Press, 1973.

- Page B.I.* Who Gets what From Government? Berkley: University of California Press, 1983.
- Peacock A.T., Wiseman J.* The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom. Princeton: Princeton University Press, 1961.
- Peacock A.T., Wiseman J.* Approaches to the Analysis of Government Expenditures Growth // Public Finance Quarterly. 1979. Vol. 7. P. 3–23.
- Poggi G.* The Development of the Modern State: A Sociological Introduction. Stanford: Stanford University Press, 1978.
- Roberts M.L., Hite P.A., Bradley C.F.* Understanding Attitudes Toward Progressive Taxation // Public Opinion Quarterly. 1994. Vol. 58. No. 2. P. 165–190.
- Salamon L., Siegfried J.* Economic Power and Political Influence: The Impact of Industry Structure on Public Policy // American Political Science Review. 1977. Vol. 71. P. 1026–1043.
- Scholz J.T., Lubell M.* Adaptive Political Attitudes: Duty, Trust, and Fear as Monitors of Tax Policy // American Journal of Political Science. 1998. Vol. 42. No. 3. P. 903–920.
- Skocpol T., Amenta E.* States and Social Policies // Annual Review of Sociology. 1986. Vol. 12. P. 131–157.
- Skowronek S.* Building a New American State. Princeton: Princeton University Press, 1982.
- Schumpeter J.A.* The Economics and Sociology of Capitalism / Ed. by R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1991.
- Taylor F.W.* An Introduction to the Sociology of Taxation // Examples of Grounded Theory: A Reader / Ed. by B. Glaser. Mill Valley, Calif.: Sociology Press, 1993. P. 406–439.
- Tilly C. (ed.)* The Formation of National States in Western Europe. Princeton: Princeton University Press, 1975.
- Tilly C.* Coercion, Capital, and European States, AD 990–1990. New York: Basil Blackwell, 1990.
- Walder A.G.* Property Rights and Stratification in Socialist Redistribute Economy // American Sociological Review. 1992. Vol. 57. P. 524–539.
- Weiss L.* Creating Capitalism: The State and Small Business Since 1945. New York: Basil Blackwell, 1988.
- Webber C., Wildavsky A.* A History of Taxation and Expenditure in the Western World. New York: Simon & Schuster, 1986.
- Weber M.* Economy and Society. Berkeley, Calif.: University of California Press, 1978. P. 901–909, 963–969.
- Whittington L.A., Alm J.* 'Til Death or Taxes Do Us Part: The Effect of Income Taxation on Divorce // The Journal of Human Resources. 1997. Vol. 32. No. 2. P. 388–412.
- Wilensky H.* The «New Corporatism»: Centralization and the Welfare State. Beverly Hills: Sage, 1976.

## Новые книги

VR Мы представляем новейшую книгу, посвященную природе денег. Пожалуй, это третья книга, которую можно непосредственно отнести к увлекательному направлению социологии денег (если не считать классической «Философии денег» Г. Зиммеля<sup>1</sup>). Она опубликована десятилетие спустя книги В. Зелизер «Социальное значение денег»<sup>2</sup> и «Социологии денег» Н. Додда<sup>3</sup>. Но вряд ли и сейчас удалось раскрыть все тайны денежных отношений...

Рецензия на книгу:

**Ingham G. The Nature of Money. Cambridge: Polity Press, 2004. 254 p.<sup>4</sup>**

**Ингэм Дж. Природа денег. Кембридж: Полити Пресс, 2004. 254 с.**

**Хайнер Гансман [Heiner Gansmann]**

Институт социологии Свободного университета Берлина

Email: [ganssman@zedat.fu-berlin.de](mailto:ganssman@zedat.fu-berlin.de)

Уже само название книги содержит многообещающее заявление<sup>5</sup>. После вековых размышлений (или заблуждений) экономической теории по поводу того, что такое деньги, сама попытка социолога раскрыть или реконструировать «природу денег» представляет собой определенное достижение. Однако было бы слишком смелым ожидать решения данной проблемы, поскольку социологические теории денег пока лишь делают свои первые попытки – которых, правда, становится все больше. Так что же Ингэм может добавить к тому, что мы уже знаем о деньгах?

Его центральный тезис заключается в «логической необходимости существования денег как авторизованного средства расчетов» [an authoritative money of account] (с. 227) и опирается на две исходные посылки. Первая заключается в том, что первоочередная функция денег – служить средством расчетов. Вторая связана с возрождением предложенной Г.Ф. Кнаппом [Georg Knapp] государственной теории денег, согласно которой для внедрения подобного средства учета необходима центральная власть, государство. Тем самым Ингэм выступает против «классической» экономической теории, согласно которой деньги (по крайней мере, на начальном этапе) суть некий товар, более или менее спонтанным образом принимающий на себя функцию средства обращения в децентрализованных отношениях обмена. Ингэм

---

<sup>1</sup> *Simmel G. The Philosophy of Money. London: Routledge & Kegan Paul, 1990.*

<sup>2</sup> *Zelizer V. The Social Meaning of Money. New York: Basic Books, 1994.* Перевод см.: Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ–ВШЭ, 2004.

<sup>3</sup> *Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. Cambridge: Polity Press, 1994.*

<sup>4</sup> *Источник: Economic Sociology: European Electronic Newsletter. 2004. Vol. 6. No. 1. October. P. 29–32 (<http://econsoc.mpifg.de/archive/esoct04.pdf>).* Пер. М.С. Добряковой под науч. ред. В.В. Радаева.

<sup>5</sup> См. собственные рассуждения Дж. Ингэма по этому вопросу в предыдущем номере ньюслеттера: *Economic Sociology: European Electronic Newsletter. 2004. Vol. 5. No. 2. January. P. 18–28 (<http://econsoc.mpifg.de/archive/esjan04.pdf>).*



увязывает данную традицию трактовки денег как товара с древней экономической догмой о нейтральности денег (или понимании денег как простого символа [veil]) и опровергает ее, утверждая, что «суть денег завключается в кредите [credit]» (с. 22, 72, 140), которое порождается в кредитных отношениях и не может быть нейтральным, поскольку «денежная сторона капитализма должна рассматриваться как активная, автономная сила, структурирующая капиталистические хозяйственные отношения» (с. 160). Данный подход очевидно опирается на тезис о господстве интересов рантье в современном капитализме, выдвинутый Дж. Кейнсом [John Keynes] и М. Калецким [Michal Kalecki].

Однако Ингэм более амбициозен в отношении исторического охвата. Он разворачивает суждение, оброненное М. Вебером: деньги – это отнюдь не безвредный «ваучер» [voucher], обмениваемый на товары, но результат социальной борьбы. По мнению Ингэма, решающие сражения по поводу денег происходят между тремя сторонами: государством, его кредиторами и налогоплательщиками. Взаимодействие между ними автор иллюстрирует интересными историческими экскурсами, описывая Древний Вавилон и Рим, современную Аргентину и зону евро. Государство делает долги; в современных обстоятельствах – продавая ценные бумаги богатым собственникам, рассчитывающим на получение процентов (и в конечном счете на выплату основной суммы принципалом). Государство тратит деньги, полученные (или присвоенные?) таким образом, на любые необходимые ему товары и услуги. Население принимает эти деньги, поскольку ожидает, что государство в свою очередь примет их в качестве налоговых платежей. В случае серьезного неисполнения хотя бы одного из этих ожиданий вся денежная система не может функционировать нормально.

В определенном смысле тезис Ингэма о «логической необходимости существования денег как авторизованных средств расчета» является новой вариацией на тему старой дискуссии по поводу того, как следует объяснять социальные структуры: сверху вниз или снизу вверх, что первично – утверждение сверху или возникновение снизу? В данном случае вопрос ставится так: деньги вводятся государством или же появляются в процессе обмена? И возникает этот вопрос в связи с тем, что современные деньги – совершенно очевидно – являются, по выражению А. Лернера, «порождением государства» [Lerner 1947]. Но распространяется ли это правило на все деньги? Как следует из исторических наблюдений Ингэма, и древние, и современные государства играли и играют важную роль в поддержании и развитии – но также и разрушении – денежных систем. Тем не менее, мне кажется, здесь нет оснований говорить о некоей «логической необходимости». В конце концов, вопрос может сводиться к объяснению возникновения денег из спонтанных социальных взаимодействий. Оставляя в стороне неспособность неоклассической экономической теории признать роль социальных взаимодействий в конструировании такого социального факта, как деньги, можно без труда многое понять о деньгах, не вводя при этом в анализ государство. Это касается даже и «денег как средства расчета». Взаимодействуя друг с другом, люди вполне могут самостоятельно задавать стандарты – договариваться о мерах весов и длины, правилах и конвенциональных поведенческих нормах, не обращая при этом к центральной власти. То, что существование таких стандартов и правил не исключает конфликтов и борьбы (если продолжать веберовский мотив, развиваемый Ингэмом), очевидно в любом спортивном соревновании: фехтовании, боксе, теннисе. Так что роль денег в конкурентной борьбе на рынках заключается в том, чтобы обеспечивать коммуникацию, направлять и структурировать взаимодействия. Конечно, некоторые элементы власти могут оказаться полезными для определения и поддержания единых стандартов (так же как будет полезным и введение наказаний за нарушения обязательств между частными агентами), однако подобная роль едва ли имеет что-либо общее с логической необходимостью. Помимо этого, с методологической точки зрения обоснованность теории денег, основанных на существовании сильного государства, кажется ограниченной. Все связанные с объяснением проблемы, которые можно обойти в теории денег, вновь всплывают в теории государства. Если государство отвечает за

то, чтобы вливать деньги в хозяйственный оборот, то каким образом оно оказалось в этой роли? Могут ли государственные чиновники знать больше, чем частные лица?

Вместо того чтобы вслед за Ингэмом опровергать попытки объяснения происхождения денег из процесса обмена и концепции денег как товара, я склонен предложить две вещи. Во-первых, стоит более тщательно подойти к определению ключевых понятий – прежде всего понятию «стоимости» [value]. На протяжении всей книги Ингэм говорит о «стоимости денег», «абстрактной стоимости» и т.д., однако при этом он жестко критикует как классическую трудовую теорию стоимости, так и неоклассическую теорию предельной полезности. Поэтому ему следует либо объяснить, что же он сам понимает под стоимостью, либо постараться полностью избежать этого термина. Второй вариант на самом деле мог бы стать любопытным упражнением, поскольку – как какое-то время назад предположили К. Бенетти и Ж. Картелье [Benetti, Cartelier 1980, 1987] – понятие стоимости не столько облегчает, сколько затрудняет понимание денег (особенно в связи с тем, что традиционно оно использовалось для обозначения неких общих характеристик товаров и денежных объектов). Во-вторых, на мой взгляд, может оказаться продуктивным рассматривать деньги не как нечто универсальное, внедряемое в общество раз и навсегда, а скорее как совокупность тесно взаимосвязанных практик и объектов. Это предполагает, по крайней мере в рамках нашего эксперимента, что мы забудем о бесконечной дискуссии по поводу того, какая же из многочисленных функций денег (средство обмена, платежа, учета и т.д.) является основной. Это означает отход от жестких дихотомий, построенных по принципу «или / или». Пример такого подхода мы встречаем у М. Вебера, чьи идеи об анализе денег в контексте конфликта и борьбы и послужили толчком для рассуждений Ингэма (с. 202 и далее). Вебер предлагал преодолеть разрыв между государственной теорией денег (Г. Кнапп) и теорией денег, возникающих из обмена (Л. фон Мизес), введя формальный / материальный критерий: государство может устанавливать формальную законность денежной единицы лишь при условии, что ее материальная значимость (в терминах покупательной способности) остается продуктом рыночного взаимодействия.

Таким образом, хотя современные деньги, несомненно, являются «порождением государства», на более ранние формы денег это утверждение распространяется далеко не столь однозначно. Можно трактовать историю денег как процесс, в ходе которого необходимые свойства денег постепенно трансформировались: физические свойства объектов, служивших деньгами (имеются в виду их наиболее важные функции, но не все функции), сменялись организационными свойствами хозяйственных и политических институтов. В течение уже достаточно длительного времени «носитель» денег, выполняя все свои разнообразные функции, не обязательно должен обладать «стоимостью» (в смысле потребительной стоимости). Субститутотом стоимости предмета оказывается институциональная поддержка: соответствующие сложные институты (частные и государственные, национальные и международные) формируются, переживают кризис и реорганизацию, чтобы обеспечить функционирование монетарной системы, которая вмещает максимальный объем накопленного опыта и существует до тех пор, пока новый кризис не потребует следующей реорганизации. Ступени и этапы развития монетарных систем отнюдь не сводятся к одной основной модели, как утверждает Ингэм. Природа денег меняется...

Попытки таких обобщений, как: «Деньги суть социальные отношения кредита и долговых обязательств, воплощенные в денежных средствах учета» (с. 12) или «все деньги представляют собой символические знаки *абстрактной* стоимости, обозначающие свои собственные и образованные ими социальные отношения кредита и долговых обязательств» (с. 63), могут привести к тому, что мы упустим из виду важные различия и этапы в эволюции денег. Почему мы должны принимать аксиому о том, что кредитно-долговые отношения существуют в обществах, использующих деньги, но далеких от создания институтов,

которые могли бы поддерживать кредитную систему? Почему покупки и продажи без отсроченных платежей «логически» невозможны?<sup>6</sup>

Подчеркивая необходимость вернуться к социальным отношениям, Ингэм ссылается на предложенное мною однажды [Ganßmann 1988] различие между отношениями агент-агент, агент-объект и объект-объект (с. 16 и далее), поэтому я хотел бы (не без умысла) воспользоваться случаем и прояснить некоторые моменты, упущенные автором. Данное замечание важно также и для неверного понимания Ингэмом структуры и содержания марксовой теории денег. Критикуя социологические теории денег, я утверждал, что экономические и социологические теории грешат общими фундаментальными недостатками. Экономическое мышление (по крайней мере, неоклассическая традиция) на концептуальном уровне ограничено отношениями агент-объект, базовым понятием при этом является полезность. Отношения агент-агент здесь либо сводятся к отношениям агент-объект, либо не рассматриваются вовсе. Социологи же, напротив, сосредоточены на изучении отношений агент-агент, но недостаточное внимание уделяют анализу роли физических объектов в этих отношениях – будь то природные или социальные артефакты<sup>7</sup>. Мой тезис, навеянный преимущественно марксовой критикой товарного фетишизма, звучит следующим образом: чтобы понять сущность денег, необходимо расшифровать отношения объект-объект между ценами и обменом как формой проявления социальных отношений, характерных для того или иного денежного хозяйства. Конечно, можно, подобно Ингэму, не соглашаться с предложенной Марксом схемой выведения денег из товарных отношений [ср.: Ganßmann 1998]. Однако для Маркса товары ни в коей мере не являются природными объектами. Во-первых, большинство из них являются продуктами общественного труда, и, во-вторых, они играют свою особую социальную роль в той или иной социальной среде. Данная социальная среда, на общем уровне определяемая как сочетание института частной собственности и общественного разделения труда, порождает такие идеологические натурализации, как: золото – это деньги по самой своей природе; или же – в данном контексте – все вещи по природе своей товары. Таким образом, аргумент М. Дуглас (с. 37, 80), который Ингэм противопоставляет идеям «товарных теоретиков» (включая Маркса), некорректно отождествляющих деньги с природными объектами, на самом деле восходит к идеям Маркса.

---

<sup>6</sup> «В самом общем смысле обладатель денег обладает и товарами. Но деньги также являются притязанием или предоставлением кредита тому, кто их выпустил, – монарху, государству, банку и т.д. ... Деньги не существуют вне параллельного существования долга, который они могут погасить» (с. 12). Либо здесь из «денежной массы» [moneyness] (что бы под ней ни понималось) исключены некоторые формы денег, либо обобщение следует расширить далее и сделать понятие «долг» еще более размытым – в духе М. Алиетты, писавшем о «взаимном долге между каждым индивидом и обществом» [Aglietta 1997: 416]. Кто *должен* товары обладателю денег? Никто. Возможно, я захочу продать вам что-то, если вы предложите мне достаточно денег. Но в нормальных процессах купли-продажи на рынках наличного товара просто нет долговых отношений. То, что кому-то приходится принимать определенный тип денег в качестве законного средства платежа, никого не заставляет *продавать* товары тому, что владеет этими деньгами.

<sup>7</sup> Хорошей отправной точкой здесь может послужить онтология социальных фактов Джона Сёрля [Searle 1995], однако Ингэм делает серьезную отсылку к Сёрлю лишь в связи с «коллективными намерениями» [collective intentionality] (с. 74), которые он противопоставляет методологическому индивидуализму, – весьма антивеберовское упражнение, надо сказать.

Ирония, содержащаяся в убедительной ссылке Ингэма на социальные отношения (или, еще более явно, в его предположении о том, что «деньги *сами по себе* являются социальным отношением»), заключается в том, что она заставляет его забыть о социальной прикреплённости функций денег к *объектам*. Таким образом, он повторяет стандартную социологическую процедуру сведения социальных фактов к отношениям и упускает из виду роль предметов в этих отношениях. Даже если учесть, что физический вид многих форм современных денег часто ограничивается рядами цифр на мониторе компьютера (ведь платежи можно осуществлять посредством изменений в банковских «книгах», и операции с физическими денежными объектами перестали быть необходимыми), ключевой задачей любой теории денег по-прежнему остается объяснение того, почему и в какой форме в денежных транзакциях используются физические объекты. Вопрос касается и кредитных отношений: каким образом можно погасить долг, передавая зеленые бумажки? Даже когда мы используем деньги в качестве средства расчета в сугубо умственных операциях, мы имеем в виду денежные объекты, которые обязательно должны физически присутствовать в определенный момент денежных транзакций.

Подводя итог: книга Ингэма полна интересных, стимулирующих, будоражащих мысль идей; автор охватил многие области литературы по теории и истории денег. Прочитав книгу, мы несколько приближаемся к разгадке природы денег – и все же остаемся по-прежнему достаточно далеки от нее...

## Литература

*Aglietta M.* Régulation et crises du capitalisme, Postface. 2<sup>nd</sup> ed. Paris: Odile Jacob, 1997. P. 409–477.

*Benetti C., Cartelier J.* Marchands, salariat et capitalistes. Paris: Maspéro, 1980.

*Benetti C., Cartelier J.* Monnaie, valeur et propriété privée // *Revue Economique*. 1987. Vol. 38. No. 6. P. 1157–1170.

*Ganßmann H.* Money – A Symbolically Generalized Medium of Communication? // *Economy and Society*. 1988. Vol. 17. No. 3. P. 285–316.

*Ganßmann H.* The Emergence of Credit Money // *Marxian Economics*. Vol. 1. Essays on Volume III of *Capital* – Method, Value and Money / Ed. by R. Bellofiore. Basingstoke: MacMillan, 1988. P. 145–156.

*Lerner A.* Money as a Creature of the State // *American Economic Review*. 1947. Vol. 37.

## Исследовательские проекты

### ПРОЕКТ «НОВАЯ ФОРМУЛА НАУКИ»

(идеи и реализация)

Организация-инициатор проекта: АНО ОИЦ «Con-text», г. Томск.

Период реализации проекта: июнь 2004 г. – август 2005 г.

Финансовая поддержка: Фонд Форда.

#### Предыстория

Проект с громким названием «Новая формула науки» не родился бы, если бы не другой поддержанный этим же Фондом проект «Создание ОИЦ “Вестник Евразии”». На рисунке, представленном ниже, схематично изображено «рождение» «Новой формулы».



Проект С.А. Панарина состоялся и был успешным. Совершенно очевидно, что он не задумывался лишь только как «Школа молодого автора» (ШМА), но для нас, инициаторов проекта «Новая формула науки», именно эта Школа стала началом и толчком к созданию своего проекта.

Краткое описание ШМА: «Численность участников одного тренинга – не более 30 человек (с разбиением на небольшие рабочие группы), продолжительность – 5 дней. Формы работы: а) 2–3 лекции специалистов по методике написания научного текста (прежде всего статьи); б) консультации профессиональных редакторов и издателей; в) рецензирование специально подобранных текстов слушателями в группах – с последующими репортерскими отчетами на общих заседаниях; г) взаиморедактирование в группах; д) проведение «круглых столов» по проблематике социальной повседневности в регионах проживания слушателей; е) свободная дискуссия по образовательным программам; ж) оценка слушателями семинара, обсуждение их предложений, и т.д.».

Поскольку участникам ШМА понравились технологии обучения и идеология тренинга, а главное, появился вкус к *самостоятельной* научной и образовательной деятельности, то и родился проект «Новой формулы».

## Постановка проблемы

Сегодня молодые люди, решившие связать свою судьбу с научной деятельностью в провинциальных вузах, сталкиваются с различными проблемами, главными из которых, на наш взгляд, являются следующие.

### 1. Институциональные проблемы науки в регионах:

- a. незначительное количество, формальность работы региональных, местных, вузовских научных школ, исследовательских центров, лабораторий. Характерной проблемой остается фактическое нежелание (или неумение) старшего поколения ученых привлекать аспирантов и студентов в исследовательские проекты;
- b. распад относительно единого научного поля советского периода, обнаживший и усугубивший сильнейшие перепады в доступе к интеллектуальным и финансовым ресурсам, автаркия локальных научных центров.

### 2. Проблемы коммуникации в научной сфере:

- a. недостаточность и разорванность профессиональной коммуникации на уровне институциональных взаимодействий ограничивает возможности ознакомления с массивом современного научного знания, проведения сравнительных межрегиональных исследований и т.д.
- b. отсутствие во многих вузах «горизонтального сообщества», т.е. открытого пространства неформальной коммуникации среди профессионалов, не опосредованного статусами, учебными планами, формальностями защиты квалификационных работ;
- c. формальность и ненаучность конференций, застой в региональной научной коммуникации;
- d. понятийный разрыв между столичными «теоретиками», оперирующими идеями ведущих западных текстов гуманитарного поля, и региональными «практиками», социализированными на стереотипных программах региональных вузов.

### 3. Проблемы самопрезентации исследователя в научном сообществе:

- a. непонимание принципов написания научной статьи, несоблюдение законов научного жанра. Знания такого рода не преподаются в рамках студенческих или аспирантских программ. Качество научных статей – основного средства презентации исследования профессиональному сообществу – в региональных изданиях таково, что большинство из них научным сообществом не читается, не рецензируется и, по большому счету, к собственно научным работам не относится;
- b. неумение искать и привлекать дополнительные финансовые ресурсы (гранты), отсутствие навыков корректного оформления заявок на финансирование исследований и научных поездок (стажировок, конференций, семинаров) также не способствует качеству научных работ.

Перечень выделенных проблем не исчерпывающ, в разных учебных и научных учреждениях может существовать своя специфика. Важно, что в основе большинства из них лежат **проблемы управления и коммуникации в науке**, на решение которых и направлен данный проект.

## Цели и задачи проекта

Основной целью проекта «Новая формула науки» является *формирование и развитие молодежной научной среды в российских регионах через поиск и применение эффективных механизмов управления и организации в науке.*

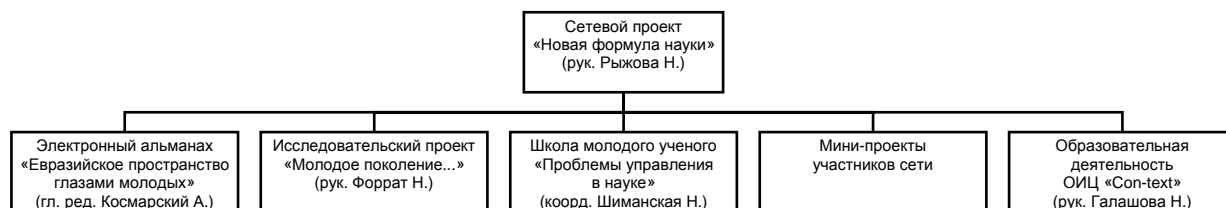
Цель достигается выполнением ряда задач, которые можно разделить на две группы.

1. Непосредственное формирование молодежной научной среды:
  - a. поиск перспективных студентов и аспирантов, их обучение методике написания, редактирования и рецензирования научных текстов, за счет чего будет расширяться наша молодежная научная сеть;
  - b. выявление и разработка актуальных исследовательских тем, отражающих наиболее острые проблемы на местном и межрегиональном уровнях;
  - c. издание межрегионального молодежного научного альманаха «Евразийское пространство глазами молодых, или новое поколение о...», содержание которого в первую очередь будет основано на качественных авторских текстах, отобранных в контексте выполнения задач 1a и 1b. Также альманах будет транслировать подходы, применяемые практики и формы работы нашей организации;
  - d. организационная помощь в опубликовании наиболее ярких работ молодых авторов в российских и зарубежных научных изданиях, а также помощь молодым ученым в реализации исследовательских проектов по различным направлениям (предоставление информации о грантах, обсуждение проектов, создание межрегиональных исследовательских коллективов через каналы собственной неформальной сети и др.).
2. Опосредованное формирование молодежной научной среды через создание прослойки молодых менеджеров в науке:
  - a. исследование механизмов формирования нового поколения научного сообщества;
  - b. овладение методами организации и управления молодежной наукой и передача собственного опыта студентам и аспирантам региональных вузов.

Под навыками управления в науке понимаются следующие:

- навыки организации, подготовки и проведения конференций, научных школ, семинаров;
- навыки формирования научных сетей и организации работы малых групп (исследовательских команд);
- умение писать, редактировать, рецензировать научные работы, формировать научные журналы;
- умение устанавливать контакты с различными научными организациями (формальными и неформальными);
- навыки представления заявок на финансирование, поддержку научных проектов, их сопровождение в течение реализации научного проекта.

Чтобы уважаемым читателям стало понятнее, что мы реально делаем и еще планируем делать дальше, на рисунке схематично изображены основные направления нашей деятельности.



Вкратце расскажем о каждом направлении деятельности.

### **Альманах «Евразийское пространство глазами молодых»**

*Цель* – способствовать развитию научной молодежной среды посредством представления результатов деятельности сети в виде научных текстов.

*Целевая аудитория издания:* участники сети молодых ученых, а также их «невидимые колледжи» – ближайшее научное окружение (формальное и неформальное); молодые ученые, находящиеся в поиске перспективных исследовательских направлений, проблем и тем; сообщества профессионально интересующихся темой того или иного выпуска; широкий круг специалистов в области общественных и гуманитарных наук, а также всех, кто интересуется проблемами исторического развития и современного состояния России и ближнего зарубежья; эксперты: представители благотворительных фондов, руководители аспирантур, в чьи функции входит поиск новых механизмов и технологий (образовательных в том числе) развития научной деятельности среди молодежи.

Исследовательский проект «Молодое поколение российских гуманитариев: институциональные способы формирования и индивидуальные стратегии успеха»

*Цель* – изучение способов формирования молодого поколения в российской гуманитарной науке. Исследование будет проводиться методом case study в пяти городах России (Улан-Удэ, Томск, Казань, Тверь и Санкт-Петербург). Сопоставление опыта различных городов позволит описать основные модели формирования молодого поколения ученых, выявить и осмыслить проблемы, с которыми они сталкиваются.

### **Школа молодого ученого (ШМУ) «Проблемы управления в науке»**

**(22–30 августа 2004 г., Томск)**

*Цель Школы как образовательного мероприятия* – организация и проведение обучающего семинара-тренинга по подготовке менеджеров в сфере науки и образования с тем, чтобы они

- могли разрабатывать и реализовывать проекты в гуманитарной сфере;
- применяли концепции управления для развития научно-образовательной сферы в своем регионе;
- умели использовать различные методические приемы для повышения эффективности научных мероприятий.



*Цель Школы как части всего проекта – подготовить проектные коллективы и индивидуальных исполнителей, которые будут способны реализовать качественные научные мероприятия на основе собственных проектных замыслов, соответствующих миссии проекта «Новая формула науки».*

*Отбор на Школу был конкурсным и проходил по авторским заявкам на проекты, направленным на развитие молодежной науки в регионах.*

### **Образовательная деятельность ОИЦ «Con-text»**

Основные направления деятельности: опробовать различные методики дополнительного образования, которые впоследствии можно будет транслировать на всю сеть; разрабатывать и читать спецкурсы в рамках университетской программы, направленные на интеграцию студентов в научное сообщество и улучшение их навыков самопрезентации; выработать целостную стратегию выстраивания молодежного научного сообщества на локальном уровне, которая будет полезна сама по себе, а также для трансляции опыта; установить контакты с различными партнерами, заинтересованными в деятельности центра, что будет полезно для дальнейшего развития сети.

*Еще раз подчеркнем, возвращаясь к началу текста и началу нашего проекта, что своим рождением проект «Новая формула науки» обязан С.А. Панарину и его другу и коллеге В.И. Дятлову, но сейчас эти проекты развиваются автономно.*

*Н.П. Рыжова*

## КОНКУРС ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Электронный журнал «Экономическая социология» при поддержке ОИЦ «Con-text» в рамках проекта «Экономическая социология в России: образование, исследования, центры» объявляет о проведении общероссийского **конкурса исследовательских работ по экономической социологии**.

Конкурс проходит по двум номинациям, соответствующим постоянным рубрикам журнала.

### «Взгляд из регионов»

В рубрике «Взгляд из регионов» публикуются работы российских авторов, которые постоянно проживают за пределами г. Москвы и Московской области.

### «Дебютные работы»

В рубрике «Дебютные работы» публикуются работы авторов, которые пока не имеют публикаций или имеют публикации в других областях, нежели экономическая социология.

### Победители конкурса

По каждой номинации жюри конкурса определит не более двух победителей.

Вознаграждение за 1-е место: публикация в журнале «Экономическая социология» в соответствующей рубрике в ближайшем номере журнала и денежный приз в размере 200 долл. США.

Вознаграждение за 2-е место: публикация в журнале «Экономическая социология» в соответствующей рубрике в течение 2005 г.

### Требования к работам

1. Работа должна иметь академический характер, представляя результаты теоретических или эмпирических исследований в области экономической социологии.
2. Работа не должна быть опубликована в иных изданиях до 1 марта 2005 г. (других ограничений по публикации нет).
3. Объем работы не должен превышать 1,5 п. л.

**Тексты на конкурс принимаются по электронной почте  
до 1 марта 2005 г. по адресу: [kotelnikova@hse.ru](mailto:kotelnikova@hse.ru)**

### Участникам необходимо представить следующие документы:

- краткое резюме автора (или авторов, если их несколько);
- файл с текстом статьи (оформлен в соответствии со стандартными требованиями к профессиональной статье в академическом журнале).

Каждый участник должен получить подтверждение по электронной почте о получении своего текста.

Решение жюри будет объявлено не позднее 31 марта 2005 г. и опубликовано в разделе «Новости» журнала «Экономическая социология».

По вопросам, связанным с проведением конкурса, обращаться к *Котельниковой Зое Владиславовне*: тел. (095) 921-66-30; e-mail: [kotelnikova@hse.ru](mailto:kotelnikova@hse.ru)

## Учебные программы

### СОЦИОЛОГИЯ РЫНКОВ

Радаев Вадим Валерьевич

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

Курс читается на совместной магистерской программе ГУ–ВШЭ и МВШСЭН «Комплексный социальный анализ» в качестве элективного курса (первый год обучения, весенний семестр).

Продолжительность курса: 43 аудиторных часа (14 недель), в том числе: 30 часов лекций и 13 часов семинарских занятий.

Цель курса – дать систематизированное представление о концептуальных направлениях социологии рынков как ключевого направления современной экономической социологии; представить набор экономико-социологических инструментов для эмпирического исследования российских рынков.

#### ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КУРСА

1. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства
2. Анализ рынка в современной экономической социологии
3. Конкуренция как социально укорененный процесс
4. Основные структуры рынка
5. Основные институты рынка
6. Деловые стратегии и концепции контроля над рынком
7. Институциональная динамика: возникновение новых правил
8. Деформализация и формализация деятельности участников рынка
9. Структурная динамика рынка и изменение конкурентной ситуации
10. Деловые стратегии в меняющейся конкурентной ситуации
11. Сравнительные издержки легальных и полуправовых схем ведения бизнеса
12. Параллельные институциональные режимы и институциональные компромиссы
13. Построение новых деловых конвенций на рынке
14. Борьба с параллельным импортом и контрафактной продукцией
15. Деловые ассоциации и принципы экономической политики

#### БАЗОВОЕ УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

*Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.

#### **Тема 1. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства**

Рынок в политической экономии и неоклассической экономической теории. Общее понятие рынка и его основные элементы. Рынок как историческая форма интеграции хозяйства. Проблема фиктивных товаров. Сопротивление общества рыночным отношениям. Государственное регулирование рынка, его функции и специфика. Социальное регулирование рынка.

### **Основная литература**

- Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62–73 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 1.
- Swedberg R.* Markets as Structures // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 255–267.

### **Дополнительная литература**

- Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. Гл. 6; или *Поланьи К.* Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд земля и деньги // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 10–17 (<http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml>).
- Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. Гл. 1 (<http://www.ecsoc.ru>).
- Радаев В.В.* Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18–29.
- Эрроу К.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 53–68 (<http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml>).
- Block F.* The Role of the State in the Economy // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 691–710. См. также перевод: *Блок Ф.* Роли государства в хозяйстве // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 659–699.
- Frye T., Shleifer A.* The Invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review. Papers and Proceedings. 1997. Vol. 87. No. 2. P. 354–358
- Weber M.* Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. Ch. 2. P. 63–85. См. также перевод: *Вебер М.* Социологические категории экономического действия // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 59–81.

### **Тема 2. Анализ рынка в современной экономической социологии**

Рынок как социальная конструкция. Сетевой подход к анализу рынка. Случайные и укорененные сетевые связи. Неинституциональный подход к анализу рынка. Понятие правил. Формирование организационных полей. Выработка конвенций координации. Социокультурный подход к анализу рынков. Когнитивные, ценностные и символические аспекты рыночной культуры.

### **Основная литература**

- Аболафия М.* Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 63–72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); или Западная экономическая

социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 419–444.

*Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 2.

*Fligstein N.* Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 15–20.

*Swedberg R.* Markets as Structures // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 267–274.

### **Дополнительная литература**

*Грановеттер М.* Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 44–58 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158.

*Зелизер В.* Создание множественных денег // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 58–72 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 413–430.

*Пауэлл У., Смит-Дор Л.* Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61–105 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226–280.

*Радаев В.В.* Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 28–37.

*Радаев В.В.* Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3–18.

*Радаев В.В.* Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18–29.

*Тевено Л.* Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19–46; или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 281–302.

*Abolafia M.* Making Markets, Opportunism and Restraints on Wall Street. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1996. P. 14–37.

*Lie J.* Sociology of Markets // Annual Review of Sociology. 1997. Vol. 23. P. 341–360.

*Uzzi B.* The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect // American Sociological Review. 1996. Vol. 61. P. 674–698.

*White H.C.* Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton: Princeton University Press, 2002.

### **Тема 3. Конкуренция как социально укорененный процесс**

Общее понятие конкуренции. Поведенческий и структурный подходы к конкуренции. Экономическая и неэкономическая конкуренция. Модели совершенной и несовершенной конкуренции. Динамическая модель конкуренции. Конкуренция как естественный отбор. Конкуренция как поддержание социальных контактов. Конкуренция как установление согласованного порядка. Конкуренция как символическая борьба. Конкуренция как поддержание границ.

#### **Основная литература**

*Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 3.

*Хайек Ф.А.* Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2000. С. 102–114 (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10063>).

#### **Дополнительная литература**

*Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В.И.* Микроэкономика. СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 2. С. 18–22.

*Радаев В. В.* Что такое экономическое действие? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 18–25 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

*Радаев В.В.* Что такое конкуренция? // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 2. С. 16–25 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

*Abolafia M., Biggart N.W.* Competition and Markets: An Institutional Perspective // Socio-Economics: Toward a New Synthesis / Ed. by A. Etzioni, P.P. Lawrence. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1991. P. 211–232.

*Aldrich H.* Entrepreneurial Strategies in New Organizational Populations // Entrepreneurship. An Interdisciplinary Perspective / Ed. by R. Swedberg. Oxford: Oxford University Press, 2000. P. 211–228. См. также перевод: *Олдрич Х.* Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 211–225.

*Slater D.* Capturing Market From the Economists // Cultural Economy: Cultural Analysis and Commercial Life / Ed. by P. Du Gay, M. Pryke. London, Thousand Oaks: Sage Publications, 2002. P. 59–77.

*Weber M.* Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 38–40.

### **Тема 4. Основные структуры рынка**

Основные структурные элементы рынка. Капитал как основная форма ресурсов. Формы капитала. Предприятие и бизнес как организационные структуры. Понятие деловых связей. Стратегические альянсы, деловые сети и деловые ассоциации. Основные характеристики деловых сетей. Структурная автономия участников рынка.

### **Основная литература**

- Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61–105 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226–280.
- Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 4.

### **Дополнительная литература**

- Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 519–536.
- Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5–17; или Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 20–32 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 8 (<http://www.ecsoc.ru>).
- Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 47–95; или Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 115–132 (<http://www.ecsoc.msses.ru>). Оригинал см.: Экономическая социология. 2000. Т. 1. № 2. С. 7–36.
- Уайт Х. Рынки и фирмы: взаимообусловленное возникновение // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 96–118.
- Burt R.S. On Social Structure of Competition // Explorations in Economic Sociology / Ed. by R. Swedberg. New York: Russell Sage Foundation, 1993. P. 65–103.
- Granovetter M. Business Groups // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453–475.
- Perrow C. Small Firm Networks // Explorations in Economic Sociology / Ed. by R. Swedberg. New York: Russell Sage Foundation, 1993. P. 377–402.

### **Тема 5. Основные институты рынка**

Правила поведения и правила контроля. Основные институциональные элементы рынка. Понятие прав собственности. Формальные и неформальные притязания на ресурсы и доходы. Понятие управленческих схем. Институциональная интеграция организационных структур. Понятие правил обмена. Поиск и подбор деловых партнеров. Заключение и поддержание деловых соглашений. Различия формальных и неформальных институтов. Правила общего и индивидуального уровня. Причины возникновения неформальных правил.

### **Основная литература**

- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 56–75.

- Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 5.
- Флигстин Н.* Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 45–63 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 185–210.

### **Дополнительная литература**

- Волков В.В.* Силовое предпринимательство. СПб.: ЕУСПб, Летний сад, 2002. Гл. 3. С. 59–90; или Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 18–43 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Панне Я.Ш.* Олигархи. Экономическая хроника. 1992–2000. М.: ГУ–ВШЭ, 2000. С. 25–37 ([http://www.libertarium.ru/libertarium/lib\\_oligarches](http://www.libertarium.ru/libertarium/lib_oligarches)).
- Радаев В.В.* Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 35–60; или *Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. Гл. 2. С. 107–146 (<http://www.ecsoc.ru>).
- Радаев В.В.* О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81–100; или *Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. Гл. 3 (<http://www.ecsoc.ru>).
- Уильямсон О.И.* Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперин. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 411–442.
- Шаститко А.Е.* Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998. С. 95–98.
- Fligstein N.* Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 28–35.
- Hodgson G.M.* Economics and Evolution. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1996. P. 172–187.

### **Тема 6. Деловые стратегии и концепции контроля над рынком**

Понятие хозяйственного действия и схема его исследования. Структура хозяйственной мотивации. Экономические интересы, культурно-нормативные схемы и формы принуждения. Понятие стратегического действия. Принципы действия и стратегический выбор. Основные элементы деловой стратегии. Понятие концепций контроля, их отличие от деловых стратегий. Борьба за утверждение концепций контроля и способы их распространения.

### **Основная литература**

- Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 6.
- Старк Д.* Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 83–89; или Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 115–132 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).



### **Дополнительная литература**

- Вебер М.* Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602–603, 625–626.
- Вебер М.* Основные социологические понятия // Теоретическая социология: Антология / Сост. и ред. С.П. Баньковская. М.: Книжный дом «Университет», 2002. Ч. 1. С. 70–146 (<http://www.sociologica.ru/weber2.pdf>).
- Радаев В.В.* Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Гл. 4 (<http://www.ecsoc.ru>).
- Радаев В.В.* Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3–14. или Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 21–34 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Тевено Л.* Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19–46; или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 281–302.
- Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 119–156; или Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28–55 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Флигстин Н.* Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 45–63 (<http://www.ecsoc.msses.ru>); или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 185–210.
- Эльстер Ю.* Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 73–91 (<http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml>).
- Dobbin F.* Forging Industrial Policy. Cambridge: Cambridge University Press, 1994. P. 213–231.
- Schelling T.* The Strategy of Conflict. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960. P. 3–10.

### **Тема 7. Институциональная динамика: возникновение новых правил**

Источники возникновения институтов. Импорт институтов и выбор институциональных образцов. Институциональная инерция и эффект замыкания. Целенаправленный отбор и стихийное возникновение новых правил. Порядок согласованного введения и утверждения новых правил. Разрыв между старыми и новыми правилами. Эффективность институтов. Ограниченность критерия экономии трансакционных издержек.

### **Основная литература**

- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 108–134.
- Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 7.
- Fligstein N.* Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 28–35.

### **Дополнительная литература**

- Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catalaxy, 1995. Ч. 1 (<http://www.libertarium.ru/libertarium/way>).
- Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 187–228.
- Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000.
- Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 69–91 (<http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml>).
- Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 47–54; или Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 2. С. 115–132 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Тамбовцев В.Л. Экономические институты российского капитализма // Куда идет Россия: Кризис институциональных систем / Под ред. Т.И. Заславской. М.: Аспект Пресс, 1999. С. 195–197.
- Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 119–156; или Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28–55 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- DiMaggio P., Powell W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields // The New Institutionalism in Organizational Analysis / Ed. by W. Powell, P. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 63–82.
- Ingram P. Changing the Rules: Interests, Organizations, and Institutional Change in the U.S. Hospitality Industry // The New Institutionalism in Sociology / Ed. by M. Brinton, V. Nee. New York: Russell Sage Foundation, 1998. P. 258–276.

### **Тема 8. Деформализация и формализация деятельности участников рынка**

Проблема отношения к закону. Понятие деформализации правил. Механизм деформализации. Стратегии взаимодействия участников рынка и контролирующих органов. Понятие формализации правил. Механизм формализации. Основы институционального компромисса.

### **Основная литература**

- Панеях Э.Л. Формальные правила и неформальные институты и их применение в российской экономической практике // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 56–68 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 8.

### **Дополнительная литература**

- Григорьев Л.М., Косарев А.Е. Проблема бегства капитала // Экономический журнал ВШЭ. 2000. Т. 4. № 4. С. 454–474 (<http://www.hse.ru/journals/main.htm>).

- Капелюшников Р.* «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 138–156 (<http://www.libertarium.ru/libertarium/kapelushworks>).
- Леденева А.* Неформальная сфера и блат: Гражданское общество или (пост)советская корпоративность // Pro et Contra. 1997. Т. 2. № 4. С. 113–124 (<http://pubs.carnegie.ru/russian>).
- Панеях Э.* Издержки легальной экономической деятельности: налоговое поведение российских предпринимателей // Конкуренция за налогоплательщика. Исследования по фискальной социологии / Под ред. В.В. Волкова. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. С. 26–48.
- Радаев В.В.* Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 5–24 (<http://pubs.carnegie.ru/russian>).
- Радаев В.В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60–79.
- Радаев В.В.* Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 157–209 (<http://www.ecsoc.ru>).
- Радаев В.В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87; или Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 42–62 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Яковлев А.А.* Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 142–144.
- Яковлев А.А.* Корпоративное управление и реструктуризация предприятий в России: формальные институты и неформальные интересы собственников // Экономический журнал ВШЭ. 2003. Т. 7. № 2. С. 221–230 (<http://www.hse.ru/journals/main.htm>).
- Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D.* Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition // World Bank Policy Research Working Paper. 2000. No. 2444.
- Hirschman A.O.* Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970. P. 1–20, 76–79.
- Johnson S., Kaufmann D., Shleifer A.* The Unofficial Economy in Transition // Brookings Papers on Economic Activity. 1997. No. 2. P. 159–239.

## **Тема 9. Структурная динамика рынка и изменение конкурентной ситуации**

Основные типы участников рынка и процесс концентрации капитала. История возникновения российских розничных сетей как ведущих участников рынка. Формы интеграции сетевых компаний. Понятие конкурентной ситуации. Основные параметры изменения конкурентной ситуации. Сетевые компании и открытые рынки. Сетевые компании и региональные операторы. Сетевые компании и транснациональные операторы. Конкурентные преимущества транснациональных операторов. Новая торговая революция.

### **Основная литература**

- Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 10, Заключение.

### **Дополнительная литература**

- Панне Я.Ш. Олигархи. Экономическая хроника. 1992–2000. М.: ГУ–ВШЭ, 2000. С. 25–37 ([http://www.libertarium.ru/libertarium/lib\\_oligarches](http://www.libertarium.ru/libertarium/lib_oligarches)).
- Радаев В.В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 57–77.
- Телицына И. Равнение на Запад: Как российские сети набирали вес // Компания. 2003. № 22. 9 июня. С. 32–37.
- Eder M., Yakovlev A., Chaudry K., Carkoglu A. Redefining Contagion: Political Economy of the Suitcase Trade Between Turkey and Russia // Препринт WP4/2003/04. М.: ГУ–ВШЭ, 2003 ([http://www.hse.ru/science/preprint/WP4\\_2003\\_04.htm](http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2003_04.htm)).

### **Тема 10. Деловые стратегии в меняющейся конкурентной ситуации**

Альтернативные концепции контроля в новой конкурентной ситуации. Альтернативные деловые стратегии. Продажа бизнеса, уход в регионы, поиск особых ниш и конкурирование. Расширение компаний и проблема собственных и привлеченных ресурсов. Слияния и стратегические альянсы. Совершенствование управленческих схем и технологий продаж.

### **Основная литература**

- Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 11.

### **Дополнительная литература**

- Барсукова С.Ю. Август 1998 г. и отечественное предпринимательство // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 2. С. 28–45 (<http://pubs.carnegie.ru/russian>).
- Барсукова С.Ю. Балансируя на тонкой проволоке (западные розничные сети в оценках российских предпринимателей) // ЭКО. 2003. № 1. С. 42–55.
- Радаев В.В. Естественный отбор // Эксперт. Северо-Запад. 2003. № 25 (134). 7 июля. С. 12–14.
- Радаев В.В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики. 2003. № 7. С. 57–77.
- DiMaggio P., Powell W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields // The New Institutionalism in Organizational Analysis / Ed. by W. Powell, P. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 63–82.

### **Тема 11. Сравнительные издержки легальных и полуправильных схем ведения бизнеса**

Понятие «белых», «серых» и «черных» деловых схем, их соотношение. Эволюция режимов таможенного контроля. Иерархия участников рынка. Сравнительные издержки легализации. Структура затрат на поддержание «серых» схем. Причины повышения спроса на формальные институты. Роль государства в легализации бизнеса.

### **Основная литература**

- Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 12.

### *Дополнительная литература*

- Барсукова С.Ю.* Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации // Мир России. 2002. № 2. С. 70–92 (<http://www.hse.ru/journals/main.htm>).
- Де Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catalaxy, 1995. Гл. 5 (<http://www.libertarium.ru/libertarium/way>).
- Радаев В.В.* Некоторые институциональные условия формирования российских рынков // Социологический журнал. 1998. № 3–4. С. 57–85 (<http://www.nir.ru/sj/sj/98-34.htm>).
- Радаев В.В.* Российский бизнес: структура транзакционных издержек // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 5–19 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>).
- Радаев В.В.* Институциональная динамика рынков и формирование новых концепций контроля (на примере рынков электробытовой техники) // Препринт WP4/2002/01. М.: ГУ–ВШЭ, 2002. С. 3–11 ([http://www.hse.ru/science/preprint/WP4\\_2002\\_01.htm](http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2002_01.htm)).
- Радаев В.В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87; или Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 42–62 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
- Радаев В.В.* Легализация российского бизнеса как институциональная проблема // Куда идет Россия?. . Власть, общество, личность / Под ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2002. С. 95–108.

## **Тема 12. Параллельные институциональные режимы и институциональные компромиссы**

Понятие параллельных институциональных режимов. Установление параллельных формальных правил игры и правил контроля. Упрощение формальных правил в деловых практиках. Ступенчатая легализация бизнеса. Достижение институциональных компромиссов.

### *Основная литература*

- Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 13.

### *Дополнительная литература*

- Конкуренция за налогоплательщика. Исследования по фискальной социологии / Под ред. В.В. Волкова. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. С. 4–11.
- Радаев В.В.* Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. Глава 11. С. 176–177 (<http://www.ecsoc.ru>).
- Радаев В.В.* Институциональная динамика рынков и формирование новых концепций контроля (на примере рынков электробытовой техники) // Препринт WP4/2002/01. М.: ГУ–ВШЭ, 2002 ([http://www.hse.ru/science/preprint/WP4\\_2002\\_01.htm](http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2002_01.htm)).
- Яковлев А.А.* Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 142–144.

### **Тема 13. Построение новых деловых конвенций на рынке**

Проблема неравенства правил игры. Работа по закону, работа по правилам и работа без правил. Препятствия соглашениям между компаниями. Проблема «безбилетника». Процесс построения конвенций между компаниями. Способы борьбы с «беспредельщиками». Препятствия соглашениям между компаниями и властью. Процесс построения конвенций между компаниями и властью.

#### **Основная литература**

*Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 14.

*Тевено Л.* Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19–46; или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 185–210.

*Fligstein N.* Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 36–44.

#### **Дополнительная литература**

*Волков В.В.* Силовое предпринимательство. СПб.: ЕУСПб, Летний сад, 2002. Гл. 3. С. 71–90; или Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 18–43 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

*Матвеева А.* Аттракцион невиданной честности // Эксперт. 2001. № 37. 8 октября. С. 28–31.

*Олейник А.* «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 4–25.

*Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. С. 4–14.

*Радаев В.В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87; или Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 42–62 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

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

*Тевено Л.* Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 1. С. 88–122 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

### **Тема 14. Борьба с параллельным импортом и контрафактной продукцией**

Понятия торговой марки и брэнда. Понятие параллельного ввоза. Объекты параллельного ввоза и потери правообладателей. Стратегии борьбы с параллельным ввозом. Понятия контрафактной продукции, имитации и фальсифицированной продукции. Объекты подделок и потери правообладателей. Стратегии борьбы с подделками. Тенденции распространения контрафактной продукции.

### **Основная литература**

*Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 15.

### **Дополнительная литература**

*Верб Ф.* Хорошо устроились: Копирование чужих марок остается прибыльным и почти законным делом // Компания. 2003. № 21 (267). 2 июня. С. 8–10.

Закон Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров» (с изменениями и дополнениями). Статьи 1, 4, 46 (<http://www/fips.ru/npdoc/law/TMLAW00.HTM>).

*Grossman G.M., Shapiro C.* Foreign Counterfeiting of Status Goods // Quarterly Journal of Economics. 1988. Vol. 103. No. 1. P. 79–100.

*Grossman G.M., Shapiro C.* Counterfeit-Product Trade // American Economic Review. 1988. Vol. 78. No. 1. P. 59–75.

### **Тема 15. Деловые ассоциации и принципы экономической политики**

Новое поколение деловых ассоциаций. Индивидуальное и политическое лоббирование интересов. Стратегии ассоциаций: общественное объединение, лоббистская структура, экспертная структура, договорная площадка и деловой клуб. Проблема участия в ассоциации. Стратегический выбор ассоциации.

Принципы экономической политики. Вытеснение открытых рынков. Регулирование входа западных сетей. Поддержка отечественных компаний. Упрощение таможенного контроля. Ступенчатое снижение налогов. Преодоление административных барьеров. Борьба с контрафактной продукцией.

### **Основная литература**

*Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. С. 4–14.

*Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. Гл. 16–17.

### **Дополнительная литература**

*Аузан А., Крючкова П.* Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 73–88.

*Панпе Я.* Отраслевые лобби в правительстве (1992–1996 гг.) // Pro et Contra. 1996. Т. 1. № 1. С. 61–78 (<http://pubs.carnegie.ru/russian>).

*Радаев В.В.* Предпринимательство в регионе: состояние малого бизнеса / Региональный подход к промышленной реструктуризации в Томской области РФ. Париж: ОЭСР, 1998. С. 273–316.

*Радаев В.В.* Проблемы малого бизнеса в сравнительных оценках предпринимателей и представителей структур поддержки предпринимательства // Роль государства в

становлении и регулировании рыночной экономики / Под ред. Е.С. Строева и др. М.: Совет Федерации Российской Федерации, 1998. С. 155–160.

Система представительства российского бизнеса: формы коллективного действия. М.: Центр политических технологий, 1997.

### **Примерные вопросы для письменных работ**

1. Из каких основных элементов складывается общее понятие рынка в экономической теории и экономической социологии?
2. Чем отличается рынок от других исторических форм интеграции хозяйства?
3. В чем заключается социальный смысл проблемы «фиктивных товаров»?
4. В чем состоит специфика позиции государства в его отношениях с участниками рынка?
5. Каковы различия государственного и социального регулирования рынка?
6. Каковы основные сферы приложения сетевого подхода при анализе рынков?
7. В чем состоят различия сетевого и неинституционального подходов к анализу рынков?
8. Какие существуют способы координации действий между участниками рынка?
9. Из каких элементов складывается понятие рыночной культуры?
10. В чем состоят различия неинституционального и социокультурного подходов к анализу рынков?
11. Из каких элементов складывается общее понятие конкуренции?
12. В чем состоят различия между моделями совершенной, несовершенной и динамической конкуренции?
13. В чем заключается смысл конкуренции как социально укорененного процесса?
14. Как происходит поддержание границ в процессе конкуренции?
15. Что включают основные структурные элементы рынка?
16. В каких формах капитала воплощаются ресурсы участников рынка?
17. В чем состоят различия между предприятием, бизнесом и деловой сетью?
18. Каковы основные характеристики деловых сетей?
19. Какие преимущества дает участникам рынка структурная автономия?
20. Что включают основные институциональные элементы рынка?
21. В чем состоят различия правил поведения и правил контроля?
22. На какие основные элементы разделяются права собственности?
23. Какие формы интеграции осуществляются в рамках управленческих схем?
24. В каких формах реализуются правила обмена между участниками рынка?
25. В чем состоят различия формальных и неформальных правил?
26. Каковы причины возникновения неформальных правил?
27. Какова структура хозяйственной мотивации?
28. В чем состоят различия стратегического и тактического действия?
29. Каковы основные элементы деловой стратегии?



30. Как различаются деловые стратегии и концепции контроля?
31. Как вырабатываются и распространяются новые концепции контроля?
32. Каковы источники возникновения новых правил?
33. Что поощряет и сдерживает импорт институтов?
34. В какой степени создание новых правил является результатом целенаправленных или стихийных действий?
35. Как преодолеваются разрывы между новыми и старыми правилами?
36. Как измеряется эффективность институтов?
37. Каковы основные элементы механизма деформализации правил?
38. В чем состоят преимущества и недостатки разных стратегий взаимодействия участников рынка и контролирующих органов?
39. Каковы основные элементы механизма формализации правил?
40. В чем заключается суть институционального компромисса?
41. По каким параметрам произошло обострение конкурентной ситуации на российских потребительских рынках в начале 2000-х гг.?
42. В чем заключаются конкурентные преимущества российских и западных сетевых компаний?
43. В чем заключается социальный смысл «новой торговой революции»?
44. В каких направлениях меняются господствующие концепции контроля с приходом на российский рынок транснациональных операторов?
45. Какие конкурентные стратегии вырабатываются российскими сетевыми компаниями на рынках потребительских товаров в начале 2000-х гг.?
46. Чем различаются «белые», «серые» и «черные» схемы ведения бизнеса?
47. Какова структура затрат на поддержание «серых» деловых схем?
48. В чем состоят основные причины повышения спроса на формальные институты в начале 2000-х гг.?
49. Как устанавливаются параллельные институциональные режимы?
50. Почему легализация бизнеса должна быть ступенчатой?
51. Как достигаются институциональные компромиссы между бизнесом и властью?
52. Чем отличается «работа по правилам» от «работы по закону» и «работы без правил»?
53. Что препятствует достижению соглашений между компаниями, и как преодолеваются эти препятствия?
54. Какие способы борьбы применяются в борьбе с нарушителями деловых конвенций?
55. Что препятствует достижению соглашений между компаниями и государством, и как преодолеваются эти препятствия?
56. Какой ущерб наносят параллельный ввоз и контрафактная продукция?
57. Как ведущие компании борются с параллельным ввозом и контрафактной продукцией?
58. Как меняются объекты параллельного ввоза и контрафактной продукции в начале 2000-х гг.?
59. В чем состоит специфика нового поколения деловых ассоциаций?

60. Как дополняют и как противоречат друг другу разные стратегии деловой ассоциации?
61. В чем заключаются основные принципы экономической политики, предлагаемые ассоциациями в сфере регулирования конкурентной ситуации?
62. В чем заключаются основные принципы экономической политики, предлагаемые ассоциациями в сфере таможенного контроля, налоговых и административных барьеров?

## Конференции

### ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ОБЩЕСТВА ПО РАЗВИТИЮ СОЦИО-ЭКОНОМИКИ

30 июня – 2 июля 2005 г., Будапешт

#### Call for Papers

#### **What Counts? Calculation, Representation, Association**

Society for the Advancement of Socio-Economics  
17th Annual Meeting on Socio-Economics  
Central European University and Corvinus University of Budapest  
Budapest, June 30 – July 2, 2005

The 17th Annual Meetings on Socio-Economics will be held in Budapest, June 30 – July 2, 2005. The meetings will be co-hosted by the [Central European University](#) and the [Corvinus University of Budapest](#) (formerly Budapest University of Economic Sciences). In addition to the regular panels, open to the richest diversity in themes and methods, the 2005 meetings will include featured speakers and a set of Presidential Choice panels addressing the theme, «What Counts? Calculation, Representation, Association». Faced with a deluge of information, a multiplicity of evaluative principles, and myriad features that could be potentially salient, what is taken into account? What matters, who counts, and with what kinds of measures and metrics? Whereas calculation, representation, and association might conventionally map to the domains of economy, polity, and the civic, we will be as much interested, for example, in representations within the economy, calculations within the civic, and the problem of making associations in politics. In examining how actors navigate multiple orders of worth we will be especially interested in the socio-technologies of making and taking accounts. Because tools count as constitutive parts of the social, they must be brought into our accounts. Tools – instruments, artifacts, numbering systems, spreadsheets, microphones, monitors, servers, protocols, platforms, podiums, flipcharts, websites, power points, algorithms, maps, models, tabulators, tables – are a part not only of calculative practices but also of public assemblages in politics and civic life. Network analysis, moreover, will be enriched by studying how meetings, mobile phones, and emails mediate social ties. We invite your papers on these and other themes.

#### **Program Committee**

The **Program co-chairs** for the meeting will be: Laszlo Bruszt (European University Institute, Italy), Greta Krippner (University of California-Los Angeles, USA), and Elisa P. Reis (Federal University of Rio de Janeiro (UFRJ), Brazil).

The **Local Organizing Committee** will be: Nitsan Chorev (Central European University, Hungary), Peter Gedeon (Corvinus University of Budapest, Hungary), and Balazs Vedres (Central European University, Hungary).

#### **How to Submit Proposals**

Sessions will be organized primarily through the Network Organizers. In addition to formal paper sessions, the 2005 meeting will include author meets critic panels and focused debates on important

issues. Contact information for the Network Organizers and a description of each network is available on the [Research Networks](#) page. French language proposals should be sent to Dianne-Gabrielle Tremblay, Spanish language proposals to Manuel Angel Rodriguez ([Click here for contact information.](#))

If you are interested in organizing a panel or presenting a paper, fill out the [Paper Proposal Form](#) or the [Session Proposal Form](#). Your proposal will be automatically sent both to the Network Organizer and the SASE office. If you are unsure of the network in which your proposal or paper belongs, your form will be sent to the SASE office and forwarded to the appropriate network organizer. Participants are strongly encouraged to organize their own sessions - either related to the theme of the meeting or any other topic related to socio-economics.

Paper proposals require a paper title and an abstract of up to 200 words, and complete contact information. Session proposals require a session title, an abstract of up to 200 words for the session, paper titles, and complete contact information for each of the presenters.

NOTE: SASE policy permits only two participations per individual at the annual meeting. A participation consists of delivering a paper at an official panel, or participating in a roundtable or similar discussion-oriented panel.

IT IS EXTREMELY IMPORTANT THAT YOU INCLUDE ALL OF THE CONTACT INFORMATION – PARTICULARLY A CURRENT E-MAIL ADDRESS AND A POSTAL ADDRESS FOR ALL POTENTIAL PARTICIPANTS, INCLUDING CO-AUTHORS. THIS WILL ASSURE THAT LETTERS OF ACCEPTANCE ARE SENT TO THE CORRECT ADDRESS.

**The deadline for submitting proposals has been extended to March 1, 2005!**

The SASE office will notify you formally of the acceptance of your proposal. If you do not receive a letter of acceptance from the SASE office by April 15, 2005, contact the SASE office by e-mail to find out the status of your proposal.

## ГРАНТЫ ИССЛЕДОВАТЕЛЯМ ИЗ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

**30 июня – 2 июля 2005 г.** состоится Ежегодная встреча Общества по развитию социэкономике [SASE]. Встреча пройдет в Центральном европейском университете и Будапештском университете Корвинус (прежнее название – Будапештский университет экономических наук).

Для привлечения исследователей из Восточной Европы SASE предоставит участникам из этого региона до пяти грантов на поездки и проживание на сумму 500 долл. США.

Заявки на грант следует высылать **до 15 февраля 2005 г.** по адресу: [office@sase.org](mailto:office@sase.org). Решение о присуждении грантов будет объявлено до 1 апреля 2005 г.

Тезисы для участия в конференции необходимо также выслать организаторам сети в обычном порядке (подробнее см. текст выше, а также: [www.sase.org](http://www.sase.org)); заявки на присуждение гранта не будут рассматриваться, если тезисы не поступили к организатору сети.

**Шестая конференция Европейской социологической ассоциации**  
**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СЕТЬ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ»**

**9–12 сентября 2005 г., Торун (Польша)**

Исследовательская сеть «Экономическая социология» Европейской социологической ассоциации организует восемь секций по экономической социологии на Шестой конференции ЕСА, которая состоится 9–12 сентября 2005 г. в г. Торуне (Польша).

С момента первой встречи исследовательской сети «Экономическая социология», которая состоялась в 1999 г. в Амстердаме в рамках очередной конференции Европейской социологической ассоциации, новые встречи были организованы в Москве (2000 г.), Хельсинки (2001 г.), Мурсии (2003 г.) и Ретимно (2004 г.). На этих встречах было представлено и обсуждено более 250 работ, охватывающих широкий спектр экономико-социологической проблематики и демонстрирующих растущий интерес к развитию данного социологического направления. Данный опыт позволяет организаторам надеяться, что и следующая встреча сети в Торуне окажется не менее интересной.

Для участия в конференции необходимо выслать тезисы выступления (около 200 слов) сопредседателям сети (см. ниже), указав в сообщении полный почтовый и электронный адреса отправителя.

При составлении заявки можно ориентироваться на следующие темы (однако жестких тематических ограничений нет).

- Экономическая социология и социологическая теория.
- Новые направления развития экономической социологии.
- Культура и хозяйство.
- Экономическая социология труда и семьи.
- Экономическая социология капитализма.
- Экономическая социология финансовых рынков.
- Гражданское общество, государство и хозяйство.
- Белые поля в экономической социологии.

**Важные даты**

Срок подачи заявок: 15 марта 2005 г.

Авторы будут извещены о том, приняты ли их тезисы, до 31 марта 2005 г.

Если тезисы приняты, авторы должны прислать организаторам сети полный вариант работы по электронной почте до 15 июля 2005 г.

Подробнее о конференции (стоимость, сборник тезисов, проживание и др. вопросы) см.:

<http://www.7thesaconference.umk.pl/index1.html>

<http://www.valt.helsinki.fi/esa/>

Сопредседатели исследовательской сети «Экономическая социология»:

Сорен Ягд [Søren Jagd]: [jagd@ruc.dk](mailto:jagd@ruc.dk)

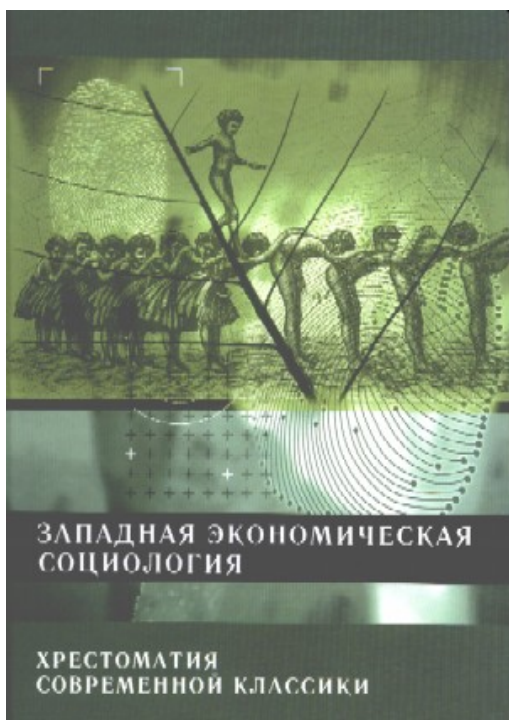
Сократис Кониордос [Sokratis Koniordos]: [skoni@social.soc.uoc.gr](mailto:skoni@social.soc.uoc.gr)

## Презентация книги

**Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Науч. ред. В.В. Радаев; Пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004.**

Презентация состоится **9 февраля 2003 г.** в 17-00 в Государственном университете – Высшей школе экономики (ул. Мясницкая, 20, ауд. 311).

Данная хрестоматия знакомит российских читателей с текстами, представляющими основные направления западных исследований в области экономической социологии. Это издание не имеет аналогов в России. Преобладающую часть хрестоматии составляют тексты, которые могут быть отнесены к современной классике. Речь идет преимущественно о работах 1980-х – 1990-х гг. Тем не менее, эти относительно новые работы уже хорошо известны в профессиональном сообществе, как правило, широко цитируются и зарекомендовали себя как часть дисциплинарного фундамента.



Адреса московских магазинов, сотрудничающих с отделом распространения издательства «РОССПЭН»:

- ул. Профсоюзная, 82;
- ул. Дмитрия Ульянова, 19;
- ул. Большая Дмитровка, 15;
- Нахимовский проспект, 21 (ИНИОН РАН);

а также

- Московский дом книги;
- «Библиоглобус»;
- книжный магазин «Москва»;
- книжный магазин Института социологии РАН (ул. Кржижановского, 24/35, корп. 5).

Приложение 1

**СОЦИАЛЬНОЕ ВРЕМЯ СЕТЕВЫХ ПРОСТРАНСТВ:  
АНАЛИЗ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕТЕЙ И ИНОСТРАННЫХ  
ИНВЕСТИЦИЙ В ВЕНГРИИ, 1987–2001 гг.<sup>1</sup>**

**Дэвид Старк,**

факультет социологии Колумбийского университета, Институт Санта Фе

**Балаш Ведреш,**

факультет социологии и социальной антропологии Центрального европейского  
университета, Институт Санта Фе

**Методологическое приложение А. Выявление значимых связей собственности с  
иностраным капиталом**

Для оценки распределения фирм согласно степени концентрированности / разреженности их связей собственности мы применили иерархический кластерный анализ Уорда и выявили типичные модели форм собственности; в их основе – доля капитала, принадлежащая самому крупному собственнику фирмы, ее второму по величине собственнику, третьему, четвертому, пятому и т.д. собственникам за каждый год существования компании. Поскольку разреженные сети собственности встречаются в нашей выборке крупнейших компаний чрезвычайно редко, структуру собственности уместно представить в виде модели из двух кластеров. На долю первого кластера приходится 45% всех проанализированных «фирмо-лет». В первом кластере доминирующему собственнику принадлежат в среднем 98% акций, второму по величине собственнику – менее 2%. Последние не учитываются в качестве значимых собственников. Второй кластер представляет структуру коалиций, в которой основному собственнику принадлежит в среднем 51% акций, а второму – 25%. Если первый или второй собственник в данном кластере – иностранный, фирма классифицируется как имеющая значимую связь собственности с иностранным капиталом.

**Методологическое приложение В. Параметры, используемые в методе оптимального  
подбора**

Анализ последовательности сетевых позиций [sequence analysis] недавно критиковался Лоуренсом Ву за использование алгоритма, нечувствительного к смене направления [directional transitions] [Wu 2000]. Действительно, наиболее распространенный алгоритм оптимального подбора, заимствованный из естественных наук, не учитывает категорию темпоральности. В данном приложении вкратце описывается, каким образом мы модифицировали алгоритм оптимального подбора, чтобы максимизировать чувствительность метода к упорядоченности во времени.

---

<sup>1</sup> Перевод М.С. Добряковой, науч. ред. В.В. Радаев.

Для адаптации метода оптимального подбора к нашим целям можно взять два типа параметров: издержки ввода и удаления элементов (indel-издержки<sup>2</sup> [indel-costs]) и издержки замещения [substitution costs] [Abbott, Hrycak 1990]. Нашей задачей является скорректировать эти параметры таким образом, чтобы их сочетание позволило максимально увеличить степень чувствительности ко временному измерению.

Мы начинаем с существующего варианта алгоритма (так называемого метода наиболее длинной общей последовательности [longest common subsequence method]) [Sankoff, Kruskal 1999] как основы, которую мы хотим усовершенствовать. Социологами уже предлагались некоторые поправки к параметрам издержек в алгоритме оптимального подбора [Abbott 1995; Abbott, Hrycak 1990; Blair-Loy 1999; Stovel 2001; Stovel, Savage, Bearman 1996], однако не проводилось систематического анализа того, повышают ли эти поправки темпоральную чувствительность метода, и если да, то насколько. Мы проверяем эти ранее предложенные поправки и уточняем выбранные нами типы издержек для увеличения указанной чувствительности.

Мы измеряем темпоральное подобие между двумя последовательностями позиций [sequences] при помощи коэффициента соответствия [matching coefficient], учитывающего совпадения [matches], когда две последовательности ( $a$  и  $b$ ) находились в одном состоянии в один год, и поделенного на продолжительность более короткой последовательности. Полученное значение считается равным 1, если две последовательности идентичны или более короткая по продолжительности полностью покрывается более длинной. Оно равно нулю, если между двумя последовательностями нет никаких совпадений вообще. Для выявления обратной темпоральности [reverse temporality] мы используем еще одно измерение. Это коэффициент соответствия между последовательностью  $a$  и обратной последовательностью  $b$ . Коэффициент рассчитывается аналогичным образом. Наша задача – выявить параметры издержек [cost parameters] оптимального подбора, которые способствуют установлению подобия в прямых временных последовательностях и препятствуют подобию в обратных временных последовательностях.

Мы выполнили анализ оптимального подбора для различных параметров издержек, фиксируя получающиеся в результате диадические матрицы расстояний для каждого из них. Создана база данных, в которой в качестве единицы взяты диады (всего 359 128 диад в 848 последовательностях), при этом одной группой переменных стали расстояния оптимального подбора, а второй – коэффициенты соответствия и обратного соответствия. Затем мы применили модели линейной регрессии, где в качестве зависимой переменной использовалось расстояние оптимального подбора, а независимых переменных – коэффициенты соответствия и обратного соответствия. В табл. 4 представлены коэффициенты регрессии для четырех моделей с четырьмя различными зависимыми переменными: расстояния оптимального подбора и метод наиболее длинной общей последовательности [longest common subsequence method] (модель 1); расстояния оптимального подбора и такие же постоянные издержки замещения, а также двойные indel-издержки (модель 2); расстояния оптимального подбора и структурированная матрица издержек замещения, основанная на частоте перехода (модель 3); наконец, модель с несколько более высокими indel-издержками (модель 4).

---

<sup>2</sup> Название «indel» образовано сложением первых букв английских слов «ввод» [inserting] и «удаление» [deleting]. – Прим. перев.



Таблица 4. Линейно-регрессионные модели расстояний оптимального подбора, соответствий и обратных соответствий между последовательностями

	<b>Модель 1:</b> Наиболее длинные общие последовательности	<b>Модель 2:</b> Повышенные indel-издержки	<b>Модель 3:</b> Структурированные издержки замещения	<b>Модель 4:</b> Окончательная модель
<i>Параметры оптимального соответствия</i>				
Indel-издержки	1,00	2,00	2,00	2,01
Издержки замещения	Const = 2,00	Const = 2,00	Структурированы	Структурированы
<i>Линейная регрессия*</i>				
N	359 128	359 128	359 128	359 128
R <sup>2</sup>	0,575	0,714	0,439	0,437
Константа	22,790	25,355	19,726	19,753
Соответствия	-18,346	-26,903	-20,882	-20,912
Обратные соответствия	-7,046	4,047	5,499	5,658

\* *Примечание:* все коэффициенты значимы при  $p < 0,0001$ .

Выполненный линейный регрессионный анализ показывает, что базовый вариант алгоритма оптимального подбора (метод наиболее длинной общей последовательности) действительно нечувствителен к направленности временной последовательности [temporal ordering]. Коэффициенты соответствия и обратного соответствия отрицательны, что указывает на то, что алгоритм фиксирует одинаковые расстояния между последовательностями и считает их подобными независимо от направленности. Как видно из второй модели, увеличение значения издержек ввода и удаления повышает чувствительность метода к направленности временной последовательности. В модели 2 коэффициент соответствия отрицателен (последовательности, проходящие через одинаковые состояния в одно и то же время, ближе друг к другу), а коэффициент обратного соответствия меняет знак на положительный, что означает успешное выявление некорректного подобия между последовательностями в обратной временной направленности при применении метода оптимального подбора с повышенным значением indel-издержек. Если переформулировать этот результат в терминологии, использованной в примере Л. Ву [Wu 2000], можно сказать, что в модели 2 последовательность перехода из состояния занятости в состояние безработицы отлична от последовательности перехода из состояния безработицы в состояние занятости. В модели 3 используется структурированная матрица издержек замещения, построенная на основе вероятности перехода (подробнее см. ниже). В этой модели разнонаправленные во времени последовательности с еще меньшей вероятностью попадут в одну группу (положительный коэффициент обратного соответствия здесь выше, чем в предыдущей модели).

В нашей окончательной модели (модель 4) объединены матрица издержек замещения и indel-издержки. Мы определяем издержки замещения следующим образом: издержки замещения двух неизоллированных позиций пропорциональны относительной частоте переходов из одной позиции в другую в пределах всех позиций последовательности. Издержки замещения определяются сначала путем вычисления вероятности перехода:

$$p(x, y) = \frac{\sum_{t=1}^{T-1} N_{t,t+1}(x, y)}{\sum_{t=1}^{T-1} N_t(x)},$$

где  $x$  и  $y$  – сетевые позиции. Затем на основе вероятности перехода следующим образом рассчитываются издержки:

$$\omega(a_i, b_j) = 2 - p(a_i, b_j) - p(b_j, a_i), \text{ если } a_i \neq b_j,$$

где  $a$  и  $b$  – две последовательности. Издержки замещения колеблются между 0 и 2. Издержки, равные нулю, возможны только в том случае, если одна сетевая позиция всегда следует за другой, и наоборот. Хотя это и маловероятно, издержки замещения будут низкими для сетевых позиций, которые очень часто следуют друг за другом. Это утверждение основывается на допущении о том, что если перейти из одной сетевой позиции в другую относительно просто, то эти сетевые позиции должны сделать последовательности относительно схожими. Иными словами, если единственное различие между двумя последовательностями заключается в том, что в один и тот же момент времени  $t$  одна из них находится в состоянии  $a$ , а другая – в состоянии  $b$ , то расстояние между этими двумя последовательностями является функцией подобия между состояниями  $a$  и  $b$ , которое в свою очередь обусловлено частотой переходов (см. табл. 5).

Таблица 5. Частота переходов между сетевыми позициями

	1	2	3	4	5	6	7
1	2687	167	192	35	19	43	42
2	138	849	79	2	44	8	4
3	167	71	1342	22	37	91	31
4	18	0	26	181	0	33	1
5	12	28	35	0	353	37	7
6	47	16	100	15	42	497	109
7	44	4	39	8	8	129	462

Есть два состояния, при замещении которых издержки не пропорциональны вероятности перехода: изолированное состояние и состояние несуществования. Замещению изолированного состояния мы приписываем высокое значение (максимальное, т.е. равное 2). Поскольку нас интересуют варианты участия в сети, момент входа в сеть или выхода из нее особенно важен. Мы приписали замещению изолированного состояния высокое значение (величина издержки равна 2), так как для нас важно различие между пребыванием в составе сети и функционирование вне ее. Если единственное различие между двумя последовательностями заключается в том, что в год  $t$  одна оставалась изолированной, а другая являлась частью сети, то этот факт означает для нас большее различие между ними, чем любая форма участия в сети. Замещению состояния несуществования мы приписываем низкое значение (равное 1): таким образом мы делаем алгоритм менее чувствительным к различиям в продолжительности жизни фирмы и более чувствительным к его сетевой «карьере». Полученная матрица издержек замещения представлена в табл. 6.

Таблица 6. Издержки замещения

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	–	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00
2	2,00	–	1,97	1,99	1,90	1,89	2,00	1,00
3	2,00	1,97	–	1,69	1,87	1,83	1,86	1,00
4	2,00	1,99	1,69	–	1,97	1,93	1,98	1,00
5	2,00	1,90	1,87	1,97	–	1,91	2,00	1,00
6	2,00	1,89	1,83	1,93	1,91	–	1,89	1,00
7	2,00	2,00	1,86	1,98	2,00	1,89	–	1,00
8	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	–

Для уточнения оптимального значения *indel*-издержек мы анализируем регрессионные модели с нашей матрицей издержек замещения, варьируя *indel*-издержки от 1 до 2,5. Мы обнаружили, что максимальный коэффициент обратного соответствия (т.е. случай последовательностей, находящихся далее всего друг от друга и к тому же разнонаправленных во времени) имеет место при значении *indel*-издержек, равном 2,01. Как показано в табл. 4, коэффициент обратного соответствия для модели оптимального соответствия при значении *indel*-издержек 2,1 составляет 5,658. При значениях 2,00 и 2,02 указанные коэффициенты составляют соответственно 5,499 и 5,506. Значение *indel*-издержек, равное 2,01, соответствует максимальному значению издержек замещения, сложенному с различием между максимальным и вторым по величине значением издержек замещения (предложено Эндрю Эбботом и Александрой Хрысак [Abbott, Hrycak 1990]).

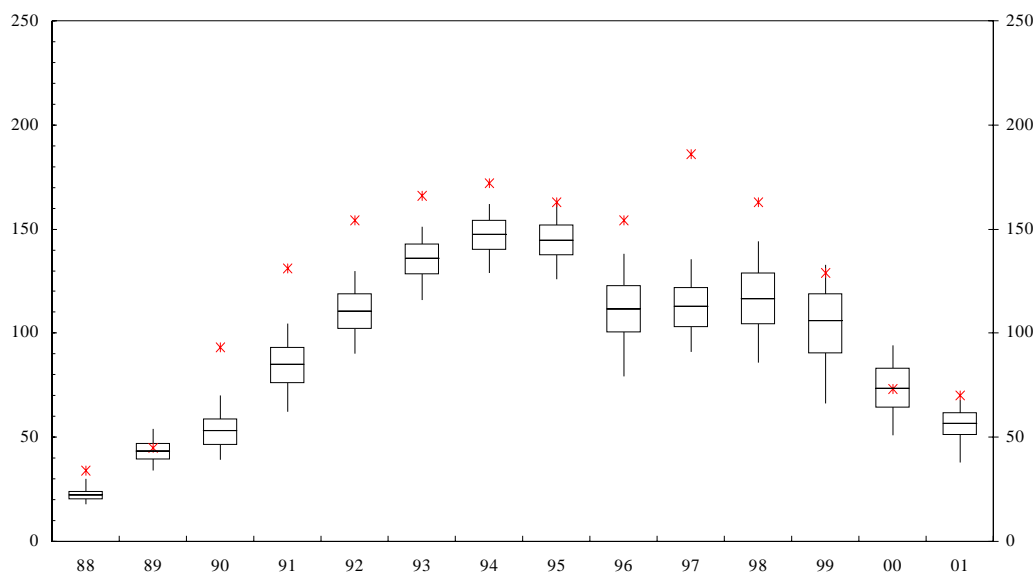
### Методологическое приложение С. Имитационная проверка гипотезы случайных изменений

Для проверки гипотезы о том, что фиксируемые нами изменения сети – всего-навсего результат процесса случайного блуждания [random walk process], мы построили имитационные модели. Для каждой пары лет мы проанализировали количество оборвавшихся и новых связей. Мы можем смоделировать изменения сети от году к году, случайным образом обрывая существующие и создавая новые связи за наблюдаемый год. Если между частотными распределениями различных локальных сетевых позиций в полученных данных и имитационных моделях нет значительных различий, то нам будет трудно отрицать, что изменения сети от одного года к другому стали результатом случайного процесса.

Чтобы сопоставить смоделированные и эмпирически наблюдаемые частотные распределения типов локальных сетевых позиций (диады, периферия звезды, центр звезды, сплоченная группа), для каждой пары двух следующих друг за другом годов с 1987 по 2001 г. мы проанализировали 1 тыс. случайных имитационных моделей изменения сети. За этот период мы зафиксировали больше позиций в сплоченных группах и меньше в центре звезды, чем можно было бы ожидать, если бы гипотеза о случайном процессе изменений оказалась верной. Диад и позиций на периферии звезд в первые годы (1989–1990 гг.) и в самом конце рассматриваемого периода также оказалось больше, чем можно было бы ожидать. В качестве иллюстрации позиций в составе сплоченных групп на рис. 2 мы приводим график частотных распределений в имитационной модели за каждый год, а также реальные частотные

распределения. Во все годы, за исключением 1989 и 2000 гг., изменения сети от одного года к другому демонстрировали большее число позиций в составе сплоченных групп, чем можно было бы ожидать, если бы гипотеза о случайности процесса оказалась верной.

Рис. 2. Сплоченные группы в реальных данных и имитационных моделях

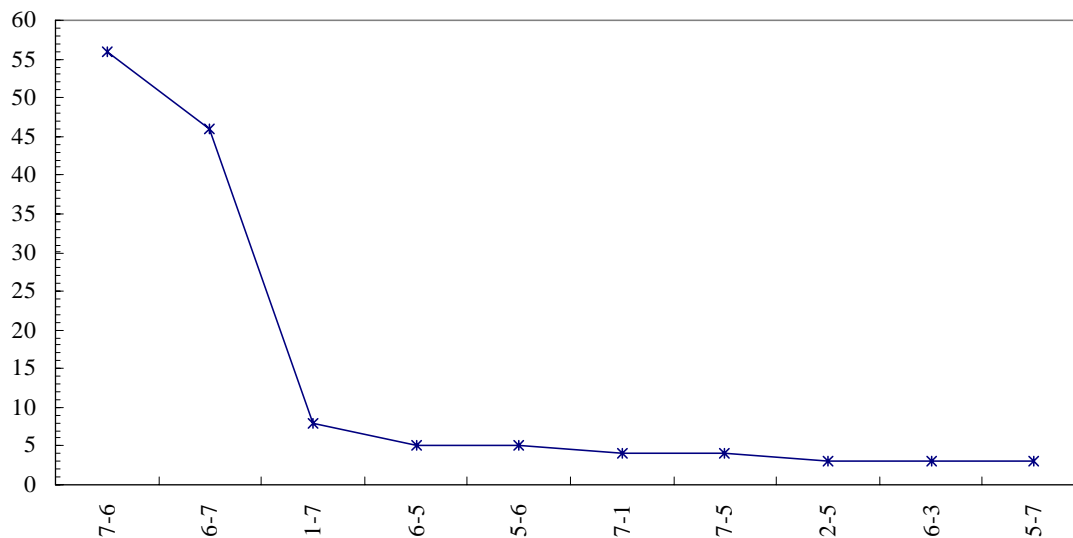


*Примечание:* Звездочкой «\*» помечены частотные распределения в реальных данных; блоки из боксов с вертикальными линиями [box-and-whiskers plot] обозначают результаты имитационных моделей. Боксы показывают межквартильный диапазон, вертикальные линии – диапазон между 5-й и 95-й перцентилями [percentile].

#### Методологическое приложение D. Конструирование идеальных типов последовательностей

Чтобы изобразить каждую траекторию последовательности развития кластеров, мы конструируем идеальные типы последовательностей. Нашей задачей является выявить характерные состояния идеальной последовательности той или иной траектории, а также типичное временное распределение переходов между этими состояниями. Для этого мы анализируем распределение переходов путем конструирования графика [scree-plot], на котором представлены переходы по убыванию их значения в частотном распределении. На рис. 3 приведен пример такого графика, сконструированного для траектории 4.

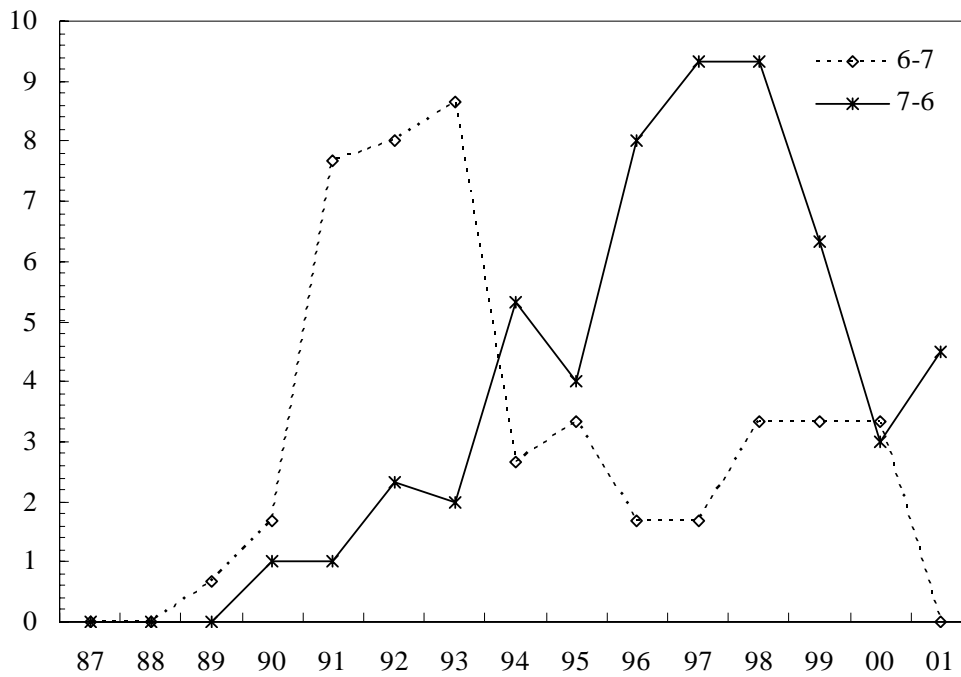
Рис. 3. График частотных распределений переходов в траектории 4



*Примечание:* по оси у отображены частотные распределения переходов, по оси x – переходы по убыванию согласно их значению в частотном распределении. Например, надпись «7–6» означает переход из состояния 7 (очень сплоченная группа) в состояние 6 (сплоченная группа).

При помощи такого графика мы отобрали наиболее часто встречающиеся типы переходов и зафиксировали их в качестве характерных особенностей рассматриваемой траектории. Например, в случае траектории 4 таким типом переходов стали переходы «7–6» (из сильно сплоченной в сплоченную группу) и «6–7» (из сплоченной в сильно сплоченную группу). Для выявления распределения этих характерных переходов во времени мы построили графики частотных распределений переходов по годам и выровняли их, посчитав средние за 3-летние интервалы. На рис. 4 представлен такой график для траектории 4. Таким образом, в этом примере мы выбрали 1992 г. как дату перехода из сплоченной в сильно сплоченную группу («6–7») и 1997 г. как дату перехода обратно из сильно сплоченной в сплоченную группу («7–6»).

Рис. 4. Частотные распределения характерных переходов по времени, выровненные по средним за 3-летние периоды



**ФАКТОРЫ И ТИПЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ АЛКОГОЛЯ И ТАБАКА В РОССИИ**

Демьянова Анна Андреевна

**Таблица 1. Логистическая регрессия. Зависимая переменная – потребление алкоголя («да» – «нет»), N=8680<sup>1</sup>**

Независимые переменные	B	Значимость	Экспоненты коэффициентов
Доход (деленный на 1000)	-0,028	0,333	0,973
Доход супруга (деленный на 1000)	<b>0,117</b>	<b>0,000</b>	<b>1,125</b>
Оптимистичность	<b>0,284</b>	<b>0,031</b>	<b>1,328</b>
Обучался на профессиональных курсах, например, курсы трактористов, шоферов, машинисток, бухгалтеров (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	<b>0,318</b>	<b>0,034</b>	<b>1,374</b>
Обучался в ПТУ, ФЗУ, ФЗО без среднего образования (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,021	0,921	1,021
Обучался в ПТУ со средним образованием, техническом училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,078	0,667	,925
Обучался в техникуме, медицинском, музыкальном педагогическом, художественном училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,169	0,273	1,184
Обучался в институте, университете, академии (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	<b>0,447</b>	<b>0,009</b>	<b>1,564</b>
Обучался в аспирантуре, ординатуре (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,041	0,927	1,042
Учился на курсах повышения квалификации, любых других курсах, включая курсы иностранных языков, обучение на рабочем месте за последние 2 года	0,355	0,054	1,426
Самооценка	-0,037	0,493	0,963
Общая удовлетворенность жизнью и материальным положением	0,026	0,835	1,026
Количество рабочих часов в неделю	-0,003	0,455	0,997
Религиозность	-0,147	0,254	0,863
Исповедание ислама	-0,363	0,179	0,696
Семейное положение	-0,271	0,702	0,763
Есть ли у респондента дети до 3 лет	-0,126	0,564	0,882
Есть ли у респондента дети от 4 до 6 лет	-0,204	0,304	0,816
Есть ли у респондента дети от 7 до 17 лет	-0,142	0,243	0,867
Курит ли респондент в настоящее время	<b>0,597</b>	<b>0,000</b>	<b>1,816</b>
Пил ли супруг за последний месяц	<b>1,806</b>	<b>0,000</b>	<b>6,089</b>

<sup>1</sup> Здесь и далее указывается объем выборки без пропущенных данных

Независимые переменные	B	Значимость	Экспоненты коэффициентов
Установки в отношении гендерных ролей	-0,149	0,028	0,862
Пол респондента (мужской = 1)	1,171	0,000	3,226
Возраст респондента	-0,007	0,311	0,993
Должность – рабочий	0,226	0,139	1,253
Москва, Санкт-Петербург (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,292	0,475	1,339
Северный, Северо-западный регион (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,069	0,821	1,072
Центральный, Центрально-Черноземный регион	0,076	0,792	1,079
Волга, Волго-Вятский регион (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,176	0,552	1,192
Северокавказский регион (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,212	0,507	1,236
Урал (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,194	0,513	1,214
Западная Сибирь (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,412	0,186	1,510
Проживает в областном центре (база – село)	0,100	0,547	1,106
Проживает в городе (база – село)	0,315	0,075	1,370
Проживает в поселке городского типа (база – село)	-0,114	0,668	0,892
Константа	-0,567	0,534	0,567

**Таблица 2. Количественная регрессия. Зависимая переменная – частота потребления алкоголя**  
 $R^2 = 0,204$ ,  $N=8659$

Независимые переменные	B	Стандартизованные коэффициенты	Значимость
Константа	1,467		0,338
Доход	4,855E-05	0,023	0,330
Доход супруга	<b>1,248E-04</b>	<b>0,054</b>	<b>0,023</b>
Оптимистичность	0,396	0,038	0,104
Обучался на профессиональных курсах, например, курсы трактористов, шоферов, машинисток, бухгалтеров (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	<b>0,645</b>	<b>0,057</b>	<b>0,017</b>
Обучался в ПТУ, ФЗУ, ФЗО без среднего образования (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,194	-0,012	0,626
Обучался в ПТУ со средним образованием, техническом училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,265	0,021	0,429
Обучался в техникуме, медицинском, музыкальном педагогическом, художественном училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,050	-0,005	0,859
Обучался в институте, университете, академии (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	8,571E-02	0,008	0,787
Обучался в аспирантуре, ординатуре (база – не	0,251	0,007	0,756



Независимые переменные	B	Стандартизованные коэффициенты	Значимость
обучался нигде, кроме средней школы)			
Учился на курсах повышения квалификации, любых других курсах, включая курсы иностранных языков, обучение на рабочем месте за последние 2 года	2,645E-02	0,002	0,935
Самооценка	2,691E-02	0,006	0,795
Общая удовлетворенность жизнью и материальным положением	-0,190	-0,019	0,411
Количество рабочих часов в неделю	-3,467E-03	-0,009	0,675
Должность – рабочий	-0,408	-0,040	0,158
Религиозность	-0,431	-0,040	0,071
Исповедание ислама	-0,310	-0,013	0,566
Семейное положение	-8,695E-02	-0,002	0,942
Есть ли у респондента дети до 3 лет	-0,292	-0,018	0,465
Есть ли у респондента дети от 4 до 6 лет	-8,302E-02	-0,005	0,820
Есть ли у респондента дети от 7 до 17 лет	7,144E-03	0,001	0,975
Количество потребляемых сигарет респондентом в день	<b>8,140E-02</b>	<b>0,146</b>	<b>0,000</b>
Частота потребления алкоголя супругом	<b>0,274</b>	<b>0,268</b>	<b>0,000</b>
Установки в отношении гендерных ролей	<b>-0,262</b>	<b>-0,044</b>	<b>0,041</b>
Пол респондента (мужской =1)	<b>2,964</b>	<b>0,291</b>	<b>0,000</b>
Возраст респондента	3,157E-03	0,007	0,798
Москва, Санкт-Петербург (база – Центральный регион)	0,798	0,034	0,153
Северный, Северо-Западный регион (база – Центральный регион)	<b>-0,963</b>	<b>-0,063</b>	<b>0,013</b>
Волга, Волго-Вятский регион (база – Центральный регион)	-0,159	-0,012	0,650
Северокавказский регион (база – Центральный регион)	-0,532	-0,032	0,220
Урал (база – Центральный регион)	-0,526	-0,037	0,152
Западная Сибирь (база – Центральный регион)	-5,166E-02	-0,003	0,897
Восточная Сибирь и Дальний Восток (база – Центральный регион)	-0,335	-0,014	0,543
Проживает в городе (база – областной центр)	-0,361	-0,032	0,209
Проживает в поселке городского типа (база – областной центр)	-0,684	-0,032	0,150
Проживает в селе (база – областной центр)	<b>-0,829</b>	<b>-0,066</b>	<b>0,010</b>

**Таблица 3. Количественная регрессия. Зависимая переменная – количество потребленного алкоголя**

$R^2 = 0,206$ ,  $N = 8469$

Независимые переменные	B	Стандартизован- ные коэффициенты	Значимость
Константа	155,286		0,088
Доход	-0,004	-0,032	0,185
Доход супруга	0,001	0,010	0,683
Оптимистичность	25,996	0,043	0,069
Обучался на профессиональных курсах, например, курсы трактористов, шоферов, машинисток, бухгалтеров (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	4,238	0,006	0,790
Обучался в ПТУ, ФЗУ, ФЗО без среднего образования (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	2,021	0,002	0,931
Обучался в ПТУ со средним образованием, техническом училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-3,529	-0,005	0,857
Обучался в техникуме, медицинском, музыкальном педагогическом, художественном училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	8,993	0,015	0,584
Обучался в институте, университете, академии (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	17,886	0,028	0,334
Обучался в аспирантуре, ординатуре (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	15,834	0,007	0,739
Учился на курсах повышения квалификации, любых других курсах, включая курсы иностранных языков, обучение на рабочем месте за последние 2 года	-20,742	-0,024	0,274
Самооценка	2,019	0,008	0,739
Общая удовлетворенность жизнью и материальным положением	-6,792	-0,012	0,616
Количество рабочих часов в неделю	-0,199	-0,009	0,682
Должность – рабочий	11,186	0,019	0,511
Религиозность	11,414	0,018	0,414
Исповедание ислама	<b>-77,418</b>	<b>-0,053</b>	<b>0,017</b>
Семейное положение	10,710	0,003	0,882
Есть ли у респондента дети до 3 лет	-41,725	-0,043	0,079
Есть ли у респондента дети от 4 до 6 лет	-20,187	-0,022	0,351
Есть ли у респондента дети от 7 до 17 лет	-5,687	-0,010	0,672
Количество потребляемых сигарет респондентом в день	<b>4,202</b>	<b>0,130</b>	<b>0,000</b>
Частота потребления алкоголя супругом	<b>7,573</b>	<b>0,129</b>	<b>0,000</b>
Установки в отношении гендерных ролей	-12,562	-0,036	0,094
Пол респондента (мужской = 1)	<b>216,146</b>	<b>0,366</b>	<b>0,000</b>
Возраст респондента	<b>-2,661</b>	<b>-0,100</b>	<b>0,000</b>
Москва, Санкт-Петербург (база – Центральный регион)	1,764	0,001	0,957

Независимые переменные	B	Стандартизован- ные коэффициенты	Значимость
Северный, Северо-Западный регион (база – Центральный регион)	-10,124	-0,011	0,655
Волга, Волго-Вятский регион (база – Центральный регион)	17,991	0,024	0,380
Северокавказский регион (база – Центральный регион)	-5,098	-0,005	0,842
Урал (база – Центральный регион)	5,644	0,007	0,793
Западная Сибирь (база – Центральный регион)	<b>53,614</b>	<b>0,061</b>	<b>0,021</b>
Восточная Сибирь и Дальний Восток (база – Центральный регион)	25,090	0,018	0,438
Проживает в городе (база – областной центр)	29,109	0,044	0,084
Проживает в поселке городского типа (база – областной центр)	-31,439	-0,026	0,257
Проживает в селе (база – областной центр)	3,408	0,005	0,857

**Таблица 4. Количественная регрессия. Зависимая переменная – первый фактор (пиво, водка с положительным знаком)**

$R^2 = 0,197$ ,  $N = 8584$

Независимые переменные	B	Стандартизован- ные коэффициенты	Значимость
Константа	0,328		0,318
Доход	0,000	-0,026	0,279
Доход супруга	<b>0,00003</b>	<b>0,070</b>	<b>0,004</b>
Оптимистичность	<b>0,102</b>	<b>0,048</b>	<b>0,047</b>
Обучался на профессиональных курсах, например, курсы трактористов, шоферов, машинисток, бухгалтеров (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	<b>0,154</b>	<b>0,065</b>	<b>0,007</b>
Обучался в ПТУ, ФЗУ, ФЗО без среднего образования (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,044	-0,013	0,599
Обучался в ПТУ со средним образованием, техническом училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,03	0,012	0,666
Обучался в техникуме, медицинском, музыкальном педагогическом, художественном училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,081	0,037	0,171
Обучался в институте, университете, академии (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	<b>0,187</b>	<b>0,082</b>	<b>0,005</b>
Обучался в аспирантуре, ординатуре (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	<b>0,452</b>	<b>0,058</b>	<b>0,009</b>
Учился на курсах повышения квалификации, любых других курсах, включая курсы иностранных языков, обучение на рабочем месте за последние 2 года	0,069	0,022	0,311
Самооценка	0,005	0,006	0,805

Независимые переменные	B	Стандартизован- ные коэффициенты	Значимость
Общая удовлетворенность жизнью и материальным положением	0,033	0,016	0,488
Количество рабочих часов в неделю	-0,002	-0,028	0,208
Должность – рабочий	0,041	0,019	0,498
Религиозность	-0,024	-0,010	0,637
Исповедание ислама	<b>-0,348</b>	<b>-0,067</b>	<b>0,003</b>
Семейное положение	-0,007	-0,001	0,976
Есть ли у респондента дети до 3 лет	-0,024	-0,007	0,777
Есть ли у респондента дети от 4 до 6 лет	0,044	0,013	0,574
Есть ли у респондента дети от 7 до 17 лет	-0,041	-0,019	0,391
Количество потребляемых сигарет респондентом в день	<b>0,011</b>	<b>0,092</b>	<b>0,000</b>
Частота потребления алкоголя супругом	<b>0,043</b>	<b>0,203</b>	<b>0,000</b>
Установки в отношении гендерных ролей	-0,035	-0,028	0,197
Пол респондента (мужской = 1)	<b>0,607</b>	<b>0,286</b>	<b>0,000</b>
Возраст респондента	<b>-0,013</b>	<b>-0,136</b>	<b>0,000</b>
Москва, Санкт-Петербург (база – Центральный регион)	0,184	0,037	0,115
Северный, Северо-Западный регион (база – Центральный регион)	-0,082	-0,026	0,315
Волга, Волго-Вятский регион (база – Центральный регион)	0,027	0,010	0,718
Северокавказский регион (база – Центральный регион)	0,035	0,010	0,706
Урал (база – Центральный регион)	0,142	0,048	0,066
Западная Сибирь (база – Центральный регион)	0,142	0,045	0,092
Восточная Сибирь и Дальний Восток (база – Центральный регион)	-0,029	-0,006	0,805
Проживает в городе (база – областной центр)	-0,013	-0,006	0,825
Проживает в поселке городского типа (база – областной центр)	-0,176	-0,040	0,078
Проживает в селе (база – областной центр)	<b>-0,267</b>	<b>-0,102</b>	<b>0,000</b>

**Таблица 5. Количественная регрессия. Зависимая переменная – второй фактор (вино с положительным знаком, самогон с отрицательным)**

$R^2 = 0,188$ ,  $N = 8584$

Независимые переменные	B	Стандартизованные коэффициенты	Значимость
Константа	0,264		0,461
Доход	<b>0,00003</b>	<b>0,061</b>	<b>0,013</b>
Доход супруга	<b>0,00004</b>	<b>0,072</b>	<b>0,003</b>
Оптимистичность	-0,004	-0,002	0,947
Обучался на профессиональных курсах, например, курсы трактористов, шоферов, машинисток, бухгалтеров (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,030	-0,012	0,628
Обучался в ПТУ, ФЗУ, ФЗО без среднего образования (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,162	-0,044	0,076
Обучался в ПТУ со средним образованием, техническом училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,049	-0,017	0,523
Обучался в техникуме, медицинском, музыкальном педагогическом, художественном училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	7,826E-02	0,033	0,225
Обучался в институте, университете, академии (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	<b>0,171</b>	<b>0,069</b>	<b>0,019</b>
Обучался в аспирантуре, ординатуре (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,296	0,035	0,114
Учился на курсах повышения квалификации, любых других курсах, включая курсы иностранных языков, обучение на рабочем месте за последние 2 года	<b>0,155</b>	<b>0,046</b>	<b>0,038</b>
Самооценка	1,484E-02	0,014	0,533
Общая удовлетворенность жизнью и материальным положением	-0,034	-0,015	0,521
Количество рабочих часов в неделю	-0,001	-0,010	0,649
Должность – рабочий	2,260E-03	0,001	0,973
Религиозность	0,107	0,044	0,051
Исповедание ислама	0,120	0,021	0,343
Семейное положение	-0,312	-0,024	0,273
Есть ли у респондента дети до 3 лет	7,298E-02	0,019	0,429
Есть ли у респондента дети от 4 до 6 лет	6,893E-02	,019	0,414
Есть ли у респондента дети от 7 до 17 лет	6,055E-02	0,026	0,250
Количество потребляемых сигарет респондентом в день	<b>-0,009</b>	<b>-0,068</b>	<b>0,009</b>
Частота потребления алкоголя супругом	-0,001	-0,006	0,810
Установки в отношении гендерных ролей	<b>7,234E-02</b>	<b>0,054</b>	<b>0,014</b>
Пол респондента (мужской = 1)	<b>-0,662</b>	<b>-0,287</b>	<b>0,000</b>
Возраст респондента	1,759E-03	0,017	0,536

Москва, Санкт-Петербург (база – Центральный регион)	0,200	0,037	0,116
Северный, Северо-Западный регион (база – Центральный регион)	-0,042	-0,012	0,634
Волга, Волго-Вятский регион (база – Центральный регион)	<b>-0,194</b>	<b>-0,065</b>	<b>0,016</b>
Северокавказский регион (база – Центральный регион)	0,139	0,036	0,165
Урал (база – Центральный регион)	5,507E-02	0,017	0,515
Западная Сибирь (база – Центральный регион)	0,102	0,030	0,267
Восточная Сибирь и Дальний Восток (база – Центральный регион)	4,113E-02	0,008	0,747
Проживает в городе (база – областной центр)	<b>-0,294</b>	<b>-0,114</b>	<b>0,000</b>
Проживает в поселке городского типа (база – областной центр)	<b>-0,228</b>	<b>-0,047</b>	<b>0,036</b>
Проживает в селе (база – областной центр)	<b>-0,331</b>	<b>-0,117</b>	<b>0,000</b>

**Таблица 6. Логистическая регрессия. Зависимая переменная – потребление сигарет («да» – «нет»), N=8694**

Независимые переменные	B	Значимость	Экспоненты коэффициентов
Доход (деленный на 1000)	0,005	0,849	1,005
Доход супруга (деленный на 1000)	-0,035	0,283	0,966
Оптимистичность	0,166	0,219	1,181
Обучался на профессиональных курсах, например, курсы трактористов, шоферов, машинисток, бухгалтеров (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,017	0,911	1,017
Обучался в ПТУ, ФЗУ, ФЗО без среднего образования (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,148	0,486	1,159
Обучался в ПТУ со средним образованием, техническом училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,022	0,903	0,978
Обучался в техникуме, медицинском, музыкальном педагогическом, художественном училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,171	0,279	0,843
Обучался в институте, университете, академии (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	<b>-0,732</b>	<b>0,000</b>	<b>0,481</b>
Обучался в аспирантуре, ординатуре (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,046	0,924	0,955
Учился на курсах повышения квалификации, любых других курсах, включая курсы иностранных языков, обучение на рабочем месте за последние 2 года	-0,140	0,461	0,870

Самооценка	-0,037	0,524	0,963
Общая удовлетворенность жизнью и материальным положением	0,077	0,552	1,080
Количество рабочих часов в неделю	0,008	0,088	1,008
Религиозность	-0,167	0,197	0,846
Исповедание ислама	-0,177	0,566	0,838
Семейное положение	0,371	0,573	1,450
Есть ли у респондента дети до 3 лет	<b>-0,469</b>	<b>0,033</b>	<b>0,626</b>
Есть ли у респондента дети от 4 до 6 лет	0,052	0,803	1,053
Есть ли у респондента дети от 7 до 17 лет	-0,008	0,949	0,992
Установки в отношении гендерных ролей	0,065	0,354	1,067
Пол респондента (мужской = 1)	<b>2,805</b>	<b>0,000</b>	<b>16,522</b>
Возраст респондента	<b>-0,027</b>	<b>0,000</b>	<b>0,973</b>
Должность – рабочий	<b>0,592</b>	<b>0,000</b>	<b>1,808</b>
Москва, Санкт-Петербург (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,590	0,161	1,803
Северный, Северо-Западный регион (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,299	0,362	1,349
Центральный, Центрально-Черноземный регион	0,145	0,636	1,156
Волга, Волго-Вятский регион (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,074	0,814	1,077
Северокавказский регион (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,116	0,733	1,123
Урал (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,074	0,813	1,077
Западная Сибирь (база – Восточная Сибирь и Дальний Восток)	0,503	0,123	1,653
Проживает в областном центре (база – село)	0,105	0,563	1,110
Проживает в городе (база – село)	0,085	0,654	1,088
Проживает в поселке городского типа (база – село)	0,352	0,247	1,422
Пил ли респондент в течение последнего месяца	<b>0,615</b>	<b>0,000</b>	<b>1,850</b>
Курит ли супруг в настоящее время	<b>0,801</b>	<b>0,000</b>	<b>2,228</b>
Константа	-2,730	0,003	0,065

**Таблица 7. Количественная регрессия. Зависимая переменная – количество потребления сигарет респондентами**

**R<sup>2</sup>= 0,349, N=8662**

Независимые переменные	B	Стандартизованные коэффициенты	Значимость
Константа	0,364		0,885
Доход	5,393E-05	0,014	0,505
Доход супруга	0,000	-,033	0,119
Оптимистичность	0,650	0,035	0,101
Обучался на профессиональных курсах, например, курсы трактористов, шоферов, машинисток, бухгалтеров (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,008	0,000	0,986
Обучался в ПТУ, ФЗУ, ФЗО без среднего образования (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,642	0,022	0,322
Обучался в ПТУ со средним образованием, техническом училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	0,151	0,007	0,783
Обучался в техникуме, медицинском, музыкальном педагогическом, художественном училище (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-0,017	-0,001	0,971
Обучался в институте, университете, академии (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	<b>-1,543</b>	<b>-0,079</b>	<b>0,003</b>
Обучался в аспирантуре, ординатуре (база – не обучался нигде, кроме средней школы)	-1,676	-0,025	0,202
Учился на курсах повышения квалификации, любых других курсах, включая курсы иностранных языков, обучение на рабочем месте за последние 2 года	0,529	0,020	0,314
Самооценка	-0,232	-0,028	0,168
Общая удовлетворенность жизнью и материальным положением	0,253	0,014	0,501
Количество рабочих часов в неделю	3,521E-02	0,053	0,009
Должность – рабочий	<b>2,748</b>	<b>0,149</b>	<b>0,000</b>
Религиозность	-0,508	-0,026	0,190
Исповедание ислама	-0,163	-0,004	0,854
Семейное положение	-0,866	-0,008	0,658
Есть ли у респондента дети до 3 лет	-1,048	-0,035	0,108
Есть ли у респондента дети от 4 до 6 лет	0,239	0,008	0,688
Есть ли у респондента дети от 7 до 17 лет	-0,070	-0,004	0,850
Частота потребления алкоголя респондентом	<b>0,222</b>	<b>0,124</b>	<b>0,000</b>
Количество потребления сигарет супругом	<b>5,085E-02</b>	<b>0,049</b>	<b>0,034</b>
Установки в отношении гендерных ролей	0,207	0,019	0,322
Пол респондента (мужской =1)	<b>7,632</b>	<b>0,416</b>	<b>0,000</b>
Возраст респондента	-0,013	-0,015	0,529
Москва, Санкт-Петербург (база – Центральный регион)	1,380	0,032	0,128



Северный, Северо-Западный регион (база – Центральный регион)	0,547	0,020	0,387
Волга, Волго-Вятский регион (база – Центральный регион)	-0,393	-0,017	0,490
Северокавказский регион (база – Центральный регион)	0,230	0,008	0,744
Урал (база – Центральный регион)	-0,028	-0,001	0,963
Западная Сибирь (база – Центральный регион)	1,002	0,037	0,123
Восточная Сибирь и Дальний Восток (база – Центральный регион)	0,150	0,004	0,867
Проживает в городе (база – областной центр)	-0,075	-0,004	0,872
Проживает в поселке городского типа (база – областной центр)	1,409	0,037	0,067
Проживает в селе (база – областной центр)	0,665	0,029	0,204