

## Экономическая социология

электронный журнал

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

**Том 4. № 3. Май 2003**

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

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

Редактор журнала – **Добрякова Мария Сергеевна**, к. социол. н., зам. директора образовательного портала ГУ–ВШЭ по экономике, социологии, менеджменту.

Е-mail: [mdobryakova@hse.ru](mailto:mdobryakova@hse.ru)

Администратор сайта – **Лукьянчук Михаил Борисович**, аспирант ГУ–ВШЭ, младший научный сотрудник Института информационного развития ГУ–ВШЭ.

Е-mail: [lukyanchuk@hse.ru](mailto:lukyanchuk@hse.ru)

Информационная поддержка – **Новикова Елена Геннадьевна**, аспирант ГУ–ВШЭ.

Е-mail: [neg@msses.ru](mailto:neg@msses.ru)

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.

## Содержание

Вступительное слово главного редактора .....	4
<u>Интервью</u>	
<b>Карло Тригилия</b> ( <i>перевод М.С. Добряковой</i> ) .....	6
<u>Новые тексты</u>	
<b>Чепуренко А.Ю. и др.</b> Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечению населения в малый бизнес (окончание).....	12
<b>Волков В.В.</b> Силовое предпринимательство. Глава 9 (заключительная).....	39
<u>Новые переводы</u>	
<b>Пауэлл У., Смит-Дор Л.</b> Сети и хозяйственная жизнь ( <i>перевод М.С. Добряковой</i> ).....	61
<u>Взгляд из регионов</u>	
<b>Балабанова Е.С.</b> Социально-экономическая зависимость женщин.....	106
<u>Дебютные работы</u>	
<b>Вахштайн В.С.</b> Резидентность как фактор социальной стратификации.....	120
<u>Профессиональные обзоры</u>	
<b>Котельникова З.В.</b> «Молодая гвардия» экономической социологии: тематический обзор авторефератов кандидатских диссертаций за 2000–2002 гг. ....	136
<u>Новые книги</u>	
<b>Бесплатное здравоохранение: реальность и перспективы</b> / Авт. коллектив под рук. С.В. Шишкина.....	149
<b>Социальная политика: реалии XXI века. Выпуск 1</b> .....	151
<u>Исследовательские проекты</u>	
<b>Honesty and Trust: Theory and Experience in the Light of Post-Socialist Transformation</b> ( <i>J. Kornai, S. Rose-Ackerman, et al.</i> ).....	152

Учебные программы

**Абрамов Р.Н.** Социология профессий .....159

Конференции

CEPR/WDI Annual International Conference on Transition Economics .....168

Весна близится к концу. Начинается довольно сумбурный период, когда завершаются дела уходящего учебного года. Одним мучиться – дописывать и сдавать, другим мучиться – читать и принимать. Непонятно, кому тяжелее. Между тем дни становятся длиннее и солнечнее. Все труднее проявлять трудолюбие и усердие.

Но к журналу «Экономическая социология» это, разумеется, не относится. Посему представляем его новый номер.

По традиции он открывается специальным **интервью**. На этот раз у нас европейский гость – итальянский экономсоциолог *Карло Тригилия*. Он является главным редактором журнала *Stato e Mercato* («Государство и рынок») – основного академического рупора итальянской экономической социологии. В прошлом году книга К. Тригилия «Экономическая социология» (1998) была переведена на английский язык и выпущена издательством Blackwell. В ней суммируются классические и современные направления экономико-социологической теории.

В рубрике «**Новые тексты**» предлагается вторая, заключительная часть статьи *А.Ю. Чепуренко* и его коллег, посвященная предпринимательскому потенциалу российского общества.

Мы также завершаем творческий марафон, публикуя последнюю, девятую главу из новой книги *В.В. Волкова* «Силовое предпринимательство в России». Книга того стоила. Предыдущие главы см.: [Том 3, №1–5, 2002](#) и [Том 4, №1–2, 2003](#).

В рубрике «**Новые переводы**» предлагаются основные части статьи *У. Пауэлла и Л. Смит-Дор* «Сети и хозяйственная жизнь». Ее полный перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Профессор Стэнфордского университета Вуди Пауэлл – один из ведущих представителей сетевого подхода в современной экономической социологии. Интервью с ним опубликовано ранее в нашем журнале (см.: [Том 4, № 1, 2003](#)).

В рубрике «**Взгляд из регионов**» нас ожидает статья *Е.С. Балабановой* о социально-экономической зависимости женщин. Изящное сочетание теории и результатов эмпирических исследований делают работу особенно интересной.

В рубрике «**Дебюты**» мы размещаем эссе «Резидентность как фактор социальной стратификации». Автор – студент факультета социологии Московской Высшей школы социальных и экономических наук *В.С. Вахитайн*.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» дается материал *З.В. Котельниковой* о кандидатских диссертациях, защищенных в 2000–2002 гг. по тематике экономической социологии. Анализируется распределение диссертаций по темам, городам, учреждениям. Нельзя сказать, что мы получаем особо радостную картину, но информация представляет немалый интерес. Тем более, что с такого рода тематическими обзорами у нас по-прежнему дела обстоят неважно.

В рубрике «**Новые книги**» мы представляем две книги, подготовленные Независимым институтом социальной политики. Одна (первая работа в рамках публикационной программы НИСП) посвящена социально-экономическому анализу сферы бесплатного здравоохранения. Другая представляет собой сборник работ победителей грантового конкурса НИСП 2002 г. «Социальная политика: реалии XXI века».

В рубрике «**Исследовательские проекты**» рассказывается о международном, междисциплинарном проекте, посвященном исследованию проблем доверия в странах с переходной экономикой. Руководители проекта – Янош Корнай и Сьюзан Роуз-Аккерман.

Среди членов исследовательского коллектива – известные социологи, экономисты и политологи.

В рубрике «**Учебные программы**» мы публикуем новую программу курса «Социология профессий». Автор – *Р.Н. Абрамов*. Курс читается в Государственном университете – Высшей школе экономики.

Наконец, в рубрике «**Конференции**» мы размещаем программу Ежегодной международной конференции CEPR/WDI, посвященной проблемам стран с переходной экономикой. Конференция состоится в 3–5 июля 2003 г. в Будапеште.

\* \* \*

Наш следующий номер появится уже по окончании лета. Ждем наших читателей загорелыми и окрепшими.

## **Интервью**

*VR:* На этот раз у нас европейский гость – итальянский экономсоциолог *Карло Тригилия*. Он является главным редактором журнала *Stato e Mercato* («Государство и рынок») – основного академического рупора итальянской экономической социологии. В прошлом году книга К. Тригилия «Экономическая социология» (1998) была переведена на английский язык и выпущена издательством Blackwell. В ней суммируются классические и современные направления экономико-социологической теории.

---

**Карло Тригилия [Carlo Trigilia]. Июль 2002 г.<sup>1</sup>**

Интервью с Карло Тригилия состоялось в разгар лета в чудесном уголке северной Италии на вилле Фонда Рокфеллеров рядом с городком Белладжио. Мы сидели в старой башне, ставшей частью гостевого дома. За одним окном виднелись террасы ухоженного средиземноморского сада. За другим – плескались тихие воды озера Комо. Самое время поговорить об экономической социологии...

\* \* \*

– Не так давно Вы опубликовали книгу «Экономическая социология», сначала на итальянском, затем на английском<sup>2</sup> – на основании чего мы вправе заключить, что Вы считаете себя экономсоциологом. Так что мой первый вопрос: а когда и как это началось? Когда Вы осознали, что область, в которой Вы работаете, – экономическая социология?

– Я считаю себя экономсоциологом с самого начала своей профессиональной карьеры, с тех пор, как я писал диссертацию – она была посвящена проблеме хозяйственного развития южной Италии. И затем я включился в это направление исследований, которое в Италии тесно связано с проблемами развития малых фирм и индустриальных районов. Мы тогда считали, что это экономическая социология.

– А как Вы пришли к этому названию – «экономическая социология»? Что послужило источником?

– Для нас это словосочетание появилось в 1970-е годы, когда начали читаться курсы по экономической социологии. Первые кафедры экономической социологии были основаны в конце 1970-х. И я работал с коллегами, занимавшимися, с одной стороны, проблемами рынка труда и развития малых фирм, а с другой стороны – трудовыми отношениями. Эти две темы и были первыми основными направлениями развития экономической социологии в Италии. В какой-то момент они объединились, и родился журнал «Государство и рынок» [*Stato e Mercato*] – это произошло в начале 1980-х, точнее в 1981 г. Я тогда был еще довольно молод и начал работу, рецензируя рукописи, затем стал помощником редактора и наконец – редактором журнала. В этом журнале, как в зеркале, отражены два основных направления развития экономической социологии в Италии: с одной стороны, трудовые отношения и проблема неокорпоративизма – плюрализма, с другой, – развитие малых фирм, гибкая специализация. Отсюда видно, что развитие экономической социологии в Италии в значительной степени шло за развитием эмпирических исследований. В этом заключается ее

---

<sup>1</sup> Перевод М.С. Добряковой.

<sup>2</sup> Trigilia, Carlo. *Economic Sociology: State, Market, and Society in Modern Capitalism*. Oxford; Malden, Mass.: Blackwell, 2002; *Sociologia economica: Stato mercato e società nel capitalismo moderno*. Bologna: Il Mulino, 1998.

особенность. Итальянская экономсоциология выросла не столько из теоретических дискуссий (они появились позднее), сколько из конкретной исследовательской проблематики.

– *Ваша книга «Экономическая социология» посвящена и классической, и современной социологии. А каковы, на Ваш взгляд, основные линии водораздела в этой области с точки зрения подходов, тенденций, направлений?*

– Вы имеете в виду социологию в целом или только экономическую социологию?

– *Только экономическую социологию.*

– Тогда давайте я просто вкратце обрисую структуру книги, и это даст Вам представление о том, что я думаю по этому поводу. Прежде всего, мне кажется важным связать прошлое и настоящее, увидеть ключевые подходы в экономической социологии, проследить ее от классиков и при этом связать ее с более новыми наработками. Мне кажется, это очень важно для институционализации данного направления. Важно, чтобы и другие исследователи, и студенты осознали, что здесь есть такие общезначимые подходы. И что между прошлым и настоящим нет никакого разрыва.

Что касается более современных наработок и проблематики исследований – думаю, я говорил об этом вчера на семинаре – мне кажется, что важной частью экономической социологии является сравнительная политическая экономия (хотя это спорный вопрос, и американские коллеги, а в какой-то степени и европейские с этим не согласны). Многие полагают, что сравнительная политэкономия это одно, а экономическая социология (новая, американская экономическая социология) – совсем другое.

Поэтому в своей книге я говорю о возрождении экономической социологии в международной дискуссии о хозяйственном развитии и о том, что хозяйственную проблематику следует связать с институциональными объяснениями инфляции 1970-х гг., с дебатами по поводу неокорпоративизма и плюрализма. Мне кажется, это важное направление анализа, основанное на дискуссии по поводу кризиса государства благосостояния; здесь же впоследствии возникли дискуссии по поводу множества типов капитализма, слияния «капитализмов»). Это макроуровень анализа.

Есть также два направления на микроуровне. Одно ориентировано, скорее, на исследования (как я говорил, именно оно наиболее развито в итальянской экономической социологии) и связано с проблемой распада фордистской модели организации и возникновением новых, постфордистских моделей и, в целом, различных организационных форм хозяйства – я имею в виду дебаты по поводу организационной гибкости, идеи Ч. Сейбела и т.д.<sup>3</sup>... Мне кажется, все это следует каким-то образом инкорпорировать в традиционную экономическую социологию, хотя некоторые коллеги, особенно американцы, возможно, не считают это своей задачей.

Другое направление зародилось в начале 1980-х годов, и в Соединенных Штатах оно до сих пор активно развивается. На мой взгляд, оно в большей степени ориентировано на теорию – в том смысле, что это своего рода реакция социологов на атаку со стороны некоторых экономистов (в частности институциональных и особенно тех, кто занимается теорией трансакционных издержек) и их попытки объяснить разнообразие организационных форм на микроуровне. Очень важную роль здесь сыграла дискуссия между О. Уильямсоном и М. Грановеттером.

Помимо этого, в новой экономической социологии есть деление на структуралистский подход и новый институциональный подход. Конечно, и тот, и другой являются частью

---

<sup>3</sup> Piore, Michael, and Charles Sabel. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. N.Y.: Basic Books, 1984.

новой американской экономической социологии. И оба они стараются противостоять попыткам институциональной экономической теории объяснить формы хозяйственной организации. Но дальше они расходятся. Предполагается, что структуралисты (М. Грановеттер и в какой-то степени Дж. Коулман) гораздо ближе к теории рационального действия. И весь этот анализ сетей, персональных связей, основанных на развитом социальном капитале, это лишь дополнение к прочим ресурсам акторов, которые в принципе действуют рационально. Мне кажется, это верно и в отношении Грановеттера<sup>4</sup>.

– Да, в случае Коулмана я уверен. А вот по поводу Грановеттера, наверное, сомневаюсь.

– В моей книге есть фрагменты как раз об этом, я покажу Вам. Из них следует, что он принимает теорию рационального действия, согласно которой необходимо анализировать то, как акторы используют свои связи для формирования действий, реакций и т.д. В любом случае, это предмет для обсуждения.

Другое направление представлено новым институционализмом. И здесь гораздо больше внимания уделяется культурному измерению – однако в ином ракурсе, нежели в старой традиции, когда культура рассматривалась в рамках теории действия, причем с сильным нормативным акцентом (я имею в виду старую теорию Парсонса, согласно которой культура – весьма влиятельна, но нормативна и заключается прежде всего в ценностях). Конечно, неoinституционализм построен на развитии символического интеракционизма, этнометодологии и тому подобных течений, у них иной подход к культуре и ее проблемам.

Я же полагаю, что следует попытаться объединить два эти направления... Давайте я приведу пример, который позволит лучше объяснить мою точку зрения. Возьмем, скажем, роль социальных сетей (назовем их социальным капиталом, хотя это и предмет отдельной дискуссии). Мы видим, что этот социальный капитал может иметь позитивные и негативные последствия для хозяйственного развития, быть «плохим» или «хорошим». Это совершенно наглядно в случае социального капитала мафии – он важен для ее функционирования. Так вот проблема состоит в том, что – даже если опираться на идею Р. Патнэма о том, что социальный капитал играет позитивную роль и что гражданственность [civiness] связана прежде всего с доверием<sup>5</sup>... Впрочем, оставим это сейчас. Я просто хочу сказать, что мы должны понять, при каких условиях сети или социальный капитал имеют позитивные последствия для хозяйственного развития. И следует отличать эту ситуацию от ситуации, в которой воздействие сетей негативно. Не следует ограничиваться просто анализом структуры социального капитала. Иными словами, необходимо изучать не просто свойства этих связей, сильных и слабых, а встраивать эти связи в культуру, в которую они укоренены, сопрягать их с ролью других институциональных сфер – например, с политикой. И здесь как раз важно соотнести сети (структурный подход) и институциональный подход. Ведь если вы хотите понять, что передается по этим сетям, вам необходимо учесть, в какой культуре они укоренены. Например, важно, встроены ли они в культуру протестантизма или сект, которые восстали в начале XIX столетия, или в культуру мафии или какую-либо другую... Так что культура важна для понимания того, что передается по этим сетям. И для этого мы должны попытаться объединить два этих течения.

– Да, и такая попытка к объединению двух этих подходов достаточно четко прослеживается здесь, на наших обсуждениях в Белладжю. А каков вклад европейской социологии в это направление? Европа чем-то отличается?

---

<sup>4</sup> Granovetter, Mark. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, in Granovetter Mark, and Richard Swedberg (eds.) *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press, 1992. P. 53–81.

<sup>5</sup> Putnam, Robert D. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. N.Y.: Simon & Schuster, 2000.

– Вклад европейской экономической социологии... Мне кажется, что пока что ее основной вклад, скорее, в области политической экономии, особенно сравнительной политической экономии. И самая последняя работа в этом отношении – попытка лучше увязать макро- и микроуровни. Я имею в виду дискуссию по поводу различных капитализмов. Любопытны последние исследования – например, работы Дэвида Соскиса [David Soskice], Рональда Дора [Ronald Dore], Вольфганга Штрека [Wolfgang Streeck]<sup>6</sup>. Что в них важного? В них предпринимается попытка связать микро- и макроуровни анализа. Например, с одной стороны, то, как политическая экономия формируется под воздействием системы репрезентации интересов; а с другой стороны – то, как на микроуровне институты влияют на инновационные процессы, рынки труда, трудовые отношения, контроль за заработной платой и т.д. Я считаю, что основной вклад состоит именно в этом. И опять-таки, можно предположить, что данное течение экономической социологии выиграло бы, будь оно более внимательно к теоретическим дискуссиям, которые ведутся в другом лагере – среди сторонников новой экономической социологии. Именно эту линию я пытаюсь провести в своей книге: между этими двумя направлениями должно быть больше общения – что сейчас здесь, в Белладжио и происходит.

– А если взять последние три-четыре года, какие книги и статьи в области экономической социологии показались Вам наиболее важными, интересными, необычными? Если говорить о новых, не о классических работах.

– За последние три-четыре года? Определенно, это книга Питера Холла и Дэвида Соскиса<sup>7</sup>. Затем книга Рональда Дора о капитализме фондовых рынков и капитализме благосостояния<sup>8</sup>. Все эти работы посвящены проблематике различных типов капитализма и являются важным вкладом в это направление. Затем... проблема хозяйственного развития и социального капитала – здесь важна книга Питера Эванса «Укорененная автономия»<sup>9</sup>. Для меня она особенно важна, поскольку в ней говорится о вещах, которые и я пытаюсь анализировать, изучая локальное хозяйственное развитие и социальный капитал.

– Да, эта книга хорошо известна.

– Затем... Кто еще? Несомненно, те несколько книг, которые мы только что обсуждали на семинаре.

– Нила Флигстина и Хэrrисона Уайта<sup>10</sup>?

– Да. Возвращаясь к первому направлению, политэкономии, я бы упомянул книгу Госты Эспин-Андерсена о социальных основах постиндустриальных хозяйств<sup>11</sup>. Есть также менее

---

<sup>6</sup> Crouch, Colin, and Wolfgang Streeck (eds.) *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. L.: Sage, 1997.

<sup>7</sup> Hall, Peter, and David Soskice. *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 2001.

<sup>8</sup> Dore, Ronald. *Stock Market Capitalism vs. Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

<sup>9</sup> Evans, Peter B. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Berkeley: University of California Press, 1995.

<sup>10</sup> White, Harrison C. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press, 2002; Fligstein, Neil. *Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001.

<sup>11</sup> Esping-Andersen, Gøsta. *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press, 2001.

известная работа Фрица Шарпфа (директора Экспертного института им. Макса Планка в Германии) об интеграции Европейского Союза<sup>12</sup>. Я сейчас не помню ее точного названия, дам его позже. Это книга Фрица Шарпфа очень интересна: с позиций сравнительной политэкономии автор показывает проблемы европейской модели, европейской интеграции. Очень интересная книга. Интересна она еще и потому, что в ней предпринимается попытка выйти за рамки стереотипов в дебатах по поводу различных типов капитализма и мощи англосаксонского капитализма. Например, она показывает, что для понимания европейской ситуации в этом отношении важно нечто иное, нежели исследование ослабления конкурентоспособности перерабатывающих отраслей промышленности (т.е. дело не в том, чтобы удержать позиции перерабатывающих отраслей в международной конкуренции). Ведь если посмотреть на сектора, участвующие в международной конкуренции, то здесь позиция европейских фирм вовсе не плоха по сравнению с позицией американских и британских фирм. Я бы сказал, что в каких-то смыслах она даже лучше. Проблема итальянской и европейской экономики связана со сферой частных услуг. Возможно, эта книга не особенно известна среди экономсоциологов, но...

– *Мой последний вопрос – по поводу будущего. Какие темы исследований в области экономической социологии кажутся Вам сегодня наиболее перспективными?*

– Ну, самого меня очень интересуют проблемы локального хозяйственного развития. Думаю, это важная область, в исследование которой экономсоциологи могут привнести немало ценного. Кроме того, это область – и мы говорили об этом сегодня утром, – для анализа которой экономисты не располагают достаточным инструментарием: ведь здесь необходимо внимание и к роли культуры этих институтов. Мне кажется, нам следует применить сравнительный подход к изучению локального институционального контекста производства – того, что мы и наши коллеги в Европе называют «местными товарами, обеспечивающими общую конкурентоспособность» [local collective competition goods]. Как эти товары влияют на возможности хозяйственного развития? Мне кажется, это важный вопрос.

Еще одно направление – это, конечно, дискуссия о слиянии форм капитализма либо, напротив, об их множественности, в том числе о внутренних вариациях хозяйственных организаций. Я имею в виду, что нам следует здесь действовать более тонкими инструментами. Примерно об этом говорят Дэвид Соскис и Ричард Уитли [Richard Whitley]<sup>13</sup>. Иными словами, у нас уже достаточно средств, чтобы показать, что нет одного-единственного наилучшего пути – возможно множество ситуаций равновесия. То есть одни формы капитализма лучше приспособлены к одним вещам, а что-то им удастся хуже. Это означает, что нам следует более пристально анализировать внутреннюю организацию каждой формы капитализма и оценить, в каких секторах и видах деятельности та или иная форма капитализма оказывается более эффективной, чем другие, – более инновационной, более динамичной. И каковы ее социальные последствия. В этом смысле можно будет говорить, например, о том, что да, хорошо, благодаря своим институциональным формам англосаксонский капитализм более успешно внедряет радикальные хозяйственные инновации; зато европейские, а также японские и азиатские формы капитализма лучше приспособлены к тому, чтобы справляться с социальными последствиями.

Мне кажется, задача экономической социологии состоит в том, чтобы выполнить грамотный, трезвый сравнительный анализ, который позволит объяснить существование различных видов хозяйственной деятельности, разбросанных в пространстве и во времени. И если получится, это позволит нам сделать важный вклад и в политические дебаты, в

---

<sup>12</sup> Scharpf, Fritz W. *Governing in Europe. Effective and Democratic?* Oxford, N.Y.: Oxford University Press, 1998.

<sup>13</sup> Whitley, Richard. *Divergent Capitalisms. The Social Structuring and Change of Business Systems.* Oxford: Oxford University Press, 2000.

формирование политики: мы сможем показать, что одна модель имеет одни последствия (не только экономические, но и социальные), а другая – другие. А это опять-таки связано со всем разнообразным наследием экономической социологии, начиная со времен Макса Вебера и других классиков. Иными словами, наша задача не в том, чтобы сказать, что экономическая социология лучше, чем все другие направления. Наша задача – путем сравнительного анализа показать все разнообразие форм хозяйственных организаций, их сильные и слабые стороны, то пересечение множеств, которое образовано хозяйственным динамизмом, ростом, доходами и социальными последствиями. Если мы сумеем сделать нечто подобное, это будет важным вкладом в построение более рефлексивной теории общества.

– Большое спасибо.

---

### Основные публикации Карло Тригилия

Trigilia, C. *Grandi partiti e piccole imprese. Comunisti e democristiani nelle regioni a economia diffusa*. Bologna: Il Mulino, 1986.

Trigilia, C. *Sviluppo senza autonomia. Effetti perversi delle politiche nel Mezzogiorno*. Bologna: Il Mulino, 1992.

Trigilia, C. (coautore) *La construction sociale du marché*. Parigi, Éditions de l'ENS, 1993.

Trigilia, C. (curatore) *Cultura e sviluppo. L'associazionismo nel Mezzogiorno*. Roma: Donzelli, 1995.

Trigilia, C. Dinamismo privato e disordine pubblico. Politica, economia e società locali, in *Storia: dell'Italia Repubblicana*. Vol. II, tomo I. Torino: Einaudi, 1996.

Trigilia, C. Italy: The Political Economy of a Regionalized Capitalism, *South European Society and Politics* (1997). No. 3. P. 52–79.

Trigilia, C. *Sociologia economica*. Bologna: Il Mulino, 1998.

Trigilia, Carlo. [\*Economic Sociology: State, Market, and Society in Modern Capitalism\*](#). Oxford; Malden, Mass.: Blackwell, 2002.

Crouch, Colin, Carlo Trigilia, Patrick Le Galès, and Helmut Voelzkow. [\*Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?\*](#) Oxford: Oxford University Press, 2000.

## Новые тексты

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА: АНАЛИЗ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОДЕЙСТВИЮ ВОВЛЕЧЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ В МАЛЫЙ БИЗНЕС

Российский независимый институт социальных и национальных проблем

Директор проекта – д. э. н. Чепуренко Александр Юльевич

E-mail: [chepurenko@voxnet.ru](mailto:chepurenko@voxnet.ru)

Участники проекта: к. э. н. Алимова Т.А., д.соц.н. Тихонова Н.Е., Обывденнова Т.Б.

(Окончание. Начало см. [Том 4, № 2, 2003](#))

#### От склонности – к предпринимательской идее

В условиях, когда примерно у половины протопредпринимателей нет уверенности либо в своих силах, либо в наличии общих благоприятных условий для обзаведения собственным бизнесом, вполне понятно, что от раздумий общего характера к конкретным планам создания нового предприятия переходит лишь менее половины протопредпринимателей (см. табл. 16). Но и 6% от выборки – вполне приличное число, если учесть все неопределенности и риски неустоявшегося российского рынка. Если допустить, что удалось бы до нуля снизить барьеры для входа и обеспечить эффективную институциональную поддержку этим людям (консультации, тренинг, информационная поддержка и т.п.), то число созданий индивидуальных и малых предприятий в России (которое, как было отмечено выше, сегодня составляет в среднем 8 единиц на 1000 чел. населения, т.е. 0,8%) возросло бы на порядок! Допуская, что – с учетом нетрудоспособного населения и препятствий на начальном этапе развития – до стадии старта дошла бы только четверть из них, следует констатировать, что и в этом случае численность создаваемых МП на 1000 чел. населения в России могла бы составить порядка 25 фирм. Если бы эти создаваемые фирмы привлекали в среднем всего 3–5 чел. в качестве наемных работников (ср. с табл. 18), то они дополнительно обеспечивали бы прирост порядка 80 новых рабочих мест на 1000 чел. взрослого населения!

*Таблица 16.* В течение последнего года предпринимали ли Вы что-либо, чтобы начать бизнес на практике – например, подыскивали место для размещения или оборудование, занимались подбором будущего персонала, работали над бизнес-планом, начали накапливать финансовые средства, готовили документы для регистрации, делали иные шаги

	% от выборки (N=1756)	% от числа потенциальных предпринимателей (N=237)
1 – да	6,0	44,7
2 – нет	7,5	55,3

О том, что речь идет о вполне осмысленных планах, свидетельствует высокая степень точности, с которой респонденты отвечали на вопрос о будущей отраслевой принадлежности фирмы, которую они намерены открыть (см. табл. 17). Лишь около 5% затруднились конкретно определить, в какой сфере деятельности они намерены попробовать свои силы.

В большинстве случаев предполагаемая сфера деятельности уже была «опробована» протопредпринимателем, делающим конкретные шаги по созданию нового бизнеса, либо в качестве наемного работника, либо в предыдущий период самостоятельной предпринимательской деятельности. Отметим, что предпринимателю, «нащупавшему» новую для него и перспективную рыночную нишу, подчас проще организовать под нее новое предприятие, чем интегрировать новое направление в уже сформировавшийся пакет производимых товаров, работ, услуг.

*Николай З. из Свердловской области вместе с коллегами-программистами в 1991 г. организовал на базе отдела НИИ фирму по разработке компьютерных программ для автоматизированной обработки данных по поставкам/продажам продукции для промышленных предприятий. Спрос на продукцию фирмы в условиях свертывания производства продержался недолго. Зато рабочие контакты с заказчиками позволили сформировать свой банк данных предприятий – участников технологических цепочек по выпуску разного рода промышленной продукции. Параллельно на собственном опыте Николай убедился, что информация в бизнесе решает если не все, то многое. Стала развиваться посредническая деятельность по образцу «покупатель и продавец ищут друг друга». Но барьером дальнейшего развития нового направления было мнение соучредителей, согласно которому «негоже нам, образованным людям, в купи-продай переквалифицироваться».*

*В результате, в 1995 г. появилось новое МП с уже единоличным хозяином – Николаем З., чье направление деятельности первоначально ограничивалось посредническими услугами производственного назначения. Со временем «программистское прошлое» дало о себе знать. Появилась информационная составляющая бизнеса – создание бизнес-справочников, бизнес-карт, а также поисковых систем специализированного спектра действия.*

Таблица 17. К какой отрасли будет относиться новое предприятие (выберите основную)

	% от числа потенциальных предпринимателей (N=237)
1. Промышленность	4,2
2. Строительство	11,0
3. Транспорт	11,0
4. Оптовая торговля	7,2
5. Розничная торговля	20,3
6. Бытовое обслуживание	11,4
7. Общественное питание	4,6
8. Сельское хозяйство	4,6
9. Посредническая деятельность	4,2
10. Финансовые услуги	0,8
11. Научно-техническая деятельность	1,3
12. Интеллектуальные услуги (включая образование), консалтинг	8,4
13. Туризм, спорт, культура	3,8
14. Здравоохранение	2,5
Затрудняюсь ответить	4,6

Поотраслевая структура заметно отличается от реальной нынешней структуры малого предпринимательства России: существенно ниже доля потенциальных стартовых предприятий в промышленности, общественном питании, несколько ниже – в торговле, финансовых услугах, выше – в бытовом обслуживании населения. Разумеется, начало реального «строительства» бизнеса заставит тех, кто решится сделать последний шаг, скорректировать свои планы. Однако очевидно, что стремления заниматься главным образом торговлей, посредничеством и общественным питанием, которое было присуще стартовым МП в начале рыночной трансформации, у потенциальных начинающих предпринимателей сегодня уже нет. Сказывается, по-видимому, не только собственный профессиональный опыт, но и понимание – возможно, пока весьма приблизительное – востребованности более широкого, чем прежде, круга товаров и услуг на рынках.

Разумеется, планы респондентов еще не вполне устойчивы даже в основных чертах. Так, отвечая на один из вопросов анкеты, указали, что они будут единственными владельцами нового предприятия, 31% респондентов, тогда как в ответах на аналогичный вопрос в другом месте анкеты эта доля снизилась уже до 23%. В целом же у респондентов довольно четкое представление о том, как распределятся функциональные обязанности в новой фирме и какова будет численность занятых на ней (см. табл. 18).

Таблица 18. Сколько человек на новом предприятии...

1. ... будут собственниками и/или управляющими, включая Вас	2. ... будут работать сначала по найму	3. ... будут работать по найму через 5 лет
Средневзвешенное значение = = 2,22 чел.	Средневзвешенное значение = = 5,65 чел.	Средневзвешенное значение = = 18,52 чел.

Таким образом, по мнению опрошенных, на первых порах их фирма насчитывала бы не менее пяти новых рабочих мест, а к исходу первых пяти лет ее существования фирмы численность занятых утроилась бы. Если по-прежнему придерживаться гипотезы, что до старта могли бы прийти примерно 25% опрошенных, то эти фирмы оттянули бы на себя не менее 15–20% экономически активного населения. (Разумеется, мы здесь исходим из идеальных условий, не принимая во внимание неизбежное расхождение планов с реальностью, а также тот факт, что значительная часть стартующих фирм банкротятся и закрываются в течение весьма короткого периода времени, так что занятые на них работники снова пополняют число безработных, и т.д.)

Насколько реалистичными можно считать планы создания собственных новых фирм, во многом зависит от наличия команды и необходимых материально-финансовых ресурсов. Как следует из результатов опроса, в значительной мере подбор команды определяется семейно-дружескими связями потенциального предпринимателя (см. табл. 19). Это может быть вполне приемлемо при создании семейного бизнеса, но при ориентации на растущее и развивающееся малое предприятие скорее послужит тормозом, нежели стимулом развития, о чем свидетельствует не вполне благополучный опыт работы с ближайшими родственниками и друзьями, многократно зафиксированный в ряде предыдущих исследований РНИСиНП<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См., напр.: Обыденнова Т.Б. Малый бизнес и проблемы занятости // Малый бизнес в СНГ и Вост. Европе: трудности роста (середина – вторая половина 90-х гг.). М.: РНИСиНП, 1998. С. 46–51; Занятость, малый бизнес и рынки труда в России и Молдове / Обыденнова Т.Б., Чепуренко А.Ю. М.: РНИСиНП, 2000. С. 83–85; Чепуренко А.Ю., Обыденнова Т.Б.

Довольно типичную историю рассказал ныне менеджер по продажам одной из московских фирм Павел В., 32 лет. Его малое предприятие, созданное в середине 1990-х годов, поначалу внушало только оптимизм, во многом благодаря «железной хватке» бухгалтера с большим стажем работы на крупном госпредприятии, который сразу четко структурировал и «осметил» затраты, «выставил заслон» неэффективным расходам. Тот факт, что бухгалтером была мать Павла, только прибавлял ему уверенности. Уж у него не станут перекачивать средства на сторону! Со временем, однако, выяснилось, что частный бизнес времен рыночных реформ требует иного финансового управления, чем госпредприятие периода административно-командной экономики. Не вдаваясь в детали производственно-семейного конфликта, бывший предприниматель лишь констатировал: результатом стало закрытие предприятия после пяти лет безуспешных попыток переучить «старого специалиста». Разумеется, о его увольнении не могло быть и речи.

Впрочем, возможно, это связано не столько с желанием, сколько с необходимостью работать с ближайшими родственниками и друзьями – в силу того, что значительная часть средств, необходимых для открытия фирмы, предоставляется именно ими (см. табл. 20).

Таблица 19. Если у Вашего предприятия будут совладельцы, то кто именно

	% от числа потенциальных предпринимателей (N=237)
1 – ближайшие родственники	31,2
2 – друзья	33,8
3 – нынешние коллеги	11,0
4 – нынешний работодатель	3,0
5 – другие лица	4,2
6 – Вы будете единственным владельцем	23,6

Ответы респондентов показывают, что основным источником мобилизуемых финансовых средств являются их личные деньги; семейные сбережения и средства друзей в совокупности составляют примерно столь же важный источник. Несколько неожиданными являются данные о том, что примерно 1/5 получала (или надеется получить) финансирование для предпринимательского старта от банков, а 10% – из государственных программ. Далее, неожиданно малой является роль нынешнего нанимателя, а также знакомых и соседей, хотя очень значительная доля не ответивших на соответствующий вопрос именно по данным строкам – на наш взгляд, косвенное свидетельство того, что роль неформальных финансовых партнеров в действительности все же является заметно более существенной.

Таблица 20. Получали ли Вы (рассчитываете ли получить) средства для начала деятельности данного предприятия из следующих источников

		Да	Нет	Не знаю	Нет ответа
1. Личные средства	% от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106)	78,3	18,9	–	2,8
	% от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237)	59,9	27,4	3,0	9,7
2. Семья или родственники	% от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106)	46,2	43,4	7,5	2,9
	% от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237)	38,4	42,2	10,1	9,3
3. Друзья	% от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106)	34,0	52,8	7,5	5,7
	% от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237)	30,4	47,3	11,8	10,5
4. Знакомые или соседи	% от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106)	0,1	81,1	0,0	18,8
	% от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237)	6,8	74,3	5,1	13,9
5. Коллеги по работе	% от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106)	10,4	70,8	10,4	8,4
	% от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237)	8,9	67,5	8,4	15,2
6. Работодатель	% от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106)	0,1	76,4	0,0	23,5
	% от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237)	6,8	72,2	5,5	15,6
7. Банк или иной финансовый институт	% от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106)	21,7	50,9	0,2	27,2
	% от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237)	25,3	43,5	16,0	15,2
8. Правительственные программы поддержки	% от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106)	10,4	58,5	20,8	10,3
	% от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237)	14,3	51,5	18,6	15,6

### От потенциального к реальному предпринимательству: мотивационные особенности, формы участия и источники капитала начинающих предпринимателей

В выборке оказался 121 действующий предприниматель, причем только шесть из них создали свои фирмы в 2001 г. и один – в 2002 г., поэтому высказывания и оценки респондентов характеризуют трудности стартового предпринимательства скорее за годы рыночных реформ в целом, нежели специфические проблемы, которые приходится решать стартовым МП в последние годы.

Таблица 21 дает представление о наиболее распространенных формах участия респондентов в бизнесе: владение или совладение фирмой (сочетающееся, как правило, с выполнением обязанностей управляющего); участие только в капитале, без выполнения реальных предпринимательских функций; наконец, неформальное участие в бизнесе (через предоставление финансовых и иных ресурсов) также без прямого участия в осуществлении предпринимательских функций. Как видно из таблицы, абсолютно доминирует первый тип, но и третий получил значительное распространение (почти 1/5 «предпринимателей» таковыми формально и по сути не являются, перекладывая как риски, так и обязанности по текущему управлению на реальных действующих владельцев бизнеса).

По-видимому, представителей второго и третьего типа следует охарактеризовать как квазипредпринимателей, некоторая часть которых, по-видимому, латентно выполняет предпринимательские функции – в таком случае, это может быть промежуточной ступенью к превращению в собственно предпринимателей.

Таблица 21. Какое из приведенных ниже высказываний справедливо в отношении Вас

		Да	Нет	Нет ответа
1. Вы в настоящее время являетесь владельцем фирмы, в управлении которой Вы участвуете	% от выборки (N=1756)	5,3	1,3	0,3
	% от числа действующих предпринимателей (N=121)	76,9	19,0	4,2
2. Вы являетесь владельцем или совладельцем фирмы, но лично в ее текущей деятельности не участвуете	% от выборки (N=1756)	0,6	5,5	1,0
	% от числа действующих предпринимателей (N=121)	9,1	80,2	10,7
3. За последние три года Вам приходилось лично участвовать в привлечении средств, чтобы кто-то другой мог начать свое дело – без официального участия в капитале или акциях данной фирмы	% от выборки (N=1756)	1,3	4,8	0,7
	% от числа действующих предпринимателей (N=121)	19,0	70,2	10,8

Распространенность неформального кредитования в предпринимательских и околорепрезентивных кругах на деле, очевидно, еще более широка – во всяком случае, одалживать деньги для ведения бизнеса другим людям эпизодически приходилось более чем половине действующих предпринимателей (см. табл. 22), причем, как правило, это были друзья, значительно реже – родственники и коллеги по работе (см. табл. 23).

Таблица 22. Приходилось ли Вам одалживать деньги для ведения бизнеса другим людям?

	% от выборки (N=1756)	% от числа действующих предпринимателей (N=121)
Да	3,9	56,2
Нет	3,0	43,8

Именно то обстоятельство, что деньги одалживались – пусть даже в деловых целях – исходя из наличия прочных личных связей и привязанностей, объясняет, почему чаще всего это делалось на беспроцентной основе (см. табл. 24). Вероятно, сказанное иллюстрирует, насколько важно для успеха в малом и семейном бизнесе в России (где банковское финансирование практически недоступно, а иные формы кредитной поддержки распространены весьма слабо) наличие разветвленных межличностных связей. Иными словами, *социальный капитал вполне может при необходимости компенсировать нехватку оборотных средств, причем на условиях, более благоприятных, чем в формальном банковском секторе.*

Таблица 23. Если Вы одалживали деньги для ведения бизнеса другим людям, то кто это был

	% от выборки (N=1756)	% от числа действующих предпринимателей (N=121)
1 – близкий родственник (супруг/супруга, сын/дочь, отец/мать, внук/внучка и т.п.)	0,9	12,4
2 – менее близкий родственник	0,3	5,0
3 – коллега по работе	0,9	13,2
4 – друг или знакомый	2,4	34,7
5 – незнакомый человек с хорошей предпринимательской идеей	0,1	1,7
6 – другое лицо	0,1	0,8

*Однако, как уверял в ходе интервью Сергей Р., 35 лет, предприниматель из Санкт-Петербурга: «Вы вряд ли найдете даже у самых близких и обеспеченных родственников и друзей длинные и большие деньги. Обернуться в случае нужды помогут. Но то, что называется бизнес-планом, вам придется реализовывать на свои – если, конечно, вы не готовы поделиться собственностью». Иными словами, партнерский кредит не выходит за рамки обслуживания денежного оборота, никак не может претендовать на звание венчурного финансирования.*

Таблица 24. Если Вы одалживали деньги для ведения бизнеса, то делали это

	% от выборки (N=1756)	% от числа действующих предпринимателей (N=121)
1 – под проценты	0,7	10,7
2 – на беспроцентной основе	2,7	38,8
3 – на иных началах	0,5	6,6
Не одалживали	3,0	43,8

Социальный капитал необходим не только как субститут денежных средств, но и как важная предпосылка формирования «ядра» будущей команды, а затем – и персонала предприятия: по данным ряда предыдущих исследований РНИСиНП, даже на давно существующих российских МП преобладают неформальные каналы поиска и привлечения дополнительных работников.

Примерно в половине случаев у действующего предпринимателя есть совладельцы (см. табл. 25). Что касается персонала, то численность работающих по найму (см. табл. 26) несколько превышает статистические значения по российским МП (около 8 чел.); по оценке респондентов, через пять лет численность работающих возрастет примерно вдвое и составит около 20 чел. (близко к тому значению, которое называли только собирающиеся открыть собственное дело потенциальные предприниматели).

*Таблица 25.* Если Вы сказали, что являетесь собственником или менеджером предприятия, ответьте, пожалуйста: Вы – единоличный владелец?

	% от выборки (N=1756)	% от числа действующих предпринимателей (N=121)
1 – да	3,5	51,2
2 – нет	3,0	43,8
3 – затрудняюсь ответить	0,3	5,0

*Таблица 26.* Сколько человек на данном предприятии...

1. ... являются его совладельцами, включая Вас		2. ... работают по найму в настоящее время		3. ... будут работать по найму через 5 лет	
Средневзвешенное значение = =2,57 чел.		Средневзвешенное значение = =10,62 чел.		Средневзвешенное значение = =19,77 чел.	
99 – затрудняюсь ответить		99 – затрудняюсь ответить		99 – затрудняюсь ответить	
% от выборки (N=1756)	% от числа действующих предпринимателей (N=121)	% от выборки (N=1756)	% от числа действующих предпринимателей (N=121)	% от выборки (N=1756)	% от числа действующих предпринимателей (N=121)
1,2	17,4	2,3	33,1	5,2	75,2

Мотивы предпринимательской деятельности у действующих бизнесменов несколько отличаются от аналогичных мотивов у потенциальных предпринимателей (ср. табл. 27 и табл. 12). Особенно заметно, что среди действующих предпринимателей треть считает, что не смогла бы найти себе другое место работы, тогда как среди потенциальных предпринимателей это соображение присутствует только у 5%.

*«Попробовав самостоятельности, – говорит Александр Р., 39 лет, руководитель МП по переработке сельхозпродукции из Свердловской области, – уже невозможно представить себя работающим «на дядю». Если ты пошел в бизнес не из-за нужды, а стремясь самореализоваться, самоутвердиться, то, несмотря на все трудности, получил прекрасную возможность проверить, что ты можешь в этой жизни. Я набил много шишек, но многому и научился. Предпринимательство – это мое. Сейчас предприятие крепко держится на плаву. Но так было не сразу и не всегда. Бывало так трудно, что хотелось бросить все. Что удерживало – знал, что все равно снова пойду в бизнес. И так думают многие из наших. Так зачем бросать то, что уже стало твоим?»*

По-видимому, на мнении «предпринимателей поневоле» сказываются заметно изменившиеся в последние годы макроэкономические условия, при которых спрос на труд, особенно на квалифицированный труд, стал расти, так что данное соображение (невозможность трудоустройства) перестало быть решающим для них.

Далее, несколько более заметную долю среди ныне активно действующих предпринимателей составили те, кто ушел в бизнес, чтобы реализовать собственные замыслы: 30% против 25% среди теперешних потенциальных предпринимателей. По-видимому, за прошедшие годы несколько убавилось романтизма и прибавилось прагматизма при принятии решения о выборе предпринимательской карьеры.

*Таблица 27.* Вы участвуете в этом предприятии, потому что хотите быть предпринимателем или потому что у Вас нет лучшего выбора места работы

	% от выборки (N=1756)	% от числа действующих предпринимателей (N=121)
1 – хочу быть предпринимателем	2,1	30,6
2 – нет другого места работы	2,3	33,9
3 – комбинация обоих факторов	1,7	24,0
4 – другие причины	0,5	6,6
5 – затрудняюсь ответить	0,3	5,0

Действующие предприниматели, имеющие за плечами многолетний опыт ведения бизнеса, являются, пожалуй, наиболее квалифицированными экспертами при оценке нынешних условий для развития предпринимательства в целом (и открытия нового бизнеса, в частности). Примечательно, что их оценки следует признать умеренно пессимистическими. Это проявляется, во-первых, в ответе на стандартный проверочный вопрос (см. табл. 28): треть респондентов затруднилась ответить, взяли ли бы они сегодня за создание нового дела, и еще почти 1/5 ответила на этот вопрос отрицательно. В совокупности это несколько превышает долю позитивных ответов.

*Таблица 28.* Если бы Вам пришлось открывать свой бизнес сегодня, стали бы Вы начинать все сначала

	% от выборки (N=1756)	% от числа действующих предпринимателей (N=121)
1 – да	3,3	47,9
2 – нет	1,3	18,2
3 – затрудняюсь ответить	2,3	33,9

Примерно четверть респондентов считает, что в течение следующих шести месяцев условия для открытия новой фирмы в их населенном пункте будут хорошими, остальные (36%) ответили «нет» или затруднились с ответом. Улучшения условий для развития предпринимательства в стране в целом в следующем году ожидают только 12% респондентов, ухудшения – 18%; треть затруднилась с ответом, более трети посчитали, что они останутся такими же (о невыносимом положении малого бизнеса примерно в то же время, когда проводился настоящий опрос, убедительно говорили участники 3-й Всероссийской конференции представителей малых предприятий).

Эти ответы в некоторой степени противоречат намерению наращивать объемы бизнеса в ближайшие пять лет (отражающим, по-видимому, скорее свойственный предпринимательской натуре оптимизм, нежели трезвый учет складывающихся условий).

### **Трудности на пути стартовых малых и семейных предприятий: мнения действующих и бывших предпринимателей**

В чем же основные трудности открытия собственного дела? Оценить их позволяют мнения как действующих (121 чел.), так и бывших предпринимателей (80 чел.), число которых в совокупности составило 201 чел. (11,4% от общей выборки). Истории успеха и неуспеха бизнеса весьма различны (см. табл. 29). Если сгруппировать их в несколько более общих типов, то получается следующая картина.

- Удачно прошли регистрационно-разрешительные процедуры и продолжают заниматься бизнесом 46,7% из числа «предпринимательской» подвыборки (5,3% выборки в целом).
- Удачно прошли регистрационно-разрешительные процедуры, но деятельность предприятий в силу разных причин прекратили 27,4% (3,1%).
- Не смогли преодолеть барьеры на входе на рынок и бизнесом не занимаются 2,5% (0,3%).
- Не смогли преодолеть барьеры на входе на рынок, но бизнесом занимаются 4,0% (0,5%).
- Не пытались преодолевать барьеры на входе на рынок и бизнесом занимаются «по-черному» 6,0% (0,7%).
- Занимаются бизнесом от случая к случаю, никак его не оформляя 13,4% (1,5%).

Таким образом, высокие административные барьеры при входе на рынок стали причиной отказа от занятий бизнесом еще до старта только у 2,5% респондентов; если сопоставить это число с предпринимательским потенциалом в широком смысле слова, то это примерно 2,2% из потенциально желающих заниматься бизнесом (13,5%) и примерно каждый пятый по отношению к тем, кто не только мечтает, но и активно готовится к занятиям предпринимательством. В целом *это свидетельствует* – вопреки широко распространенному взгляду – скорее, *об относительной проходимости барьеров на входе на рынок для стартовых предприятий в России.*

Различные формы нелегального предпринимательства и «эпизодическое предпринимательство» распространены достаточно широко – в них вовлечены 2,7% участников опроса. По отношению к действующим предпринимателям в выборке это почти 40%.

Одна из наиболее распространенных разновидностей «эпизодического предпринимательства» – челночная торговля, точнее, участие в разветвленной сети ее закупщиков, перекупщиков, посредников и продавцов.

*Оксана К., пенсионерка, жительница Тульской области, рассказала, что все взрослые члены ее семьи (муж, дочь, зять) так или иначе «челночат». «Сегодня для этого совсем не обязательно ездить в Турцию, достаточно раз-другой в месяц наведаться в Москву. Там на Черкизовский рынок уже все без нас завезли и на прилавок выложили. Осталось пройтись да выбрать. Да и ходить долго не приходится. Уже знаем своих оптовиков, от них и скидка может быть, и на веру, в случае чего, часть товара отдадут, и брак примут. Но дочь с зятем работы не бросают. Да и я тоже. Я ведь сейчас гардеробицей в районной поликлинике. Там мне и торговать разрешают. Одной рукой номерки выдаю, другой товар показываю. Не одна, конечно, нас там трое «за прилавком» – поликлиника ведь большая».*

По-видимому, именно «эпизодическое предпринимательство» является наиболее массовой

*формой теневой предпринимательской экономической активности.* Поскольку по сравнению с систематическим ведением предпринимательской деятельности в «тени» это – то же самое, что партизанские действия в сравнении с деятельностью регулярной армии, совершенно очевидно, что и формы борьбы, которые могут быть эффективными против настоящих теневых фирм, будут мало эффективны для нейтрализации ведущегося наскоком «партизанского» предпринимательства.

*Таблица 29.* Если когда-либо в прошлом Вы уже пытались начать собственный бизнес, чем это закончилось (выберите только один вариант ответа)

	% от выборки (N=1756)	% от общего числа действующих и бывших предпринимателей (N=201)
1 – предприятие было зарегистрировано в ... году, фактически деятельность продолжалась ... года/лет	2,1	18,4
2 – предприятие было зарегистрировано в ... году, и деятельность продолжается до сих пор	3,6	31,8
3 – получил патент, разрешение, лицензию на занятие индивидуальной частной деятельностью в ... году, но фактически деятельность продолжалась только ... года/лет	1,0	9,0
4 – получил патент, разрешение, лицензию на занятие индивидуальной частной деятельностью в ... году, и деятельность продолжается до сих пор	1,5	13,4
5 – не удалось зарегистрировать предприятие, предпринимательством не занимаюсь	0,2	2,0
6 – не удалось получить патент, разрешение, лицензию на занятие индивидуальной частной деятельностью, предпринимательством не занимаюсь	0,1	0,5
7 – хотя не удалось зарегистрироваться, пытаюсь заниматься предпринимательством	0,5	4,0
8 – официально регистрироваться не пытался, но реально занимался предпринимательской деятельностью на протяжении ... лет	0,7	6,0
9 – собственный бизнес начал и продолжаю, но уже в другой фирме	0,2	1,5
10 – официально не регистрировался, но иногда предпринимал определенные шаги (посредничество, перепродажа и т.п.), которые можно назвать бизнесом	1,5	13,4

Хотя число прекративших свое существование фирм относительно невелико и делать обобщающие выводы на этом основании не следует, тем не менее отметим, что 72% закрывшихся МП просуществовали менее 4 лет после прохождения регистрации либо патента (лицензии) на ведение индивидуальной предпринимательской деятельности, в том числе 32% МП (почти 1/3) и 22% ИЧП просуществовали менее года. В принципе, эти данные не расходятся

со статистикой смертности в секторе малого предпринимательства, полученными на основе оценки экспертных данных<sup>2</sup>.

Анализ причин закрытия стартовавших бизнесов (см. табл. 30) показывает, что основной причиной этого, по мнению самих опрошенных, явилась недостаточность финансовых средств. Однако, если суммировать показатели по двум строкам, характеризующим роль властей (отсутствие связей и давление проверяющих органов), то в совокупности *значимость административных факторов даже превышает значимость наличия финансовых средств* – свыше 80%! Такое суммирование представляется тем более оправданным, что наличие связей, как правило, бывает необходимо именно для смягчения контрольно-проверочного давления на бизнес. Иными словами, если верить полученной картине, то власти «мягко стелют» (барьеры на входе минимальны), но потом малому предпринимателю без нужных связей бывает «жестко спать».

Все остальные причины объективного и субъективного характера (включая отсутствие грамотного бизнес-плана, недостаток специальных знаний и пресловутое давление криминальных структур) далеко уступают по своему негативному воздействию на успех малого предприятия.

Таблица 30. Если Вы в прошлом пытались начать собственный бизнес, но неудачно, в чем главные причины этого (выберите три наиболее важных варианта ответа)

	% от выборки (N=1756)	% от числа бывших предпринимателей (N=80)
1 – убедился, что быть предпринимателем – это не для меня	0,7	16,3
2 – не хватило финансовых средств на раскрутку бизнеса	3,6	78,6
3 – не оказалось нужных связей в органах власти (муниципальной, городской, региональной – нужное подчеркнуть)	1,9	41,2
4 – давление криминальных структур	0,8	17,6
5 – давление проверяющих, контролирующих органов (например, пожарная инспекция, СЭС и т.п.)	1,9	41,2
6 – не удалось найти контакты, поддержку среди действующих предпринимателей	0,4	8,8
7 – отсутствие либо непродуманность плана развития собственного бизнеса на перспективу	0,9	18,8
8 – не удалось найти покупателей своей продукции, услуг	0,6	12,6
9 – не хватило специальных знаний в следующих областях: управление предприятием, управление персоналом, маркетинг, финансовое планирование (нужное подчеркнуть)	0,9	20,1
10 – не удалось найти помещение (производственное, офисное – нужное подчеркнуть)	0,5	11,3

<sup>2</sup> Ср.: Российское обозрение малых и средних предприятий – 2001. М.: ТАСИС, Ресурсный центр малого предпринимательства, 2002. С. 59.

11 – не удалось найти нужного оборудования	0,2	4,9
12 – не удалось найти нужных специалистов, работников	0,3	7,5
13 – не удалось преодолеть процедуру регистрации	0,3	7,5
14 – по состоянию здоровья	0,4	3,5
15 – по семейным обстоятельствам	0,6	8,8
16 – не видел перспектив	1,0	21,3
17 – другие причины	0,6	12,6

Ответы на вопрос относительно необходимых предпосылок для успешного предпринимательского старта несколько не меняют полученную картину (см. табл. 31): выясняется, что тремя самыми важными предпосылками, наряду со стартовым капиталом, являются все-таки личные связи в органах власти, контрольных и правоохранительных органах и предпринимательский склад характера (последние два фактора собрали поровну – по 50% ответов).

Таблица 31. Что, по Вашему мнению, необходимо для успешного начала предпринимательской деятельности (выберите три наиболее важных варианта ответа)

	% от выборки (N=1756)	% от числа действующих и бывших предпринимателей (N=201)	% от числа региональных экспертов (19 чел.)	% от числа специалистов сервисных организаций (72 чел.)
1 – особый предпринимательский склад характера	5,8	50,7	63	76
2 – стартовый капитал	9,2	80,1	68	50
3 – личные связи в органах власти (муниципальной, городской, региональной – нужно подчеркнуть)	3,5	30,8	32	17
4 – личные связи в правоохранительных органах	0,9	8,0	–	0
5 – личные связи в контролирующих органах (например, пожарной инспекции, СЭС и т.п.)	1,4	11,9	–	0
6 – личные связи и поддержка со стороны действующих предпринимателей	1,3	10,9	–	4
7 – наличие четкого плана развития собственного бизнеса на перспективу	3,4	29,4	53	53
8 – наличие предварительных договоренностей с будущими поставщиками и покупателями о совместных действиях	1,4	11,9	26	7

9 – наличие специальных знаний в следующих областях: управление предприятием, управление персоналом, маркетинг, финансовое планирование (нужное подчеркнуть)	2,0	17,4	11	15
10 – доступ к помещениям (производственным, офисным – нужное подчеркнуть)	0,9	7,5	21	8
11 – возможность взять необходимое оборудование в аренду, лизинг	1,3	10,9	11	7
12 – наличие команды специалистов и работников нужной квалификации	1,7	14,4	26	38
13 – возможность своевременно получить квалифицированную консультацию по проблемам бизнеса	вопрос не задавался			22

### Оценка трудностей и потребностей в поддержке стартующих предпринимателей: мнения экспертов

Полученные результаты (особенно в части проблем стартующих и стартовавших предпринимателей) были дополнительно проверены, во-первых, путем рассылки кратких и простых для заполнения стандартных вопросников по имеющимся адресным базам; во-вторых, в ходе ряда качественных интервью с экспертами, представляющими государственные и общественные организации поддержки малого бизнеса. Сначала специальная анкета была распространена путем адресной электронной рассылки (директ-мейл) в адреса 255 организаций, представляющих различные – государственные, местные, общественные – структуры поддержки малого предпринимательства в более чем 70 регионах России<sup>3</sup>. Примерно 1/3 адресов оказались не работающими, из примерно 170 остальных адресатов ответили на вопросы анкеты 19 экспертов, представлявших соответственно Архангельскую, Московскую, Ленинградскую (2 чел.), Волгоградскую (2 чел.), Ивановскую, Костромскую, Вологодскую, Иркутскую, Пермскую (2 чел.), Тверскую, Тульскую, Челябинскую, Рязанскую области, Республики Башкортостан, Карелия, Чувашия. В число экспертов вошли в основном представители специализированных учреждений поддержки МП (больше половины), а также ассоциаций малого бизнеса и ТПП; незначительное меньшинство составили работники региональных органов власти.

Характерно, что на разосланные примерно в 12 адресов московских структур поддержки малого предпринимательства анкеты не было получено ни одного (!) ответа, что, по-видимому, объясняется некоторой «усталостью» московских функционеров от бесчисленных опросов и другими обстоятельствами.

Из полученных ответов складывается некоторая картина, на основе которой – учитывая малочисленность и ограниченную репрезентативность – едва ли возможно формировать обобщающие оценки, но которая достаточно красноречива. Кроме того, отметим, что суждения

<sup>3</sup> При формировании адресной базы использовались информационные ресурсы сайтов: [www.siora.ru](http://www.siora.ru), [www.delo.ru](http://www.delo.ru), [www.rcsme.ru](http://www.rcsme.ru), а также ряда регионов Российской Федерации.

экспертов в целом не расходятся с мнением самих начинающих либо действующих предпринимателей<sup>4</sup>, что свидетельствует о хорошем знании реального положения дел.

Прежде всего, судя по ответам экспертов, сложившееся состояние и перспективы развития малого предпринимательства на местах определяются на сегодня не столько действиями центральных властей (законодательство, иные механизмы косвенного воздействия), сколько позицией местных властей. Такая констатация, на первый взгляд, банальна: малый бизнес – явление локального масштаба, и кому, как не местным властям, выступать в роли ведущего фактора воздействия на малый бизнес. Но в условиях становления рыночной среды в России еще пять-семь лет назад подобные опросы, как правило, демонстрировали высокий уровень корреляции (во всяком случае, по мнению региональных экспертов) между позицией федерального центра и состоянием предпринимательства на местах<sup>5</sup>. Сейчас же роль федерального законодательства и политика федерального центра в отношении малого бизнеса хотя и получили второе-третье места по значимости, все же значительно уступили отмеченному выше основному моменту. Более того, даже уровень налогообложения и уровень социально-экономического развития региона, хотя и были названы примерно половиной экспертов в качестве четырех важнейших факторов, далеко отстали по своему значению от позиции местных властей.

С другой стороны, ответы на вопрос о том, кто больше всего помогает, а кто мешает развитию малого предпринимательства, позволяют заключить: *в развитии малого предпринимательства на местах местные власти гораздо чаще играют негативную роль*, чем другие субъекты государственно-политического воздействия на МП: свыше трети экспертов обратили внимание на то, что местные власти «мешают», а один эксперт отметил, что местные власти в его регионе «активно мешают» развитию малого бизнеса. И наоборот: явным лидером в области поддержки малого предпринимательства в стране является, по мнению экспертов, только президент страны (95% позитивных и очень позитивных оценок!).

Кроме того, отрицательный баланс сложился в оценке роли региональных законодательных собраний, еще более выраженный негативный баланс – в оценке роли федерального правительства (два эксперта считают, что оно «активно мешает» развитию малого предпринимательства!). В контексте оценки позиции федерального правительства примечательно, что свыше 2/3 экспертов склонны считать, что за последний год налоговое бремя на малый бизнес возросло (ни один из них не отметил, что оно стало ниже – вопреки всем продекларированным правительством «налоговым улучшениям» для МП!), а также что административные барьеры за тот же период также скорее стали выше, чем сократились (и это – на фоне возглавляемой МЭРТ кампании по борьбе за снижение уровня барьеров!)<sup>6</sup>. На фоне

---

<sup>4</sup> Так, почти половина экспертов считает, что основным побудительным мотивом предпринимательского старта является на сегодня стремление к материальному успеху, примерно треть называет стремление к самореализации, а около 1/5 – отсутствие иных возможностей обеспечить существование семьи. Отметим, что если сопоставить эти оценки с вышеприведенными данными опроса, существенно переоценена значимость последнего фактора, в остальном картина примерно совпадает с самооценкой стартующих предпринимателей.

<sup>5</sup> См., напр.: *Шереги Ф., Чепуренко А.* Условия развития малого бизнеса в российских регионах: данные экспертных оценок // Политэконом. 1998. № 1. С. 30–41.

<sup>6</sup> Эта оценка совпадает с выводами мониторинга, проводимого для МЭРТ командой экспертов ЦЭФИР по заказу Мирового банка (см., напр.: Малым предприятиям приготовили налоговую

усиления давления налогового пресса и высоких административных барьеров на входе, по мнению экспертов, при некотором росте доли МП в экономике их регионов заметно возрос уровень конкуренции в этом секторе экономики, при этом доля занятых практически не изменилась. Иными словами, рост идет в тяжелых условиях, потому и не может быть значительного роста занятости – относительно успешные МП выживают, по-видимому, путем интенсификации труда<sup>7</sup>.

Но самое главное, если верить суждениям экспертов, в значительной части регионов России на сегодня сформировалась явно аномальная ситуация, когда именно тот уровень власти, который ближе всего к малому бизнесу, менее всего настроен способствовать его развитию. Причины, на наш взгляд, заключаются в явном урезании налоговых полномочий регионов (которые, в свою очередь, стремятся компенсировать это усекновение фискальных возможностей местного уровня власти). В результате складывается такое положение, когда местные власти не имеют стимулов для поощрения развития малого предпринимательства, включая стартующие фирмы, ибо все потенциальные преимущества от ускорения развития МП проявятся не скоро, а плоды их – в виде роста налоговых поступлений – достанутся вышестоящим уровням власти.

Однако ожидания экспертов в отношении перспектив развития малого бизнеса в их регионах в основном позитивны: через год, судя по балансу данных ими оценок, снизятся административные барьеры, несколько снизится и налоговое бремя. В этих условиях при значительном возрастании конкуренции окажется возможным и рост доли МП в экономике регионов, а также рост числа занятых в данном секторе региональной экономики.

Наряду с позицией местных властей и налоговым климатом, все же более важным ограничителем вовлечения населения в малое предпринимательство является отсутствие у людей стартового капитала (так считает подавляющее большинство экспертов). Лишь треть наряду с этим указала на низкий платежеспособный спрос – хотя от региона к региону значимость данного фактора оказалась весьма различной: в депрессивных регионах (Иваново) она была существенно выше, чем в относительно устойчиво развивающихся или стабильных (Московская, Ленинградская, Пермская области и др.).

Важным итогом экспертного опроса стала констатация того – зафиксированного в ходе анализа результатов опроса населения – факта, что население относится к малому предпринимательству вполне сочувственно, так что мнимые фобии россиян в отношении малого бизнеса сдерживающим фактором отнюдь не являются.

Среди шагов, не требующих значительных инвестиций или бюджетных расходов, но обеспечивающих улучшение условий для стартующих МП, эксперты назвали в первую очередь следующие:

- упрощение доступа к нежилой недвижимости (2/3 экспертов);
- снижение активности контрольных и иных проверяющих органов;
- стимулирование создания кредитных союзов малых предприятий.

---

ловушку // Коммерсант. 26 июля 2002. №130; Бизнес не верит в налоговую реформу // Финансовые известия. 1 августа 2002. №652).

<sup>7</sup> По данным упоминавшегося выше обследования малых предприятий, которое ЦЭФИР провел по заказу Мирового банка в 21 регионе России в 2002 г., лишь четверть респондентов отметила, что за прошедший год количество рабочих мест на их предприятиях возросло (см. <http://www.cefir.ru>).

Из указанных мер, по-видимому, только создание некоего фонда производственных площадей для малого бизнеса может считаться достаточно затратной мерой (зачастую производственные площади крупных предприятий, первые этажи жилого фонда, незавершенное строительство не могут быть использованы для нужд МП без значительных вложений в переоборудование и ремонт), тогда как даже льготлируемые услуги по обучению и консалтингу вполне могут предоставляться в рамках программ активной политики на рынке труда. Однако понятно, что для осуществления даже малозатратных мероприятий, указанных экспертами, требуется ясное видение перспективы и немалая политическая воля по преодолению сопротивления государственного аппарата. Только их отсутствием можно объяснить тот факт, что все эти меры, обсуждаемые на протяжении как минимум 5-7 лет, а в ряде регионов (Москва) частично уже и осуществляемые, по-прежнему называются в числе перспективных.

Впрочем, суждения экспертов о том, что необходимо для успешного предпринимательского старта, до некоторой степени противоречит как их оценке ситуации в регионах и исходных условий для развития малого бизнеса, так и мнениям самих стартующих предпринимателей (ср. табл. 31). Так, эксперты значительно большее значение придают наличию четкого плана на перспективу, а также возможности доступа к арендуемым площадям, предварительной договоренности с будущими поставщиками/покупателями и наличию команды работников. Кроме того, они выше оценивают такой фактор, как предпринимательский склад характера.

Напротив, по их мнению, наличие стартового капитала, хотя и весьма важно, но все же не в той мере, как полагают сами начинающие предприниматели. Совсем не нужны, по их мнению, связи в правоохранительных и контрольных органах (при том, что сами же они считают деятельность проверяющих органов весьма критическим фактором воздействия на малый бизнес), а также поддержка со стороны действующих предпринимателей (что тоже непонятно – ведь без такой поддержки без достаточного стартового капитала фирму не «раскрутить!»). Наконец, гораздо ниже оценивается экспертами, больше половины которых представляет организации поддержки малого бизнеса, и необходимость специальных знаний в области финансов, маркетинга и управления.

Последнее до некоторой степени противоречит мнению самих же экспертов о том, какие услуги сервисных организаций наиболее нужны стартующим предпринимателям – здесь, после бухгалтерского обслуживания, поиска и подбора помещений, третьими по значимости с небольшим отрывом от предыдущей позиции оказались как раз экономические и юридические консультации. Далее, с некоторым отрывом, – предоставление маркетинговых и рекламных услуг, услуги по регистрации, лицензированию, сертификации. Перечень наиболее значимых услуг замыкают лизинг и обучение персонала (более трети экспертов назвали их в числе наиболее важных для стартующих МП).

На заключительном этапе реализации проекта было проведено 6 глубинных неформализованных интервью с чиновниками различного уровня разных – федеральных и региональных (московских) – органов исполнительной власти, в основном представляющих структуры поддержки малого предпринимательства. Предметом интервью были промежуточные итоги исследования, реализованного в ходе проекта, и поиск путей для облегчения входа потенциальных предпринимателей на рынок.

Выяснилось, что общие причины трудностей, приводящих к тому, что примерно лишь каждый восьмой латентный предприниматель создает стартовое предприятие, видятся довольно одинаково. Основными трудностями являются, по их мнению: (1) недостаток стартового капитала (некоторые эксперты отметили, что за последние несколько лет удельная капиталоемкость наиболее распространенных бизнесов в сфере услуг, общественного питания, торговли возросла в несколько раз); (2) отсутствие навыков предпринимательской деятельности

у многих начинающих – даже у тех, кто поработал ряд лет в частном бизнесе, но в роли наемного управляющего или специалиста; (3) произвол местного чиновничества, которое, несмотря на значительное упрощение в последние годы процедуры входа на рынок (регистрация, лицензирование), находит возможности для создания эффекта «бутылочного горла» при входе на рынок (такого мнения придерживались представители федеральных структур); (4) дефицит кадров достаточно высокого квалификационного уровня, но не предъявляющих неподъемных для стартующего МП требований в отношении оплаты труда.

Какие пути для решения этих проблем видят сами чиновники? Во-первых, необходимо найти решение проблемы, возникшей с принятием нового Бюджетного кодекса: государственные учреждения (а таковыми являются в большинстве своем фонды поддержки малого предпринимательства) лишились возможности выполнять функции субсидирования и кредитования предпринимателей, в том числе стартующих, а альтернативных, коммерческих, источников дешевых заемных ресурсов для начинающих предпринимателей не просматривается.

Во-вторых, необходимо внедрять преподавание основ предпринимательской деятельности в средних и высших учебных заведениях: астрономию, по мнению одного из экспертов, преподают в школе всем, хотя астрономами становятся единицы, а основы предпринимательства – нет, между тем как попытку стать предпринимателем делает затем гораздо больший процент бывших школьников. Далее, предлагалось содействовать развитию частного консалтинга: нанятый консультант в процессе подготовки и обсчета бизнес-плана может многому научить начинающего предпринимателя.

В-третьих, следует сократить число согласований при получении основных видов разрешений, какими являются регистрация и лицензирование. Имеется в виду, что нужно отделить функции контроля за текущей предпринимательской деятельностью (СЭС, пожарный надзор и т.п.) от предоставления права на занятие предпринимательской деятельностью и удостоверения возможности – в силу квалификации, образования и т.п. – выполнять определенные виды деятельности. Как заметил один из экспертов, если для получения диплома о литературном образовании даже в советские времена не требовалось согласия цензора (поскольку диплом подтверждал лишь факт литературной подготовки, но никак не свидетельствовал об уже совершенном в литературном опусе преступлении против требований соцреализма по причине отсутствия такового), то и сейчас не следует получение лицензии на продажу, например, ликеро-водочной продукции ставить в зависимость от визы пожарных, СЭС и других контролирующих органов. Тогда меньше останется возможностей для затягивания и усложнения получения необходимых для предпринимательского старта разрешений.

В-четвертых, говорилось о том, что при нынешней налоговой системе у стартующего предпринимателя – если он решил начать дело как юридическое лицо – практически нет шансов выплыть, если он не сможет, например, сразу обеспечить наличие как минимум опытного бухгалтера. Оплата его услуг сразу может поставить начинающего предпринимателя в тяжелое финансовое положение. Чтобы как-то решить эту проблему, некоторые чиновники предлагали активно развивать систему бизнес-центров деловых услуг и бизнес-инкубирование, которые помогали бы стартующему предпринимателю преодолевать дефицит управленческих кадров.

Все эксперты скептически отнеслись к выводу, сделанному в «Российском обзоре малых и средних предприятий – 2001» о том, что с учетом индивидуальных предпринимателей и при несколько скорректированных критериях отнесения предприятий к сектору МСП (не до 100, а до 250 занятых, как в законодательстве ЕС) малое предпринимательство в России является уже достаточно сформировавшимся как по числу предприятий на 1000 чел. населения, так и по доле МСП в ВВП. Они отмечали, что если сказанное справедливо, то следует пересмотреть

отношение к малому бизнесу как к стагнирующему и отказаться от требований усиления государственной поддержки МСП. Между тем, по мнению экспертов, данные микроэкономических исследований и анализ статистики самого массового слоя МСП – собственно малых предприятий – показывают, что оснований для успокоенности нет.

Характерно, что не был поддержан ряд выдвигавшихся в ходе интервью со стороны участников проекта предложений. Так, с сомнением отнеслись чиновники к идее в финансовой поддержке стартующих МП сделать упор не на госсубсидии и кредиты или даже гарантии со стороны государственных фондов поддержки, а на продвижение законопроекта о кредитных союзах и кредитных кооперативах малого предпринимательства как форме структурирования внутренних денежных ресурсов самого малого бизнеса. Позиция аргументировалась тем, что по определению такие кооперативы и союзы будут кредитовать только развитие бизнеса уже действующих предпринимателей – их членов, тогда как наиболее острый дефицит финансовых ресурсов испытывают стартующие предприниматели; еще более скептическим было отношение к идее фактической легализации «теневого банкинга» – в виде, например, налоговых льгот для физических лиц, которые обнародовали бы суммы предоставленных ими кредитов для малого предпринимательства, по аналогии с налоговыми списаниями по затратам на образование, лечение и т.п., применяемым в рамках нынешнего режима уплаты подоходного налога.

Были высказаны сомнения относительно реализуемости идеи предоставления стартовым предпринимателям пакета услуг, среди которых обязательно должны присутствовать обучение основам предпринимательства, консультирование при составлении бизнес-плана, а при условии успешного преодоления двух первых этапов – гарантийное обеспечение части необходимого для открытия дела кредита. Причины сомнений – в том, что даже при условии успешного прохождения всего цикла услуг весьма сомнительным представляется получение банковского кредита для предпринимательского старта; в результате все затраты окажутся обесцененными. Кроме того, экспертам был неясен финансовый механизм обеспечения пакетных услуг.

Зато акцент делался на других идеях: в первую очередь, на необходимости поддержки стартового предпринимательства в некоторых приоритетных сферах – например, в инновационном бизнесе, в сфере ЖКХ. Весьма популярна идея создания неких комплексных институтов инфраструктуры наподобие московских территориальных агентств развития предпринимательства (ТАРПов), которые могли бы взять на себя комплексное сопровождение начинающих предпринимателей. Отмечалось при этом, что последние изменения в законе о регистрации нанесли значительный удар по такому виду поддержки «старт-апов» в Москве, как предоставление юридического адреса, поскольку теперь оказание такой услуги, по видимости, противоречит ряду положений нового закона.

С известным сомнением отнеслись эксперты к возможности подключения других государственных структур к решению задач поддержки стартового предпринимательства. Так, отмечалось, что – несмотря на объективную близость задач в области политики на рынке труда (повышение доли самозанятых и предпринимателей) и в области содействия стартовому предпринимательству – взаимодействие с Министерством труда и социальных отношений весьма слабое. В 1993–1994 гг., когда возможности для финансирования такого рода мероприятий из региональных бюджетов существовали, наблюдалось довольно активное сотрудничество в реализации активной политики на рынке труда (капитализация пособий по безработице в качестве стартового финансирования и т.п.), но в нынешних условиях нормативная база не способствует осуществлению таких мер. В результате те небольшие финансовые возможности, которые имеются, реализуются каждым министерством и ведомством самостоятельно, аналогичная картина – и на уровне субъектов Федерации, муниципальных образований (теперь ситуация усугубляется еще и тем, что органы, отвечающие

за политику на рынке труда, выведены из регионального в федеральное подчинение, тогда как органы поддержки малого предпринимательства имеют региональное и муниципальное подчинение). Присутствие представителей Минтруда в попечительском совете Федерального фонда поддержки малого и среднего предпринимательства практически никак не сказывается на усилении межведомственной координации.

Что касается взаимодействия с Министерством промышленности и науки в области поддержки инновационного бизнеса, то здесь делаются первые шаги, но все они – в русле поддержки уже заявивших о себе бизнес-проектов. Коммерциализация НИОКР путем поддержки создания стартовых предприятий на базе отделов, лабораторий, проектных групп НИИ и вузов воспринимается как важная задача, но в ее решении пока не сделано сколько-нибудь значимых практических шагов – венчурные инфраструктуры в зародышевой стадии, а венчурные механизмы финансирования практически не работают. Между тем, по мнению экспертов, опережающая коммерциализация инновационной сферы, в том числе – в области «малых», низкзатратных проектов – накануне вступления России в ВТО должна быть одним из приоритетов, дабы не оказаться на задворках мировой экономики.

### **Сервисные организации и их роль в поддержке стартового предпринимательства: оценки специалистов**

Результаты опроса населения (в первую очередь – действующих и бывших предпринимателей) подтвердили немаловажную роль сервисных организаций (СО) как элемента инфраструктуры поддержки предпринимательства в том, что касается предоставления услуг по сопровождению стартового бизнеса. Но готовы ли сервисные организации играть эту роль? Отвечали на этот вопрос сами специалисты сервисных организаций, заполняя специально составленную анкету. Анкетирование проводилось в ходе конференций представителей сервисных организаций, организованных весной-летом 2002 г. в рамках проекта «Комплексная программа поддержки предпринимательства», в ряде городов России (Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Иркутск). Всего на вопросы анкеты ответили 72 специалиста, представляющие 41 сервисную организацию из разных регионов страны.

#### *Что показали результаты анкетирования?*

*Во-первых*, примерно четверть специалистов СО включила деятельность структур поддержки предпринимательства, к которым относятся и сервисные организации, в число первых трех факторов, определяющих сложившееся состояние и перспективы развития малого предпринимательства на местах (см. табл. 32). В этом плане роль сервисных организаций намного – практически в 3 раза – ниже значимости законодательного регулирования предпринимательской деятельности (в том числе налогового), практических действий местных властей на поле малого бизнеса, общего социально-экономического фона региона. Однако по своей значимости федеральный Центр опередил структуры поддержки не намного, а роль такого фактора, как самоорганизация предпринимателей, почти вдвое ниже роли последних.

Таким образом, представители СО солидарны с экспертами в том, что «центр значимости» практических мер в отношении малого предпринимательства переместился из Центра на места. Это, соответственно, прибавляет очки рейтингу структур поддержки предпринимательства (в том числе сервисным организациям), один из главных принципов деятельности которых – близость к клиенту/потребителю.

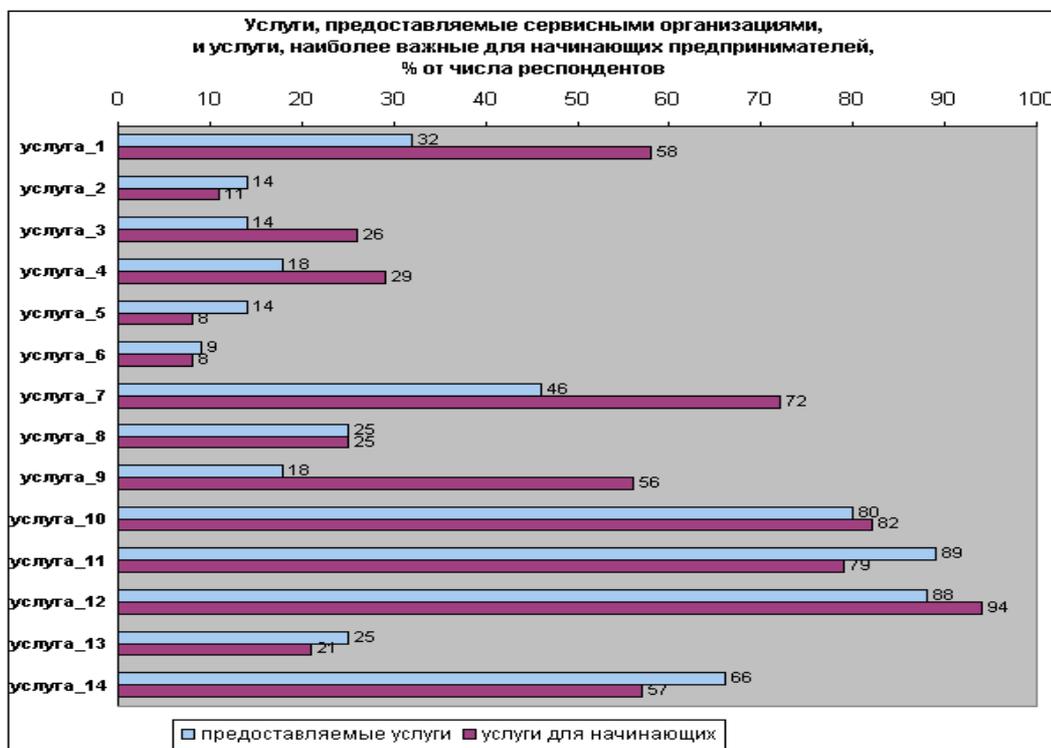
Таблица 32. Обстоятельства, которые в наибольшей степени определяют сложившееся состояние и перспективы развития малого предпринимательства в регионе

	% от числа респондентов
Уровень социально-экономического развития региона	68
Законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность	74
Политика федерального Центра в отношении малого предпринимательства	35
Действия местных властей в отношении малого предпринимательства	74
Деятельность контролирующих и проверяющих организаций	32
Уровень налогообложения	67
Деятельность структур поддержки предпринимательства	24
Работа ассоциаций и объединений предпринимателей, Торгово-промышленной палаты	14
Давление со стороны криминальных структур	4

*Во-вторых*, те, кто за счет консультирования, тренинга предоставляют специальные знания в области управления предприятием и персоналом, маркетинга, финансового планирования и т.д., т.е. специалисты СО, практически так же, как и потребители-предприниматели, оценивают значимость этой деятельности для успешного старта малого предприятия (см. табл. 31). Это хорошее «знание предмета» дает основания предполагать, что рыночная политика СО в отношении стартующих предпринимателей может быть грамотной. При условии, конечно, что верно скомпонован пакет услуг для «новичка», а сами услуги коммерчески выгодны для продавца и эффективны для покупателя.

*В-третьих*, на практике пакет услуг СО далеко не полностью соответствует потребностям стартующего МП (см. диаграмму 1). По большинству из приведенного ниже перечня услуг потребности предпринимателей на старте не обеспечены в полной мере предложением.

Диаграмма 1



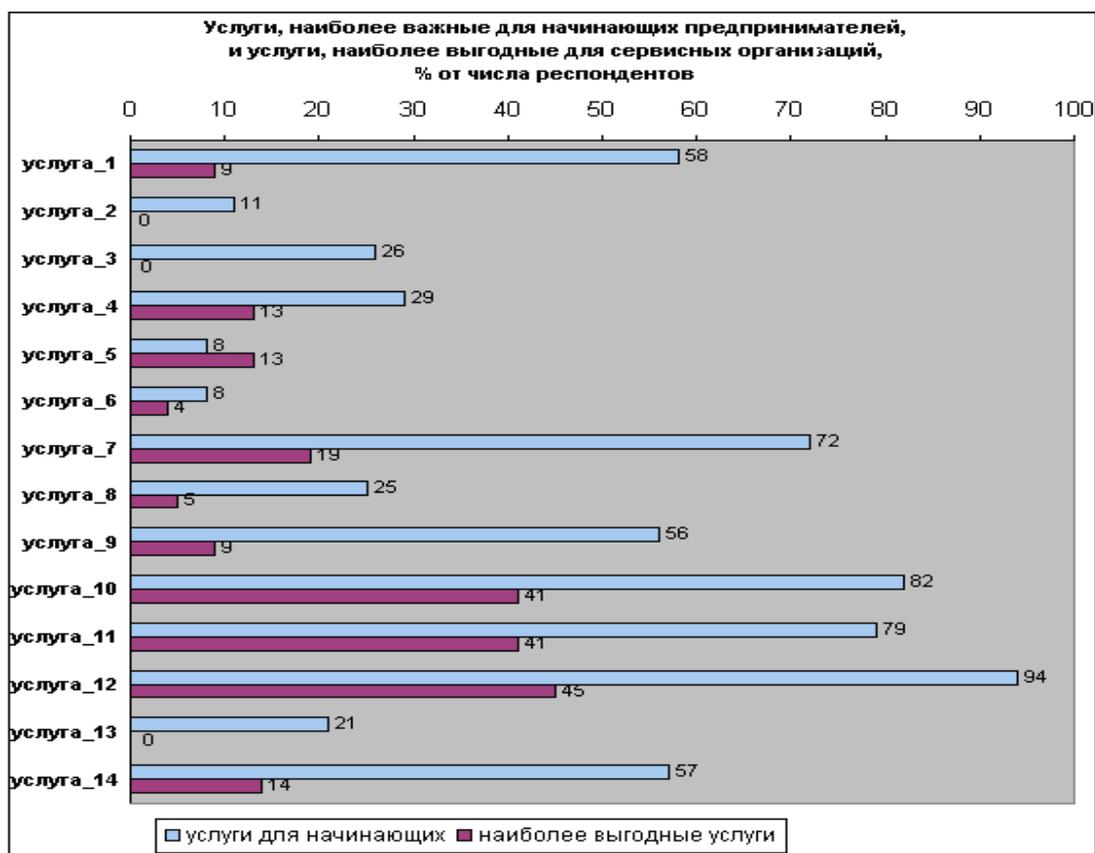
Перечень наиболее распространенных услуг, предоставляемых СО:

- |   |  |
|---|--|
| 1. Регистрация и перерегистрация предприятий.   | 8. Защита интеллектуальной собственности.                      |
| 2. Ликвидация предприятий.                      | 9. Лизинг оборудования.  |
| 3. Лицензирование видов деятельности.           | 10. Маркетинг и реклама.                                       |
| 4. Сертификация продукции, работ, услуг.        | 11. Обучение персонала.  |
| 5. Оформление экспортно-импортной деятельности. | 12. Консультации по экономическим и юридическим вопросам.      |
| 6. Оформление сделок с недвижимостью.           | 13. Поиск и подбор помещений.                                  |
| 7. Бухгалтерское обслуживание.                  | 14. Предоставление информации, баз данных, доступа в Интернет. |

Так, потребность в лизинге оборудования превышает предложение более чем в 3 раза. Потребность в услугах по лицензированию видов деятельности выше спроса в 1,9 раза, а в услугах по регистрации – в 1,8 раза. Более чем в 1,5 раза превышает предложение потребность в услугах по сертификации и бухгалтерскому обслуживанию.

В целом, однако, структура усредненного пакета услуг СО согласуется со структурой потребностей стартующего МП. А по таким основным для СО продуктам, как маркетинг и реклама, обучение персонала, консультации по экономическим и юридическим вопросам и предоставление информации, интенсивность предложения и потребности практически совпадают.

Диаграмма 2



*В-четвертых*, коммерческая привлекательность услуг, в которых заинтересованы начинающие предприниматели, невелика (см. диаграмму 2).

Так, услуги по лизингу оборудования, лицензированию, ликвидации предприятий, поиску и подбору помещений вообще не являются для СО приоритетными с точки зрения их выгодности. По остальным услугам величина среднего расхождения между уровнем значимости для «новичков» и уровнем выгодности для СО составляет 3,3 раза. Максимально высокий барьер (расхождение более чем в 6 раз) отделяет потребность покупателя от коммерческой выгоды продавца по таким услугам, как регистрация и перерегистрация предприятий, лизинг оборудования.

*В-пятых*, являясь заведомо клиентами с низкой платежеспособностью (что подтверждают результаты опроса действующих и бывших предпринимателей), стартующие МП формируют группу потребителей, наименее выгодных с точки зрения специалистов СО. Заметим, что большинство СО не ведут учет клиентов-предприятий в зависимости от их «срока жизни», но достаточно точно представляют размер бизнеса, обратившегося к их услугам. Поэтому мы пользовались опосредованной оценкой уровня выгодности стартующих предприятий как потенциальных клиентов сервисных организаций: оценкой применительно к числу работников фирмы-заказчика.

Известно, и результаты проведенного в рамках проекта опроса действующих и бывших предпринимателей (а также, заметим, данные статистики) подтверждают это, что подавляющее число стартующих МП принадлежат к группе микрофирм, имея в своем распоряжении порядка пяти работников.

*Диаграмма 3*



*Микропредприятия*, в свою очередь, являются наименее выгодными клиентами сервисных организаций (см. диаграмму 3). Этот не слишком почетный титул они «разделили» с крупными предприятиями с числом работников свыше 500 чел. Правда, достался он им, по нашему мнению, по совершенно иным причинам. Коммерческая непривлекательность микрофирм – следствие их низкой платежеспособности (заметим, на фоне высокой предъявляемой

потребности), а крупных предприятий – результат низкого спроса на услуги сервисных организаций – участников российской инфраструктуры поддержки предпринимательства. Крупный бизнес, с одной стороны, может и должен иметь собственных специалистов по многим из направлений деятельности СО. С другой стороны, при необходимости обращается к услугам крупных же, зачастую иностранных, специализированных консалтинговых фирм.

*В-шестых*, ярко выраженное несоответствие потребностей стартующих МП в получении широкого спектра сервисных услуг и возможностей оплатить их приводит к тому, что *начинающие предприниматели крайне редко становятся клиентами СО*. Их специалисты выбирали между пятью размерными группами предприятий, три из которых принадлежат к совокупности малых предприятий, а две – к совокупности средних и крупных предприятий. На диаграмме 4 каждой размерной группе предприятий присвоен рейтинг в пределах от 1 до 5. Чем меньше значение рейтинга, тем чаще предприятия данной группы были клиентами сервисных организаций. (Напомним, что стартующие МП относятся именно к категории «микро»).

По полученным результатам, сервисные организации чаще всего работают с предприятиями, имеющими от 50 до 100 работников. Несколько реже их клиентами являются фирмы с числом работников от 10 до 50 чел. Микропредприятия (до 10 работников)/стартующие МП обращаются к услугам сервисных организаций в среднем в 1,8 раза реже, чем обе указанные выше группы предприятий.

Диаграмма 4



## Выводы

Обследование, проведенное по репрезентативной с точки зрения социально-демографического состава населения России выборке, позволяет заключить следующее.

1. Несмотря на то, что свыше 44% опрошенных отмечают снижение своего жизненного уровня в ходе реформ, а почти половина респондентов считает, что возможность повысить свое благосостояние законным образом увеличилась лишь для узкого круга людей, это не вызывает неприязненного или враждебного отношения к предпринимательству в целом ни в одной социально-демографической группе.

2. С наибольшей симпатией при этом опрошенные относятся к малому предпринимательству. Как личное отношение к нему респондентов, так и оценка отношения к малому бизнесу в местах проживания опрошенных и в стране в целом оценивается примерно 3/4 респондентов как благоприятное. В значительной степени отношение к малому бизнесу формируется под влиянием наличия предпринимателей в ближайшем окружении подавляющего большинства опрошенных.
3. Общие условия для ведения бизнеса рассматриваются населением в целом более сдержанно: как относительно благоприятные их охарактеризовали только около 1/3 респондентов; что же касается возможностей для открытия собственного дела в местности, где они сами проживают, и в стране в целом, то оценки – еще более сдержанные: улучшений здесь ожидают примерно 10% респондентов.
4. Предпринимательский потенциал взрослого самостоятельного населения достаточно высок: 13,5% опрошенных так или иначе рассматривают для себя возможность предпринимательского старта (протопредприниматели); примерно 6 % в течение последнего года осуществляли конкретные шаги по подготовке к открытию собственного дела (латентные предприниматели).
5. Если сопоставить эти данные с основанной на статистике оценкой активности населения по созданию ПБОЮЛ и МП, следует признать, что *до стадии создания собственного бизнеса в одной из этих форм доходит лишь примерно каждый восьмой латентный предприниматель*. Остальные оставляют попытки создать – во всяком случае, в рамках легальной экономики – свое дело.
6. Если бы даже 1/4 латентных предпринимателей смогли реализовать свои бизнес-планы, то численность создаваемых ПБОЮЛ и МП в стране увеличилась бы на порядок, причем примерно 15-20% экономически активного населения получило бы новые (или дополнительные) рабочие места.
7. Латентные предприниматели исходят из того, что через пять лет после начала деятельности их фирм на них в среднем будет занято примерно 18 чел.; уже действующие предприниматели (121 чел., или 6,9 % от выборки) говорят о чуть более 20 чел. При этом, правда, анализ ответов бывших предпринимателей (таких в выборке оказалось 80 чел., или 4,6% от выборки) свидетельствует, что стартовавшие МП подвержены весьма высокой смертности – почти 3/4 из них закрывается в течение первых четырех лет после начала деятельности.
8. Из числа протопредпринимателей примерно 40% руководствуются вполне прагматическими соображениями, около 1/5 составляют «предприниматели поневоле» (вынужденные искать в предпринимательстве решение своих материальных проблем, но не имеющие особой склонности к предпринимательской деятельности), остальных можно охарактеризовать как «романтиков».
9. Значительную часть (около трети) протопредпринимательских слоев составляют люди, имевшие в прошлом опыт предпринимательской деятельности, оставшиеся после этого убеждены, что предпринимательство – это «их дело», что они могут и способны им заниматься, но не ставшие предпринимать новых попыток завести свой бизнес из-за отсутствия необходимых для этого ресурсов. Их прошлый опыт научил их, что для «раскрутки» собственного дела нужны более значительные ресурсы, нежели те, которыми они располагают, прежде всего – финансовые и социальные ресурсы. Таким образом, необходимая помощь в предоставлении финансовых ресурсов и профессиональном консультировании, с одной стороны, и снижение прессы «государственного рекэта» – с другой, могли бы значительно расширить социальную базу предпринимательства в России.

10. Говоря о «государственном рэжете», мы имеем в виду в первую очередь не создание высоких барьеров на входе (они, судя по данным опроса, невысоки), а пресс контрольных процедур. При этом, по-видимому, значительная часть активности контрольных органов обусловлена вовсе не должностными инструкциями, а индивидуальной «активностью» чиновников соответствующих инстанций, стремящихся таким образом извлекать политическую ренту. Данное стремление в весьма малой степени может быть нейтрализовано одной только регламентацией осуществления проверочной деятельности, поскольку оно порождено не следованием корпоративным целям, а личными материальными интересами отдельно взятых чиновников, «приватизирующих» выполнение тех или иных государственных функций.
11. Роль основных структур поддержки развития малого бизнеса в настоящее время выполняют прежде всего социальные сети. Именно от своего ближайшего окружения начинающий предприниматель получает и соответствующий импульс к занятиям бизнесом, и необходимые ресурсы, и требующиеся ему знания и связи. Поэтому одним из важнейших компонентов социального ресурса, который есть у начинающего предпринимателя, является наличие других предпринимателей среди его ближайших родственников и друзей. В этом контексте приобретает ключевую роль то обстоятельство, что протопредприниматели и представители малого бизнеса сегодня в России – люди из одного и того же или очень близких (смежных) социальных слоев. Реальные же различия между ними сводятся в основном к объему располагаемых ресурсов, который предопределяет как практическую готовность к занятиям бизнесом, так и его успешность в случае начала предпринимательской деятельности.
12. Представители этой страты относительно лучше адаптированы к новой реальности. Но адаптация дается им ценой огромных усилий и разнообразной и постоянной активности, направленной на использование всех возможностей, предоставляемых рынком труда. Одной из важнейших стратегий, используемых ими при этом, является переквалификация.
13. Социокультурные различия фиксируются не столько между действующими предпринимателями и протопредпринимательскими слоями, которые как раз очень близки между собой по ряду позиций, сколько между протопредпринимательскими слоями и остальным населением. Характерными особенностями ценностных ориентаций протопредпринимателей выступают при этом нонконформизм и ориентация на инновационный тип поведения, а также значимость свободы, понимаемой как личная независимость. Таким образом, протопредпринимательские слои населения характеризуются именно теми особенностями психологического склада, которые являются типичной именно для инновационной по сути предпринимательской деятельности.
14. При создании новых предприятий главную трудность представляет решение проблемы финансов. Основными источниками финансирования являются при этом традиционно личные и семейные сбережения. Расширению финансовой базы стартового предприятия решающим образом может содействовать социальный капитал самого предпринимателя, наличие у него разветвленных личных связей и отношений: опрос показывает, что брать займы и одалживать деньги приходится значительной части предпринимателей, причем наличие дружеских каналов финансирования, по-видимому, позволяет делать это на беспроцентной основе.
15. Высокий уровень потребности стартующих МП в широком спектре бизнес-услуг находится в глубоком и «застойном» противоречии с их низкой платежеспособностью. Как следствие, сервисные организации – участники российской инфраструктуры поддержки предпринимательства, формируя пакет услуг, лишь в малой степени сориентированы на этот

сегмент рынка. В условиях самокупаемости СО значительно меньше заинтересованы работать с начинающими предпринимателями, чем с более зрелым, крупным бизнесом.

16. Наиболее распространенной формой теневой предпринимательской активности является «эпизодическое предпринимательство» – осуществляемые от случая к случаю посреднические операции, а не деятельность систематически работающих в «тени» малых фирм.
17. Самый близкий к малому бизнесу местный уровень власти остается наименее дружественным, по мнению региональных экспертов. Также достаточно негативно оценивается роль федерального правительства и региональных законодательных собраний в содействии развитию малого бизнеса в стране. Наивысший вклад в поддержку малого предпринимательства вносит, по их мнению, президент.

*IR* Завершая творческий марафон, мы публикуем последнюю, девятую главу из новой книги В.В. Волкова. Предыдущие главы см.: [Том 3, №1–5, 2002](#) и [Том 4, №1–2, 2003](#)).

## **Силовое предпринимательство**

### **Глава 9**

## **СКРЫТАЯ ФРАГМЕНТАЦИЯ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА**

**Волков Вадим Викторович**

ГУ–ВШЭ, Европейский университет в Санкт-Петербурге

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

В свете введенного в предыдущей главе различия между субстантивным и структурным аспектами государства (и его формирования) можно представить ситуацию, при которой основной комплекс организационно-технических средств государства еще существует, но самого государства уже нет. Это позволяет лучше понять динамику российского государства в 1987-2000 гг. Скрытая фрагментация государства началась еще до распада Советского Союза, а законодательное провозглашение новой российской государственности не остановило процесс структурного разрушения государства, по крайней мере, в течение первых пяти-семи лет. Рассматриваемый в предыдущих главах процесс возникновения, взаимодействия и эволюции различных частных силовых структур являлся одновременно свидетельством скрытой фрагментации государства. Следует понимать, что «структурный распад» или «скрытая фрагментация» государства не обязательно подразумевают территориальное дробление на более мелкие политические единицы, как это произошло в бывшей Югославии, хотя возникновение режима полевых командиров в Чечне может дать нам представление о том, как это могло бы произойти.

### **Определение и признаки скрытой фрагментации государства**

Под скрытой фрагментацией государства мы будем понимать утрату легитимным государственным аппаратом и его представителями монопольного контроля над применением силы, правосудием и сбором налогов, не сопровождающуюся территориальным дроблением или открытым вызовом со стороны конкурирующих частных или неформальных силовых структур<sup>1</sup>. Показателем скрытой фрагментации государства, соответственно, является появление конкурирующих и неподконтрольных государству источников насилия, посредников для разрешения имущественных и иных споров, а также инстанций налогообложения на территории, находящейся под формальной юрисдикцией данного государства. Деятельность этих конкурирующих организаций обозначается здесь как силовое предпринимательство. Таким образом, появление и расширение возможностей для ведения силового предпринимательства является практическим выражением фрагментации или структурного кризиса государства.

---

<sup>1</sup> Впервые это понятие было предложено автором в 1998 г. См.: Волков В.В. Монополия на насилие и скрытая фрагментация российского государства (исследовательская гипотеза) // Полис. 1998. № 5. С. 39–47.

Выше мы подробно проанализировали преступные группировки и частные охранные предприятия, оставив за пределами исследования силовые структуры и неформальные группы, тесно связанные с государством или даже формально ему принадлежащие. Государственные служащие, имеющие доступ к силовым ресурсам государства, от начальников местных отделений милиции до правительственных чиновников, также активно участвовали в силовом предпринимательстве на соответствующем уровне. Для крупных компаний и олигархов неформальные государственные крыши играли ту же роль, что преступные группировки – для малого и среднего бизнеса.

### *Неформальная государственная «крыша»*

Ранее мы разделили силовые структуры на частные и незаконные (преступные группировки), частные и законные (частные охранные предприятия), и, наконец, государственные и незаконные (сотрудники государства, действующие как частные силовые предприниматели). «Крыша» – это разговорный, жаргонный термин, обозначающий частные охранные услуги или «силовое партнерство». Соответственно, «крыша» может быть предоставлена преступной группировкой, частным охранным предприятием или государственными служащими, выступающими как частные лица, в особенности теми, кто непосредственно работает в силовых ведомствах. Четвертый тип «крыши» (или силовой структуры) можно охарактеризовать как законный и государственный: это само государство, как оно представляется в идеально-типических моделях. Очевидно, что структурные изменения, проявляющиеся в укреплении четвертого типа «крыши» и ослаблении трех других, являются процессом, составляющим, в данном случае, суть формирования государства (см. схему 2).

Схема 2. Типология «крыш»

<p>Неформальные государственные «крыши»</p> <p><b>Незаконные</b></p>	<p><b>Государственные</b></p> <p>Защита, предоставляемая государством (общественное благо)</p>
<p>Преступные группировки</p> <p><b>Частные</b></p>	<p><b>Законные</b></p> <p>Частные охранные агентства</p>

Едва ли возможно перечислить все существующие комбинации государственных служащих и различных организаций, которые эпизодически или постоянно связаны с «крышной» деятельностью. Важнейшим условием такой деятельности является доступ к силовым ресурсам государства, вне зависимости от того, контролируются ли они высокопоставленными сотрудниками государственной безопасности и правоохранительных органов или государственными чиновниками разного уровня. Неформальная государственная «крыша»

является чрезвычайно гибким и действенным механизмом благодаря своему прямому доступу к нескольким инструментам: насилию, административному принуждению и правоприменению. Тот, у кого есть возможности использовать милицию специального назначения, налоговую и пожарную инспекции, а также судебные инстанции, может решить практически любой вопрос на соответствующем уровне (местном, региональном, центральном) и остаться при этом практически неуязвимым. Многие средние и крупные предприятия используют именно этот тип «крыши» или силового партнерства.

Данный тип силового партнерства опирается на избирательное использование государственных силовых возможностей – на коммерческой основе и в частных интересах. Неформальная государственная «крыша» является результатом отсутствия регулярности, результатом слабости государства, которая, тем не менее, не исключает эпизодической демонстрации силы. Это показатель структурной слабости, которая, как утверждалось выше, может совмещаться с субстантивной силой, т.е. с наличием мощных силовых организаций. Неофициальная государственная «крыша» – это особый тип коррупции, избирательного использования государственных средств принуждения в интересах частных лиц или групп. При этом выявить данный вид коррупции чрезвычайно сложно, поскольку роль государственных служащих здесь сводится к периодическому эффективному выполнению своих должностных обязанностей, которым легко прикрыть частные интересы. Причина высокой эффективности данного механизма силового партнерства состоит в том, что в условиях незаконченного процесса формирования государства (или при слабых институтах власти) избирательное применение закона легко превращается в форму шантажа, конкурентной борьбы или наказания. Например, расследование, проводимое правоохранительными органами, уголовное дело или проверка налоговой инспекцией часто на самом деле являются попыткой решения спора между предприятиями, одно из которых имеет привилегированный доступ к государственным ресурсам власти и которое впоследствии, в свою очередь, предоставляет какие-либо блага или услуги на неформальной основе. В случаях, когда личная выгода и обмен услугами, связанные с деятельностью «крыши», тщательно замаскированы, доказать чью-либо виновность практически невозможно. Исследование благотворительной деятельности петербургских предпринимателей, например, выявило, что вторыми после инвалидов получателями благотворительных ресурсов от частных компаний оказались региональные органы МВД: 35% компаний, представленных в выборке, признали, что делали благотворительные взносы в их пользу (организации инвалидов как реципиенты благотворительности фигурировали в ответах 45% компаний)<sup>2</sup>. По существу, спонсорство превратилось в легальную форму оплаты частных услуг силового партнерства.

Сугубо криминальные формы силового партнерства ненадежны и лишены долгосрочной перспективы. После периода расцвета криминальных «крыш» в 1991-1996 гг., под воздействием капитализации охранной дани, конкуренции, а также в результате некоторой активизации правоохранительных органов число таких «крыш» начало уменьшаться. Согласно оценкам экспертов, в 1998 г. в Петербурге только 10% всех «крыш» были целиком криминальными<sup>3</sup>. Один респондент, в определенный момент входивший в ОПГ в Новосибирске, отметил, что чисто криминальные «крыши» были постепенно вытеснены из сферы легального бизнеса неофициальной милицейской охраной [18].

Еще одним результатом эволюции частного охранного бизнеса стало появление так называемых смешанных «крыш». Это организационная структура, в которую входят силовые структуры

---

<sup>2</sup> Пчела. 1998. № 12. С. 7.

<sup>3</sup> Константинов А. Бандитский Петербург 98. СПб.: Фолио Пресс, 1999. С. 279.

различного типа (преступные группировки, частные службы безопасности и государственные служащие) с целью совместного решения конкретных вопросов. Их сотрудничество создает более устойчивые и длительные отношения, а также новый тип неформальной организации. В результате достигается высокая гибкость и эффективность: такая неформальная организация может использовать уголовников или бандитов для запугивания и шантажа, ресурсы и репутацию частного охранного агентства – для легальной и «цивилизованной» охраны, и связи с государственной администрацией или судебными органами – для политической протекции и обеспечения выполнения своих интересов и интересов клиентов на более высоком, государственном уровне.

### *«Крыша» номер один*

В середине 1990-х гг., когда организованная сила превратилась в один из наиболее ценных рыночных ресурсов, активными участниками экономической и политической деятельности стали различные полуавтономные вооруженные организации<sup>4</sup>. До лета 1996 г. наиболее влиятельной среди них была Служба безопасности президента (СБП) во главе с генералом Александром Коржаковым, личным охранником Бориса Ельцина с 1985 г. Официально СБП была образована в ноябре 1993 г. в рамках Главного управления охраны (бывшее Девятое главное управление КГБ, отвечавшее за охрану партийного руководства) и быстро превратилась в элитную, хорошо оплачиваемую службу, насчитывавшую более 750 офицеров. В июне 1995 г. ее статус был повышен: СБП стала частью Администрации Президента, а Коржаков получил ранг министра. Новая силовая структура получила формальное право использовать разведывательные и информационные ресурсы ФСБ, а также неофициальную поддержку директора этой службы Александра Барсукова, близкого друга Коржакова.

Воспоминания Коржакова и его заместителя, бывшего полковника МВД Валерия Стрелецкого, свидетельствуют о сильном политическом влиянии, которого СБП достигла благодаря своей близости к президенту и обладанию значительными силовыми ресурсами и возможностями по сбору конфиденциальной информации<sup>5</sup>. Коррупция в правительстве была распространенным явлением, и компромат стал своего рода политической валютой. И Коржаков, и Стрелецкий утверждают, что собрали тонны материалов по делам о коррупции, некоторые из которых повлекли за собой официальные расследования и судебные разбирательства. Помимо охраны президента и сбора компромата, СБП вела и ряд экономических проектов. Она осуществляла контроль над распределением квот на экспорт нефти между частными предприятиями, создав при этом собственную компанию «Ростопливо». Кроме того, она взяла на себя управление государственным предприятием по экспорту драгоценных металлов Роскомдрагмет. Согласно некоторым источникам, СБП также была тесно связана с экспортом оружия<sup>6</sup>. Очевидно, что все эти виды деятельности не входили в официальные функции президентской охраны.

---

<sup>4</sup> Например, в 1993 г. Российский союз казаков, имеющий свои военизированные формирования, начал предоставлять охранные услуги на одном из крупнейших московских городских рынков – Даниловском. См.: Союз казаков взял Даниловский рынок // *Известия*. 1993. 20 июля.

<sup>5</sup> *Коржаков А.* Борис Ельцин: от рассвета до заката. М.: Интербук, 1997; *Стрелецкий В.* Мракобесие. М.: Детектив-пресс, 1999.

<sup>6</sup> *Мухин А.* Информационная война в России: Участники, цели, технологии. М.: Центр политической информации, 1999. С. 65.

В условиях множественности автономных силовых структур каждая такая структура склонна рассматривать рост влияния другой как угрозу своим интересам и подвержена соблазну использовать свои силовые ресурсы для ограничения влияния соперников. Иллюстрацией этого тезиса может служить вооруженный конфликт между СБП и службой безопасности (СБ) финансовой группы «Мост», поддерживаемой управлением ФСБ (в то время ФСК) по Москве и Московской области, который произошел 2 декабря 1994 г. В своих воспоминаниях Коржаков упоминает неофициальный приказ Ельцина оказать давление на Владимира Гусинского: «...преследуйте его везде, не давайте ему прохода. Создайте ему такую атмосферу, чтобы у него земля под ногами горела»<sup>7</sup>. По версии телохранителя президента, резкий приказ Ельцина был результатом интриг Бориса Березовского, который пытался укрепить свое политическое влияние. В то же время Коржаков не скрывает и своей собственной нелюбви к Гусинскому. Действительной причиной растущего недовольства президента и СБП (о чем также говорится и в мемуарах Стрелецкого) была публичная демонстрация силы СБ «Мост» во время поездок Гусинского по Москве в сопровождении эскорта бронированных машин, набитых вооруженными охранниками. СБ «Мост», насчитывающая до полутора тысяч человек, считалась одним из крупнейших частных охранных агентств. Неофициальный отдел безопасности компании «Мост» был основан еще в 1989 г., но серьезной организацией он стал только в 1993 г., после того, как его возглавил Филипп Бобков, бывший заместитель председателя КГБ и основатель Пятого главного управления, отвечавшего за идеологический контроль и борьбу с диссидентами. В своей книге о России 1990-х годов американский журналист Дэвид Рэмник цитирует слова Гусинского по поводу этого сомнительного выбора: «Мы бы взяли самого черта, если бы он мог обеспечить нам безопасность»<sup>8</sup>. Помимо выполнения обычных охранных и силовых функций, СБ также занималась политической и коммерческой разведкой, т.е. сбором компрометирующей информации. Офис группы «Мост» в то время находился в одном здании с московской мэрией на Новом Арбате. Служба безопасности была не единственным подразделением финансовой группы, и теоретически давление могло быть оказано на любое другое подразделение. То, что СБП выбрало в качестве основной цели именно службу безопасности, свидетельствует о том, какую важную роль играли силовые и информационные ресурсы в системе деловых отношений того времени. (Позже, в 1999 г., когда премьер-министром стал Евгений Примаков, объектом давления органов государственной безопасности станет служба безопасности Березовского ЧОП «Атолл»).

В назначенный день вооруженные люди Коржакова начали открыто преследовать эскорт Гусинского, следовавший от его дачи к офису на Новом Арбате, а потом совершили типичный «наезд». Охранники Гусинского были избиты прямо перед входом в здание офиса в самом центре Москвы «неизвестными» в масках, которые затем принялись обыскивать помещение офиса. Охранников же положили лицом на снег и держали так в течение двух часов. Напуганный до смерти, Гусинский первым делом позвонил в московский РУБОП и сообщил о разбойном нападении «неизвестных» в масках. Приехала специальная группа РУБОПа, проверила документы «неизвестных» и, естественно, тихо удалась. Увидев всю эту сцену из окна офиса, Гусинский позвонил своему близкому другу, руководителю московского ФСБ Евгению Савостьянову. В своих воспоминаниях Коржаков цитирует радиоперехват звонка: «Женя, выручай, за мной бандюки какие-то увязались. Приехали менты по моему вызову, ничего с ними не сделали, умотали. Надежда только на тебя»<sup>9</sup>. Савостьянов сразу же взялся за

<sup>7</sup> Коржаков А. Указ. соч. С. 285.

<sup>8</sup> Remnick, David. *Resurrection: The Struggle for A New Russia*. N.Y.: Random House, 1997. P. 186.

<sup>9</sup> Коржаков А. Указ. Соч. С. 286.

дело, и на место приехала еще одна специальная бригада, которая сразу начала стрелять в воздух. По свидетельству Коржакова, несколько пуль попало в машину его людей. К счастью, один из сотрудников московского ФСБ узнал среди людей СБП своего бывшего коллегу как раз в тот момент, когда дело дошло почти до стрельбы на поражение. После этого прибыла дополнительная группа людей из СБП, они разоружили и арестовали своих противников из другой силовой структуры. На следующий день все газеты сообщили о таинственной перестрелке в центре столицы.

После этой мини-войны Гусинский в срочном порядке отбыл за границу, Савостьянов был снят с должности, а СБП доказала свое превосходство над другими силовыми структурами. Влияние конкурирующего олигарха на какое-то время было ослаблено. Это событие вызвало большой резонанс по причине высокого статуса участвовавших в нем организаций и в результате его освещения в СМИ. Однако его сценарий не сильно отличается от многочисленных аналогичных конфликтов с участием местных силовых структур, формально принадлежащих государству, однако используемых местным крупным бизнесом для защиты своих экономических интересов и борьбы с конкурентами<sup>10</sup>. Московский случай свидетельствует не о силе государства, а о его слабости. Смысл его состоит в том, что охранное предприятие с офисом в Кремле оказалось на тот момент сильнее другого охранного предприятия, расположившегося в резиденции мэра Москвы на Новом Арбате.

### *Конкуренция за налогоплательщика*

Поскольку в социалистической системе хозяйствования основная часть производственных активов находилась в собственности государства, все доходы от производственной деятельности также изначально поступали в распоряжение государства, а налог с личных доходов граждан удерживался в пользу государства при начислении заработной платы. Благодаря такой форме собственности государство имело возможность практически неограниченного изъятия средств из сферы экономики и последующего их распределения в соответствии с планом развития народного хозяйства. Официально налоги существовали, однако характер налогообложения в административной экономике отличался от традиционного понимания налогообложения. То, что называлось налогообложением, было похоже на ситуацию, в которой человек постоянно перекладывает деньги из одних карманов в другие, расписывая по большим и маленьким карманам различные суммы денег. В этом случае деньги перемещаются между карманами, не меняя владельца. Налогообложение в обычном понимании вызывает, скорее, образ человека, забирающего деньги у другого человека, который является их владельцем и который регулярно отдает определенную долю своих денег первому. Такая система подразумевает различие между инстанцией налогообложения и собственниками налогооблагаемых активов, а также некоторую форму контракта или взаимных обязательств. Государственная форма собственности снимала вопрос о налоговых отношениях между государством и хозяйствующими субъектами ввиду отсутствия разделения между ними: все отношения по поводу реализации прав собственности, т.е. доступа к ресурсам и их использования, разворачивались внутри самого государства (его бюрократических подразделений) и не предполагали отношений с внешними независимыми контрагентами. Поэтому в советской социалистической экономике налоговые отношения и отношения собственности фактически приобрели форму внутрибюрократических отношений и

<sup>10</sup> В прессе также упоминается конфликт, в котором сотрудники ФСБ Москвы противодействовали сотрудникам РУБОПа, пытавшимся провести обыск в центральном офисе компании «ЛогоВАЗ» Бориса Березовского. См.: Известия. 1995. 14 апреля. С. 4.

согласований, в которых чиновники и руководители предприятий выступали в качестве представителей (агентов) государства или его конкретных организаций.

Устроенные таким образом отношения собственности начинали скрыто меняться, когда частные интересы чиновников или неформальных административных групп получали преимущество над формально-государственными интересами. Нечто подобное неформальному налогообложению возникало тогда, когда эти группы консолидировались и могли вступать в отношения торга по поводу распределения ресурсов. А когда личные и групповые интересы получили повсеместный приоритет в системе государственного распоряжения собственностью, т.е. чиновники перестали функционировать как агенты государственных интересов, система государственного социализма начала быстро разрушаться. В дальнейшем, в результате реформирования, а потом и полного разрушения системы государственного социализма была создана формально автономная от государства сфера частной предпринимательской деятельности. Это неизбежно породило новую и чрезвычайно актуальную проблему отношений, прежде всего финансовых, между государством и внешней по отношению к нему сферой частной экономической деятельности.

Реформирование государственного социализма, таким образом, требовало не только либерализации экономических отношений и формального введения частной собственности, но и принципиального изменения функций и способов деятельности государства, институционального разделения государства и экономики и формирования новой системы политико-экономических отношений между этими сферами. В рамках новой рыночной модели, где государство должно выступать не собственником, а гарантом прав собственности, налогообложение начинает играть решающую роль. В экономической системе, основой которой являются самостоятельные хозяйствующие субъекты, отчуждение части дохода, получаемого юридическими и физическими лицами от использования находящихся в их собственности активов, становится главным материальным источником деятельности государства. При этом взимание налогов – это не односторонняя передача ресурсов от одних субъектов другим, а достаточно сложная форма сделки, в которой налог, по сути, является платой за некоторую совокупность услуг по обеспечению прав собственности, предоставляемых государством, а перечень и ставка налогов выступают как цена этих услуг.

Такая модель в общих чертах свойственна большинству современных западных государств. Но ее формирование, как и изменение самой практики взимания дани и налога, происходило в этих государствах в течение нескольких столетий сложной и драматичной истории развития государства и рынка. Та форма фискальных отношений между гражданским обществом и государством, которая теперь играет роль нормативной модели либерально-демократического устройства, на самом деле возникла достаточно поздно – после того, как сменилось несколько предшествовавших ей форм. Даже если бы реформа государства в России с самого начала имела такой же приоритет, как экономическая либерализация, было бы утопией ожидать, что современная модель отношений между государством и экономикой может быть на практике реализована в течение всего лишь нескольких лет.

Приватизация государственной собственности и развитие новых частных предприятий поставили вопрос о необходимости создания новой системы налогообложения. Закон от 27 декабря 1991 г. заложил основы новой системы и учредил Государственную налоговую службу; в марте 1992 г. была создана Федеральная налоговая полиция. Однако основным документом, Налоговый кодекс, определивший основные правила и условия взимания налогов, был принят лишь в 2000 г. (его первая часть была принята отдельно в 1998 г.). В отсутствие кодекса практика налогообложения определялась множеством подзаконных актов и инструкций, что долгое время позволяло центральным и местным властям устанавливать и менять правила

налогообложения и вести неформальные переговоры с хозяйствующими субъектами о степени соблюдения этих правил.

Принято считать, что несовершенная и грабительская система налогообложения является причиной роста теневой экономики. Это, в общем, справедливое утверждение нуждается в некоторой корректировке. В течение нескольких лет официальный налоговый статус и процедуры, относящиеся к новым кооперативным и частным предприятиям, не были определены, и государственные органы не предпринимали почти ничего для их прояснения. Растущие группировки рэкетиров, наоборот, очень успешно собирали охранную дань, объем которой определялся произвольно для каждого отдельного случая. Ситуация практически не изменилась и в 1990-е гг.: запутанная государственная налоговая система с непомерно высоким уровнем налогообложения не шла ни в какое сравнение с простыми методами определения и сбора дани альтернативными налоговыми инстанциями. Утверждения, что общий уровень всех местных и федеральных сборов, если платить их исправно, достиг бы почти 100%, цитируются в большинстве исследований российского предпринимательства.<sup>11</sup> Традиционное объяснение, которое также упоминается в предыдущих главах, состоит в том, что вследствие высоких и непредсказуемых государственных налогов и сложного процесса их уплаты значительная доля частных предпринимателей предпочли действовать вне рамок существующего законодательства, способствуя формированию теневой сферы услуг по охране и разрешению хозяйственных споров. Теперь данное объяснение следует пересмотреть, поскольку оно основано на упрощении, которое становится очевидным при поиске ответов на следующие вопросы: почему и каким образом выживали предприятия, оставшиеся в зоне действия этого якобы существовавшего «стопроцентного налога»? Как преступным группировкам и другим частным охранным структурам удавалось действовать в легальном секторе экономики, т.е. в сфере действия другого агента налогообложения?

Важно помнить, что хотя теневая экономика и подразумевает параллельное существование «другой», легальной экономики, не обязательно предполагает четкую границу между ними. Предприятия не обязательно относятся либо к одному, либо к другому сектору; они могут находиться в двух секторах одновременно. Повсеместное стремление избежать уплаты налогов и трудности, с которыми сталкивается государство при их сборе в России, хорошо известны. В то же время считается и, в общем, справедливо, что налоговые инстанции теневой экономики хорошо информированы о прибыли своих клиентов и эффективно собирают дань. В таком случае не очень понятно, почему экономические субъекты должны устремиться в теневую сферу, если они могут иметь больше свободы в уплате налогов, работая с малоэффективной государственной налоговой системой.

Исследование фискального поведения субъектов и объектов налогообложения выявило целый ряд деталей, из которых следует, что термин «конкуренция за налогоплательщика» более адекватно описывает ситуацию середины 1990-х гг., чем классификация «теневая – легальная»

---

<sup>11</sup> Согласно подсчетам Татьяны Долгопятовой, для того, чтобы заплатить работникам зарплату в размере одного рубля, предприятие должно было заплатить налоги государству в размере 99 копеек, а налог на прибыль при этом составлял 67-69% от прибыли (*Долгопятова Т. Неформальный сектор в российской экономике. М.: ISARP, 1998. С. 43, 44*). Свидетельства избыточного налогообложения содержатся также в интервью, приведенных в работе: Busse, Eva. *The Embeddedness of Tax Evasion in Russia*, in: Ledeneva, Alena, and Marina Kurkchian (eds.) *Economic Crime in Russia*. L.: Kluwer, 2000. P. 132–133.

экономика<sup>12</sup>. Теоретически легко провести различие между предприятиями, уклоняющимися от налогов, и предприятиями, платящими налоги, а также между государственными и частными (незаконными) налоговыми инстанциями. Однако в реальной практике налогообложения, при осуществлении действительных операций такое разграничение практически невозможно. В действительности, несколько различных структур боролись за налогоплательщика и приспособляли свои налоговые ставки к фактическим возможностям сбора налогов. В малом бизнесе, более гибком и мобильном, чем крупные стационарные предприятия, уклониться от «грабительских» налогов государства и перейти «под» частную охранную структуру (уйти в «тень») было проще. В более крупном бизнесе налоговая политика определялась путем сложных переговоров, целью которых являлось распределение облагаемого налогом дохода между несколькими налоговыми инстанциями таким образом, чтобы общий объем сборов от этого парадоксальным образом не увеличивался. Одно и то же предприятие могло платить деньги как преступной группировке, так и государственной налоговой инспекции, работая при этом для разрешения транзакционных проблем и обеспечения безопасности одновременно с ОПГ и с государственными органами.

Не делая какого-либо жесткого или окончательного выбора между теневым и легальным способами деятельности, экономические субъекты предпочитали гибко маневрировать между различными государственными и частными организациями, претендовавшими на долю от их дохода или прибыли. Сталкиваясь с невозможностью сбора налогов в полном объеме, государственная налоговая инспекция была вынуждена на практике согласовывать сборы с хозяйствующими субъектами в соответствии с их действительной налоговой платежеспособностью, но в рамках неких конвенциональных представлений о том, сколько причитается платить. Иными словами, государственные налоговые инспекторы собирали то, что не могли не собирать, а хозяйствующие субъекты платили только то, что не могли не платить. Использование официальных налоговых ставок и процедур неизбежно наносило серьезный или даже непоправимый ущерб и фактически превратилось в наказание или способ давления на частный бизнес со стороны государства. В этой ситуации предприниматели были вынуждены научиться не «показывать» все свои доходы, поскольку естественным следствием этого были бы непомерно высокие налоги. При этом не следовало «показывать» и слишком мало, так как это могло вызвать негативные санкции в виде проверок и штрафов. Согласно проведенному исследованию, результатом многочисленных переговоров и взаимной адаптации стало установление экономически приемлемой реальной ставки в 10-30%, сопоставимой с уровнем выплат криминальным «крышам» в теневой экономике<sup>13</sup>.

В середине 1990-х гг. практика гибких налоговых ставок распространилась на всех уровнях экономики. Предметом переговоров были не только ставки, но и средства платежа. В работе Вудраффа хорошо показано, как постоянно растущее число российских государственных и приватизированных предприятий «выпадали из сферы видимой денежной экономики и оказывались в непрозрачной для государства сфере бартерного обмена»<sup>14</sup>. Налоговые органы, в свою очередь, колебались между тем, чтобы зачитывать платежи в форме готовой продукции или услуг и требованием наличных денег. В октябре 1996 г. правительство учредило новый

---

<sup>12</sup> Конкуренция за налогоплательщика: исследования по фискальной социологии / Под ред. В.В. Волкова. М.: МОНФ, 2000.

<sup>13</sup> Панеях Э.Л. Издержки легальной экономической деятельности и налоговое поведение российских предпринимателей // Конкуренция за налогоплательщика: исследования по фискальной социологии / Под ред. В.В. Волкова. М.: МОНФ, 2000. С. 31.

<sup>14</sup> Woodruff. *Money Unmade*. P. 143.

чрезвычайный орган по сбору налогов, ВЧК, целью которого было заставить всех крупных должников заплатить налоги, причем наличными деньгами. Давление на крупных должников, таких, как ВАЗ, КамАЗ и Газпром, привело к повышению сбора налоговой задолженности в 1997 г. на 61% и способствовало установлению приоритета центра над региональными властями в сборе и распределении налогов. Однако эта мера не столько укрепила позиции государства как источника публичной власти, сколько, наоборот, способствовала воспроизводству практики персонифицированных переговоров (хотя, на этот раз, и с позиции силы). Кроме того, замечает Вудрафф, силовое решение налоговых проблем, вероятнее всего, привело к переходу новых активов в руки московских финансовых групп, а не к центральному правительству, поскольку выплата налоговых долгов посредством передачи части акций опосредовалась банками, находившимися под контролем олигархов<sup>15</sup>.

Конкуренция за налогоплательщика происходила на многих уровнях. На уровне крупных предприятий федеральные налоговые органы конкурировали с региональными и местными властями, а последние лоббировали в Москве варианты перераспределения налогового бремени и активно развивали местную бартерную систему, что делало местную экономику непрозрачной и тем самым «уводило» ее от федеральных налогов. Избирательные и кратковременные попытки центральной власти увеличить сбор налогов представляли собой чрезвычайные меры, призванные залатать дыры в бюджете, а заодно перераспределить активы в пользу заинтересованных групп, приближенных к власти.

На уровне среднего и малого бизнеса региональные и местные налоговые службы, поддерживаемые налоговой полицией, конкурировали с частными силовыми структурами. Конкуренция была, в основном, косвенной; ее результат выражался в объеме дохода, «показанного» предприятиями для официальной уплаты налогов. (Операции по борьбе с организованной преступностью, проводимые милицией, могут рассматриваться как прямая конкуренция.) Скрытая часть доходов облагалась впоследствии различными неформальными налогами. Один преступный лидер заявил в интервью московскому журналу: «Если бы налоговые инспекторы научились так же работать с коммерсантом, как мы, проблем бы со сбором налогов у государства не было. Ты вот, к примеру, слышал, чтобы нашему аудитору кто-нибудь взятку пытался дать?»<sup>16</sup> Это откровенное заявление, сделанное в конце 1998 г., на самом деле указывает на то, что по мере усиления государственных налоговых органов конкурировавшие с ними частные силовые структуры будут вынуждены изменять свой статус по отношению и к государству, и к хозяйствующим субъектам, с которых они собирали охранную дань. По мере обострения конкуренции за налогоплательщика, в которой государство проигрывало до конца 1990-х гг., частные силовые структуры, особенно ОПГ, вынуждены были капитализировать охранную дань, наращивать инвестиции и долевое участие в легальной экономике, переставая быть силовыми предпринимателями и становясь хозяйствующими субъектами, исправно выплачивающими налоги государству.

#### *Трансакционные стратегии и решение хозяйственных споров*

На протяжении 1990-х гг. переходная российская экономика состояла из множества разнородных сегментов, различавшихся формами собственности и управления. Соответственно, социологические исследования методов и стратегий, используемых бизнесменами для урегулирования разногласий и конфликтов, неизбежно давали бы различные результаты в

<sup>15</sup> Woodruff. Op. cit. P. 190.

<sup>16</sup> Рыклин А. Братва на нервах // Итоги. 1998. 8 декабря. С. 15–16.

зависимости от конкретных сегментов, попавших в исследование. Получение более полной картины поведения руководителей предприятий требует сопоставления результатов нескольких исследований.

Наиболее представительные исследования поведения хозяйствующих субъектов были проведены в 1997 г. независимо друг от друга группой российских ученых под руководством Вадима Радаева и специалистами из США Кэтрин Хэндли, Питером Марелом и Ренди Ритерманом<sup>17</sup>. Хотя проблематика российского исследования шире и затрагивает структуру транзакционных издержек и деловую этику формирующейся рыночной экономики, оба исследования посвящены типичным способам решения транзакционных проблем в условиях низкой предсказуемости поведения контрагентов. Оба исследования охватывают значительные массивы предприятий, однако, в отличие от российских социологов, работавших в основном с предприятиями, созданными новыми частными предпринимателями после 1989 г., американские ученые делали свои выводы на основе изучения бывших советских предприятий, работавших еще до начала рыночных реформ. В то время как первая выборка включает в себя в основном небольшие и средние относительно преуспевающие предприятия, до 70% предприятий, представленных во втором исследовании, находились в тяжелом экономическом положении, работая намного ниже своих возможностей. В российском исследовании предприятия сгруппированы по нескольким признакам (длительность функционирования, размер, уровень охранных издержек и т.д.), которые, как выяснилось, влияют на принятие предпринимателями решений, касающихся выбора между государственной арбитражной системой и альтернативными механизмами принуждения к исполнению, а также на их склонность к использованию насилия в качестве метода урегулирования разногласий. К сожалению, в американском исследовании выбор руководителями методов решения проблем и оценки их эффективности не соотнесен с какими-либо независимыми переменными, а все предприятия (и их руководители) рассматриваются как однородная группа. Выводы, к которым пришли две группы ученых, следует соотносить с теми сегментами экономики, которые они изучали, и рассматривать как взаимодополняющие.

Используя данные этих исследований и других сходных работ, мы постараемся реконструировать специфику методов урегулирования разногласий и использования различных форм принуждения к исполнению, принятых в российском бизнесе. Основным способом выстраивания новых экономических связей в постсоциалистической экономике стали существующие социальные отношения (родственники, друзья, коллеги по работе). Эти отношения стали ключевыми для развития и управления частным бизнесом вне зависимости от формы собственности, специализации, возраста предприятия и т.д. Как утверждают исследования, неформальное «мирное» урегулирование оставалось наиболее важным механизмом решения конфликтов. Однако при этом остается неясным, кто в этом участвовал и каков был механизм. До настоящего момента ни в одном исследовании не удалось четко объяснить, в чем состоял этот, на первый взгляд, очевидный метод – пока он лишь семантически противопоставляется внешнему вмешательству или жесткому принуждению. На протяжении 1990-х гг. бывшие руководители советских предприятий и новые предприниматели широко использовали неформальные связи для обеспечения выполнения контрактных обязательств и решения спорных вопросов, стараясь избежать обращений к внешним посредникам и тем самым сохранить корпоративную солидарность. Если переговоры не помогали устранить разногласия,

---

<sup>17</sup> Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Hendley, Kathryn, Peter Murrell, and Randi Ryterman. Law, Relationships and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises, *Europe-Asia Studies* (2000). Vol. 52. No. 4. P. 627–656.

руководители бывших советских предприятий чаще всего пользовались личными связями с местными государственными чиновниками или же обращались в арбитражный суд. К 1997 г. процент руководителей средних и крупных бывших государственных предприятий, обращавшихся в арбитражные суды, был значительным и составил 25,46% предприятий. Директора также прибегали к услугам других инстанций, таких, как местные власти (10,43%) или частные силовые структуры (2,76%). Консерватизм, длительный опыт совместной работы, нехватка наличных средств, техническая сложность предприятий и близкие отношения с государственными органами – характерные черты бывшего советского предприятия – являются факторами, в наибольшей степени определившими стратегии решения спорных вопросов. Сталкиваясь с угрозами или насилием, эта группа демонстрирует стойкую тенденцию обращаться за защитой в милицию.

В среде новых частных предприятий, где большую часть составляли молодые предприниматели, личные связи и социальные сети использовались не менее активно, но для принуждения к исполнению деловых обязательств предприниматели прибегали к другим методам. Чем раньше предприниматель начал свою деятельность, тем чаще он пользовался услугами криминальных группировок и тем выше частота использования насилия для решения споров. Предприятия, созданные для быстрого накопления капитала в 1989–1993 гг., т.е. с минимальными инвестиционными потребностями, простейшей технологией и, что наиболее важно, быстрым оборотом наличных средств, в большой степени зависели от криминальных способов решения трансакционных проблем. Но чем позже на протяжении 1990-х гг. возникло данное предприятие, тем шире был выбор имевшихся к тому времени вариантов решения проблем и способов принуждения к исполнению. Реформированные арбитражные суды начали работать в 1992 г., однако количество дел значительно возросло только в 1996 г. В целом, деятельность государственных арбитражных судов не удовлетворяла новых предпринимателей (см. главу 3), однако к 1997 г. 24% из них утверждали, что при возникновении разногласий предпочитают обращаться в арбитражный суд. Лишь 11% открыто заявили о готовности использовать силу, а 55% предпочли неформальные переговоры, хотя опять же неясно, что именно стоит за этим определением. Среди предпринимателей, предпочитавших государственный арбитраж, преобладали руководители предприятий с низким уровнем охранных затрат. Те же, кто оценивал свои расходы на охрану и безопасность как высокие, были более склонны к неформальным договоренностям и использованию силы.

На протяжении 1990-х гг. издержки на охрану, которые несли вновь образованные предприятия, росли, однако одни руководители чувствовали себя более защищенными, другие – менее. Значительная часть предпринимателей (до 30%) выплачивала значительные суммы за охранные услуги, при этом они чаще других взаимодействовали с преступными группировками и часто сталкивались с насилием на собственном опыте. Представители другой группы (более 40%) получали более высокую отдачу от охранных выплат, чувствовали себя безопаснее, реже использовали криминальные структуры и предпочитали неформальное урегулирование. Такие предприниматели либо создали свои службы безопасности, либо сумели заручиться неформальной государственной «крышей». Их заинтересованность в улаживании вопросов в рамках закона также оставалась относительно низкой. В целом, исследования показывают, что степень проникновения в бизнес криминальных структур и зависимость от криминального «судопроизводства» была значительно более скромной, нежели принято полагать.

Высокая степень криминализации была характерна для конца 1980-х – начала 1990-х гг. и имела отношение к выборочным сегментам экономики. К концу 1990-х гг., когда начала восстанавливаться государственная система правосудия, степень криминализации стала снижаться. Вместе с тем наряду с государственной системой функционировали альтернативные

механизмы разрешения споров и принуждения к исполнению; различные группы хозяйствующих субъектов использовали различные системы правосудия. Большинство руководителей и предпринимателей предпочитали оставаться где-то «между» государственной и криминальной системами, пытаясь избежать столкновения как с той, так и с другой, и полагались на персонифицированные отношения (предпочитали «договариваться»). При исследовании этого вопроса необходимо также учитывать низкий уровень доверия населения к органам правосудия, о чем свидетельствуют опросы общественного мнения. На протяжении 1990-х гг. уровень доверия прокуратуре, судам и государственной адвокатуре был чрезвычайно низок; меньшим доверием населения пользовались лишь профсоюзы и политические партии<sup>18</sup>.

### Дилемма Путина

До сих пор мы рассматривали динамику силовых структур на уровне повседневных взаимодействий, а также институциональную среду, сформированную в процессе этих взаимодействий, и не затрагивали вопросы государственной политики и действий правительства. В условиях слабого государства такой подход представлялся логичным. Под ослаблением государства в 1990-х гг. подразумевается потеря государством монополии на насилие, налогообложение и осуществление правосудия, что хорошо заметно на уровне повседневной практики, но не столь очевидно на макроуровне, за исключением проблемы налогового федерализма и войны в Чечне<sup>19</sup>.

### Идея укрепления государства

После августовского кризиса 1998 г. и смены правительства начали складываться условия для консолидации государства. Общественное мнение «качнулось» в сторону поддержки сильной государственной власти; необходимость законности и порядка стала осознаваться более отчетливо и вытеснила ценности свободы и индивидуализма, популярные в начале 1990-х гг. С одной стороны, это была реакция на разрушение системы социального обеспечения, вызванное сокращением государственного бюджета, что, в свою очередь, явилось следствием неспособности государства обеспечить поступления от сбора налогов и приватизации государственной собственности<sup>20</sup>. С другой стороны, частные предприниматели, т.е. те, кто сумел воспользоваться экономической либерализацией, все отчетливее ощущали, что произвол властей и, как следствие, общая непредсказуемость экономической политики тормозят дальнейшее развитие частного предпринимательства. Представители частного бизнеса стали осознавать свой интерес в создании более стабильного порядка в сфере экономики<sup>21</sup>. Кроме

<sup>18</sup> Гудков Л. Отношение к правовым институтам в России // Мониторинг общественного мнения. 2000 (май-июнь). № 3. С. 30–39.

<sup>19</sup> Дэниел Трисман, однако, утверждает, что политика асимметричного фискального федерализма спасла Россию от распада в 1992–1995 гг. (Triesman, Daniel. *After the Deluge: Regional Crises and Political Consolidation of Russia*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1999).

<sup>20</sup> Mason, David, and Svetlana Sidorenko-Stephenson. Changing Public Perceptions and the Crisis of Confidence in the State, in: Smith, Gordon (ed.) *State-Building in Russia: The Yeltsin Legacy and the Challenge of the Future*. N.Y.: M.E. Sharpe, 1999. P. 162–173.

<sup>21</sup> Humphrey, Caroline. Dirty Business, 'Normal Life,' and the Dream of Law, in: Ledeneva, Alena, and Marina Kurkchyan (eds.) *Economic Crime in Russia*. L.: Kluwer, 2000. P. 177–190.

того, конкуренция и накопление капитала в сфере силового предпринимательства привели к созданию более крупных и стабильных неформальных силовых структур. Установившееся равновесие и растущие ставки в экономике постепенно изменили установки силовых предпринимателей: переговоры между ними стали более предпочтительными, чем применение силы, а конфликт с государственными организациями и открытое нарушение законов становились все менее желательными. Для силовых предпринимателей, которые успешно легализовали свою деятельность, предсказуемые отношения с государством стали новым приоритетом. К концу 1990-х гг. в результате постоянного взаимодействия силовых структур и экономических субъектов была создана хотя и несовершенная, но работающая система общих правил и ожиданий. Однако без решительного вмешательства со стороны государства на создание единого правового пространства и гомогенной институциональной среды потребовалось бы еще очень много времени. В определенный момент различные векторы формирования государства, лишенные общего направления, начали складываться в осознанную и последовательную политику. Это стало особенно заметно после того, как в 1999 г. главой исполнительной власти был назначен Владимир Путин.

Необходимость укрепления государства подчеркивалась еще Ельциным в сентябре 1997 г. в обращении к Совету Федерации. В том случае слова о сильном государстве – сами по себе не новые для президента – были подтверждены некоторыми конкретными политическими мерами: усилением контроля за соблюдением судебных решений и налоговыми реформами<sup>22</sup>. Когда летом 1999 г. Путин был назначен на пост премьер-министра, он заявил о своей готовности пойти гораздо дальше в реализации проекта укрепления государства. Так называемое «наведение конституционного порядка в Чечне» было вынужденной и наиболее заметной частью новой политики. Укрепление армии и органов государственной безопасности было призвано усилить организационно-техническую сторону государства. Но вскоре стало понятно, что главным приоритетом политики Путина будет структурное укрепление государства, т.е. стремление придать ему черты регулярности, сделать более автономным от заинтересованных групп в экономике и тем самым переориентировать на реализацию общественных, а не групповых интересов.

В своем президентском обращении к Федеральному собранию 8 июля 2000 г. Путин дал понять, что считает наиболее слабым местом государства его структурную, а не субстантивную сторону, и что меры для усиления государства также будут носить структурный характер. Он заявил, что «неэффективное государство является главной причиной длительного и глубокого экономического кризиса» и дал достаточно подробное описание симптомов ослабления государства:

«Мы создали «острова» и отдельные «островки» власти, но не возвели между ними надежных мостов. У нас до сих пор не выстроено эффективное взаимодействие между разными уровнями власти. [...] Центр и территории, региональные и местные власти все еще соревнуются между собой, соревнуются за полномочия. А за их часто взаимоуничтожающей схваткой наблюдают те, кому выгодны беспорядок и произвол, кто использует отсутствие эффективного государства в собственных целях. И некоторые хотели бы сохранить такое положение на будущее. Вакуум власти привел к перехвату государственных функций частными корпорациями и кланами. Они обросли собственными теневыми группами, группами влияния, сомнительными службами безопасности, использующими незаконные способы получения информации. Между тем государственные функции и государственные институты тем и отличаются от

---

<sup>22</sup> Bova, Russell. Democratization and the Crisis of the Russian State, in: Smith, Gordon (ed.) *State-Building in Russia: The Yeltsin Legacy and the Challenge of the Future*. P. 17–40.

предпринимательских, что не должны быть куплены или проданы, приватизированы или переданы в пользование, в лизинг. На государственной службе нужны профессионалы, для которых единственным критерием деятельности является закон. Иначе государство открывает дорогу коррупции. И может наступить момент, когда оно просто переродится, перестанет быть демократическим. Вот почему мы настаиваем на единственной диктатуре – диктатуре Закона».<sup>23</sup>

Новое правительство поставило экономический рост в зависимость от консолидации государства. Путин подчеркнул необходимость гарантировать защиту прав собственности и честную конкуренцию, а также освободить предпринимателей от административного диктата и снизить бремя налогов. Провозглашенная политика укрепления государства по Путину на самом деле близка к классическому либеральному пониманию роли государства. Президент, естественно, упомянул необходимость учитывать географию и традиции России. Однако ключевые принципы либеральной экономики, такие, как отделение государственной власти от сферы частных экономических интересов и создание безличного правового пространства для честной экономической конкуренции (из которого должны быть удалены «сомнительные службы безопасности»), пока что находят подтверждение во всех его основных заявлениях и в большинстве принимаемых мер для обеспечения экономического роста, в то время как воплощение либеральных принципов в реальность все еще остается проблематичным.

#### *«Диктатура закона» и экономический рост*

Сопrotивление олигархических групп и местных властей, это очевидное препятствие, с которым сталкивается любой глава государства, проводящий политику централизации, является не единственной опасностью, способной превратить программу Путина в пустой лозунг. Существует также ряд не столь очевидных, но не менее опасных противоречий, которые требуют своего разрешения, если речь идет о чем-то большем, чем привлекательные лозунги. Укрепление законности рассматривается командой Путина как средство достижения экономического роста. Постоянный контроль за соблюдением всеми общих правил игры считается основным условием роста инвестиций. Последовательное проведение принципа укрепления законности должно приводить к тому, что нарушающие закон должны понести наказание. Таким образом, государству необходимо определить, кто является преступником, а кто нет. Имена (и клички) силовых предпринимателей, ставших впоследствии влиятельными бизнесменами, хорошо известны. Они фигурируют в уголовных делах и базах данных правоохранительных органов. Многие из таких бизнесменов достигли коммерческих успехов и теперь владеют значительными активами. Преследования, связанные с их криминальной карьерой, вызвали бы перераспределение приобретенной ими за это время собственности, а, следовательно, еще один круг жестокой борьбы и, с большой вероятностью, расстройство экономической деятельности. Результатом безоговорочной «диктатуры закона» мог бы, таким образом, стать экономический спад, а не рост.

С другой стороны, снисходительное отношение к лидерам преступного мира, ставшим владельцами крупных холдингов, свело бы на нет политику усиления правовых норм и, впоследствии, могло бы дискредитировать нового президента, как это случилось с его предшественником. Теоретически политика, связывающая укрепление законности и экономический рост, выглядит привлекательно, однако конкретное применение этого принципа в современном российском контексте неизбежно наталкивается на серьезные противоречия. Российское политическое руководство еще неоднократно будет сталкиваться с выбором между

---

<sup>23</sup> <http://www.president.kremlin.ru>

необходимостью преследования по закону бывших лидеров ОПГ и экономической нецелесообразностью такой политики. Не менее опасным для государства является неформальное использование отдельных его подразделений (милиции, судов, органов исполнительной власти) в качестве инструментов перераспределения экономических активов в пользу тех или иных финансово-промышленных групп.

Один из способов разрешения стоящей перед Путиным дилеммы заключается в отказе от ретроспективного применения правовых норм. Фактически это подразумевает политику амнистии или начала «с нуля», после которой любые нарушения закона повлекут за собой наказание. Это означает, что государство должно сделать правила прозрачными, а их применение – безличным и эффективным, что, разумеется, потребует определенного времени. С точки зрения предпринимателей такое решение выглядит более оправданным, чем попытка разделить бизнесменов на «преступников» и «честных» на основании нечетких критериев, основанных на старых и новых законах. После 2000 г. заинтересованность отдельных предприятий и бизнес-групп в более стабильных и всеобщих правилах игры гораздо выше, чем в период первоначального накопления капитала, для которого наиболее благоприятной была ситуация так называемого «правового вакуума». Для достижения желаемого экономического эффекта «диктатура закона» должна быть направлена на настоящие и будущие, а не на прошлые действия участников.

В вышеупомянутом обращении президента содержатся утверждения, которые можно толковать подобным образом. В самом начале, после заявления о диктатуре закона, Путин указал на то, что прошлая политика государства способствовала развитию теневой экономики, коррупции и оттоку капитала. Затем он подчеркивает необходимость смотреть вперед, а не оглядываться назад, и акцентирует внимание на ответственности за судьбу страны, которая лежит на «предпринимателях, властных структурах и всех гражданах». В заключение этой части своей речи Путин заявил о необходимости «нового общественного договора», суть которого, однако, так и осталась не проясненной. Еще одна интересная особенность выступления президента заключается в том, что в нем не упоминается проблема преступности. В отличие от Ельцина, который обычно делал громкие заявления по поводу организованной преступности и требовал принять суровые меры, Путин упоминает преступность лишь однажды, критикуя несостоятельность государства в вопросе эффективной правовой защиты предпринимателей. В дальнейшем президент и члены правительства делали различные заявления то о необходимости борьбы с отмыванием денег, то о финансовой амнистии. Это указывает на то, что поиск компромиссов между формально-правовым и рационально-экономическим аспектами в политике укрепления государства и соответствующая борьба между заинтересованными группами продолжается.

Как бы ни была важна позиция центральной власти по этому крайне тонкому и важному вопросу, многое зависит от того, как он решается на региональном и местном уровнях. Анализ карьер силовых предпринимателей показывает, что на местном уровне решение было найдено (см. главу 6). Региональные и местные власти заключили неформальные пакты с определенными финансово-промышленными группами несмотря на их криминальное происхождение. Формальное признание и неформальные гарантии защиты от преследований по закону за прошлые деяния были предоставлены в обмен на инвестиции и соблюдение законов. В тех регионах, где местным властям не удалось найти компромисс с влиятельными бизнес-группами или где последние не могли договориться между собой, в качестве инструментов решения конфликтов, как правило, привлекались судебные инстанции или генеральная прокуратура. Так, вскоре после того, как Александр Лебедь был избран губернатором Красноярского края, между ним и Анатолием Быковым, неформальным «хозяином» региона,

возник конфликт. Внешне конфликт выглядел как личный, однако вскоре стало очевидным, что за ним стоит интерес алюминиевого холдинга «Русский алюминий» к Красноярскому алюминиевому заводу (КРАЗу), контрольным пакетом акций которого владел Быков. Противникам Быкова удалось мобилизовать генеральную прокуратуру, начать расследование деятельности Быкова и открыть на него уголовное дело. После ареста Быкова Интерполом в Венгрии и последующей экстрадиции в Россию он находился под следствием более двух лет. Находясь под арестом и ожидая суда, Быков все еще боролся за оставшийся блокирующий пакет акций КРАЗА (28%), в то время как остальная доля перешла во владение «Русала»<sup>24</sup>. В июне 2002 г. Быков получил условный приговор и был отпущен на свободу в зале суда. Однако к этому моменту в результате дополнительной эмиссии, проведенной во время его ареста, его пакет акций сократился до 2%. Таким образом «Русалу» и стоящим за ним «олигархам» Олегу Дерипаске и Михаилу Черному удалось мобилизовать силовые ресурсы государства для реализации своих экономических интересов вопреки провозглашенному президентом курсу на отделение государства от заинтересованных групп. Эта стратегия неоднократно применялась «Русалом» и на протяжении 2001–2002 гг. для захвата Новокузнецкого алюминиевого завода (НКАЗ), а также предприятий лесной и целлюлозно-бумажной промышленности («Усть-Илимский ЦБК», «Братский ЦБК», «Котласский ЦБК»)<sup>25</sup>. Сначала руководство «Русала» использовало неформальную силовую структуру – *измайловскую* ОПГ и ее лидера Антона Малевского («Измайловского») для того, чтобы вынудить Михаила Живило продать 66% акций НКАЗа, которыми он владел вместе с братом Юрием Живило (компания МИКОМ). Затем в качестве инструмента передела собственности была использована Генеральная прокуратура, открывшая на Михаила Живило уголовное дело и объявившая его в розыск<sup>26</sup>. Основным методом, применявшимся при попытках захвата предприятий целлюлозно-бумажной промышленности, являлась подача судебных исков миноритарными акционерами и привлечение спецподразделения Министерства юстиции «Тайфун», что обеспечивало выполнение, как потом выяснилось, незаконных судебных решений о смене руководства.

### *Политика реконструкции государства*

Хотя политика государства по отношению к силовым предпринимателям остается неопределенной, некоторые ее аспекты достаточно очевидны. В действительности набор способов восстановления государством монополии на легитимное насилие ограничен и может быть сведен к трем основным решениям. Конкурирующие силовые структуры и их сотрудники могут быть 1) насильственно нейтрализованы путем уголовного преследования; 2) они могут быть интегрированы в структуры государства; или 3) превращены в обычных хозяйственных субъектов, лишенных каких-либо автономных от государства силовых ресурсов. Есть свидетельства тому, что к 2000 г. все три решения – нейтрализация, интеграция и «разоружение» – начали применяться. Прокуратура и органы ФСБ и МВД, созданные для борьбы с организованной преступностью, активизировали свою деятельность, применяя тактику показательных акций, т.е. преследования, в первую очередь, тех олигархических групп или ОПГ, которые отличались наиболее острой конфронтацией с государством или явным пренебрежением к закону. Такие действия должны были служить сигналом для остальных. Летом 2000 г. одновременно с кампанией по так называемому «равноудалению» олигархов,

<sup>24</sup> Коммерсантъ. 2001. 7 августа. С. 4.

<sup>25</sup> См.: Компания. 2002. № 2; Коммерсантъ Санкт-Петербург. 2002. 9 июля. С. 15.

<sup>26</sup> Известия. 2001. 28 февраля.

происходила также серия арестов московских воров в законе и двух крупных ОПГ в Санкт-Петербурге. Эти группировки (Андрея «Маленького» и Саши «Акулы») имели традиционную структуру (лидеры, бригадиры, бойцы), а также включали официально зарегистрированные частные охранные предприятия. При этом обе ОПГ отличались уголовной направленностью, использованием «устаревших» методов работы с применением грубой силы и участием в противозаконной коммерческой деятельности. Они принадлежали к числу «не перестроившихся» и с изменением государственной политики стали первыми кандидатами на уничтожение.

Государственная политика в отношении частных охранных агентств сводится к ужесточению контроля над соблюдением существующего законодательства и вытеснению с рынка ЧОП, созданных преступными группировками или откровенно нарушающих закон. Важными фильтрами для «чистки» рынка также являются деловые ассоциации и лиги охранных предприятий. Тесное сотрудничество частных охранных агентств с государственной правовой системой по вопросам разрешения имущественных споров и защите прав собственности можно рассматривать как показатель возрастающего значения государственных правовых институтов и относительного снижения роли неформальных институтов. Следующий круг противостояния между МВД и лоббистами интересов частного охранного сектора состоится, вероятно, когда Государственная Дума приступит к обсуждению нового варианта закона о частной охранной деятельности. Чтобы восстановить общественный контроль над применением силы и разрешением споров, государству, тем не менее, не требуется запрещать частные охранные агентства. Достаточно будет четко разделить сферы ответственности и свести деятельность частных предприятий к обеспечению физической и информационной безопасности, оставив арбитражные функции и охрану прав собственности (но необязательно самой собственности) за государством. «Разоружение» хозяйствующих субъектов в сочетании с более эффективной правовой защитой со стороны государства представляет собой очевидный шаг в направлении реконструкции государства. По сути, реконструкция государства и есть ряд преобразований, меняющих статус частных силовых структур: одни подвергаются уголовным преследованиям, другие попадают под более жесткий государственный контроль или даже напрямую включаются в состав государства.

Назначение силовых предпринимателей на государственные должности также вписывается в политику реконструкции государства. Вот наиболее яркие примеры. Летом 1999 г. в правительстве РФ было произведено новое назначение. Как заявил в своем интервью Борис Иванюженков, ему потребовалось четыре дня на то, чтобы принять предложение премьер-министра Сергея Степашина (до этого побывавшего главой МВД, а затем – ФСБ) и стать министром спорта. В милицеских архивах Иванюженков проходит как «Ротан», правая рука Сергея Лалакина, известного, в свою очередь, как «Лучок», лидер *подольской* ОПГ. Родившись в подмосковном Подольске, Иванюженков сделал «двойную» карьеру, добившись звания мастера спорта по борьбе и ведущей роли в местной рэкетирской группировке. По словам Иванюженкова, «Подольск – это единственный город, где никогда не было междоусобиц. Была одна стабильная ситуация»<sup>27</sup>. В остальном *подольские* прошли такой же путь, как и многие другие ОПГ. Они начинали с контроля за местным рынком и мелким бизнесом, а потом перенесли свою предпринимательскую деятельность за пределы провинциального города – в Москву и Московскую область. Способность обеспечивать порядок и щедрая благотворительность принесли свои плоды: Лалакин стал почетным гражданином Подольска, а Иванюженков был в 1997 г. избран в законодательное собрание Московской области. В 1999 г. Иванюженков комментировал свое назначение на министерский пост: «Вызвали, предложили

<sup>27</sup> Павлов Д. Новая власть // Власть. 1999. 31 августа. С. 8.

стать министром. Спросили: «Можешь?» Я говорю: «Вопросов нет. Я хочу, чтобы страна вспомнила, что у нее есть спортсмены»<sup>28</sup>.

Прагматическая ориентация правительства проявилась и в ходе избирательной кампании в декабре 1999 г. В список нового избирательного блока «Единство» (или «Медведь») был включен трижды чемпион мира по греко-римской борьбе Александр Карелин. В партийном списке он значился под вторым номером. Впечатляющий образ 130-килограммового борца появился на всех партийных плакатах. В предвыборной кампании Карелин выступал в двух ипостасях – авторитетного тяжелоатлета и полковника Федеральной налоговой полиции. До этого он был культовой фигурой в новосибирском регионе. Там он был известен не только как один из самых известных борцов в мире, «самый сильный человек на свете», как его часто называли. В начале 1990-х гг. он занялся сбором средств на развитие спорта, собирая пожертвования местных предпринимателей. В 1993 г. Карелин вошел в руководство создаваемой Отари Квантришвили (см. главу 1) политической партии «Спортсмены России», став одним из трех сопредседателей партии спортсменов. Доказательств того, что Карелин был как-либо вовлечен в криминальную деятельность Квантришвили, нет. В своих заявлениях он всячески подчеркивал стремление бороться за здоровый образ жизни без наркотиков. В то же время он вполне понимал, что «спорт – это политика, это большие деньги, а где большие деньги, там и экономика»<sup>29</sup>. После убийства Квантришвили новообразованная партия спортсменов прекратила свое существование. В Новосибирске Карелин открыл благотворительный фонд, названный его именем. Согласно интервью и публикациям в местной прессе, борец стал важным посредником в среде регионального бизнеса, предоставляя предпринимателям неформальную защиту от криминальных элементов в обмен на благотворительные взносы в Фонд Карелина<sup>30</sup>. Будучи членом клуба «Динамо», Карелин формально числился в МВД. В 1997 г. он перешел в Федеральную налоговую полицию и получил звание полковника, а в 1998 г. стал советником Ельцина по спорту, что дало ему доступ в Кремль<sup>31</sup>. Приглашение вступить в партию власти было логичным продолжением этой карьеры. Заслуженный спортсмен и налоговый полицейский (в прошлом – неформальный) стал удачным символом предвыборной кампании.

Для нового правительства политика реконструкции государства – это война на несколько фронтов. Одной из первых мер нового правительства стала дальнейшая налоговая реформа. В течение почти десяти лет российская экономика функционировала в условиях отсутствия единых и стабильных правил налогообложения. В июле-августе 2000 г. вступил в силу новый Налоговый кодекс, определивший основные правила налогообложения и налоговые ставки. После принятия Налогового кодекса и снижения ставок подоходного налога и налога на прибыль до 13% и 23% соответственно правительство рассчитывает сократить размеры теневой экономики и значительно увеличить государственный бюджет. На момент принятия нового Налогового кодекса один из его авторов, заместитель министра финансов Сергей Шаталов выразил надежду, что в результате этой меры прирост бюджетных поступлений составит 40% в течение двух–трех лет<sup>32</sup>. В соответствии с отчетами Министерства по налогам и сборам,

---

<sup>28</sup> Павлов Д. Указ. соч. С. 7.

<sup>29</sup> Интервью с Александром Карелиным // Новосибирские новости. 1994. 22–29 января. С. 16.

<sup>30</sup> Лиза Бричкина. Самый сильный человек Кремля // Профиль. 1998. № 28. С. 76.

<sup>31</sup> Писарев Д., Новиков Д. «Мой общественный вес 130 кг», интервью с Александром Карелиным // Новая Сибирь. 1998. 30 октября. С. 1.

<sup>32</sup> Вечерняя Москва. 2000. 2 июля. С. 2.

налоговые поступления начали увеличиваться уже в 1999 г. после принятия первой части Налогового кодекса, и с тех пор показывают устойчивый рост (см. таблицу 4).

Таблица 4. Объем налоговых поступлений, перечисленных в бюджет Российской Федерации в 1998–2001 г., млрд. руб.

	1998	1999	2000	2001
Консолидированный бюджет	524,8	891,4	1442,5	1955,8
Бюджеты территорий	331,4	527,7	805,0	969,1
Федеральный бюджет	193,5	363,6	637,6	986,7

Источник: официальный интернет-сайт Министерства по налогам и сборам РФ, [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)

Как отмечалось выше, использование силовых и административных ресурсов по усмотрению отдельных фракций государственного аппарата или в интересах частных лиц и групп продолжает оставаться основным проявлением слабости государства. Сюда относится использование специальных полувоенных подразделений для проведения различных рейдов (под предлогом аудита или исполнения неких судебных решений) для оказания давления на крупные компании или их захвата. Парадокс заключается в том, что подобные силовые акции («маски-шоу») часто использовались для реализации политики укрепления государства. Так, летом 2000 г. были проведены аудиторские проверки предприятий в 26 регионах, сопровождавшиеся появлением вооруженных людей масках и камуфляжной форме, в том числе в офисах компаний «Медиа-Мост», «АвтоВАЗ», «Лукойл» и «Сибнефть». Но после визита вооруженных подразделений на ОРТ в декабре 2000 г. и последовавшей за этим критикой действий следственных и налоговых органов генеральный прокурор был вынужден публично осудить подобные акции и пообещать упорядочить применение подобных методов со стороны государства. 11 января 2001 г. генеральный прокурор заявил о принятии постановления, ограничивающего применение вооруженных формирований.

#### *От бандитов к государственнымникам*

Во втором обращении к Законодательному собранию 3 апреля 2001 г. Путин объявил, что распад государства удалось остановить, однако признал, что государство все еще недостаточно эффективно служит интересам законных владельцев собственности и «защищает граждан от произвола рэкетиров, бандитов и взяточников». Президент обозначил ряд структурных мер по повышению эффективности государства, которая определяется «не столько объемом контролируемой им собственности, сколько действенностью политических, правовых и административных механизмов соблюдения общественных интересов в стране». Таким образом, российскому руководству потребовалось десять лет, чтобы прийти к осознанию важности создания экономически эффективной институциональной среды рыночной экономики и пониманию того, какие функции в ней должно выполнять государство.

Это концептуальное достижение, а также политическая воля, направленная на практическую реализацию новой для России модели государства, отличают текущую фазу политики от предшествующей. Смена фаз совпала с изменениями в политическом руководстве, но ее причиной послужили более глубокие процессы, происходившие в экономике в 1990-е гг. Так называемые «государственники» появились на политической арене после жестокого

десятилетия силового предпринимательства, итоги которого во многом определили последующую смену политики. Силловые предприниматели, не подозревая об этом, сделали большую часть грязной подготовительной работы по формированию нового государства. Каждый из них наживался за счет ослабления государства, одновременно способствуя его дальнейшему ослаблению и приватизации. Однако в долгосрочной перспективе действия силовых предпринимателей привели к последствиям, которые ни один из них не предвидел, но которые заставили большинство из них изменить свои способы действия и мышления.

Создавая силовые структуры для вымогательства денег у новых частных предпринимателей, силовые предприниматели при этом были вынуждены выработать ряд правил и принципов, позволявших ограничивать и регулировать насилие. Не имея никаких иных намерений, кроме простого вымогательства, они попали в ситуацию, когда для того, чтобы выжить в жесткой конкурентной борьбе, им пришлось защищать и даже способствовать процветанию своих прежних жертв. Придумав целый ряд мошеннических приемов для присвоения значительных сумм наличных денег, они были вынуждены разработать также и систему гарантий, снижавшую риски и защищавшую транзакции клиентов от недобросовестных партнеров. Первоначально выказывая полное презрение к закону, бухгалтерии и общественному мнению, они впоследствии стали нанимать адвокатов, бухгалтеров и специалистов по связям с общественностью, а позже и государственные милицейские подразделения для защиты своих активов.

Изначально рэкетирские бригады, охранные фирмы и другие неформальные силовые структуры создавались «под» новые коммерческие возможности, появившиеся в результате рыночных реформ. Каждая такая структура стремилась к установлению и поддержанию монопольного контроля либо в пределах некоторой территории (квартала, района, небольшого города и т.п.), либо в определенных сферах бизнеса (от производства алкоголя до торговли энергоресурсами). Возросший риск экономической деятельности вызывал встречное движение: большинство предприятий было вынуждено обзавестись силовыми партнерами. Одни хозяйствующие субъекты попадали под контроль ОПГ, другие покупали силовые ресурсы и связи частных охранных агентств, третьи «работали» с местными администрациями и, соответственно, пользовались услугами органов милиции. В результате образовывались своего рода кластеры, состоявшие из некоторой совокупности хозяйствующих субъектов или «территорий», связанных с теми или иными силовыми («политическими») структурами. Для того, чтобы между этими кластерами происходил стабильный экономический обмен, требовалось создание общего для всех, более или менее безопасного и предсказуемого пространства. На протяжении 1990-х гг. все эти разнородные силовые структуры, или «крыши», от чисто уголовных до тех, которые формально считались государственными, активно взаимодействовали друг с другом для реализации своих экономических проектов и разрешения возникавших проблем или конфликтов. При этом они вырабатывали некоторые общие правила, язык, а также стандартные методы решения проблем, которые в совокупности составили первоначальную неформальную институциональную среду формирующихся рынков. Но уровень стандартизации правил оставался невысоким, а контроль за их соблюдением требовал значительных издержек. Вместе с тем к концу 1990-х гг. произошло усиление так называемых «государственных крыш», консолидировавшихся вокруг региональных властей, в результате чего образовались экономически более эффективные зоны. Дальнейшее экономическое развитие было бы невозможно без стандартизации правил и их применения, т.е. без обеспечения господства формального хозяйственного права над разного рода обычаями и «понятиями», а также без упорядочения отношений между различными властными инстанциями. Прибегая к исторической аналогии, можно сказать, что формирование национального рынка сдерживалось системой «феодалных» перегородок. Соответственно, смысл новой, а по сути, извечной

политики централизации государства состоял в том, чтобы решить две задачи: упорядочить отношения между центром и региональными властями и создать единое правовое пространство. Множество локальных монополий силы или «островков власти» подлежат теперь объединению в одну большую монополию, называемую государством. Но это уже стало задачей не бандитов, а силовых предпринимателей, называющих себя «государственниками», отличие и преимущество которых состоит в легитимности, которую они приобретают по мере решения этой задачи.

## **Новые переводы**

*VR* Предлагается перевод основных частей статьи, посвященной обзору сетевых подходов в экономической социологии. Ее полный перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Профессор Стэнфордского университета Вуди Пауэлл – один из ведущих представителей сетевого подхода в современной экономической социологии. Интервью с ним опубликовано ранее в нашем журнале (см.: [Том 4, № 1, 2002](#)).

### **СЕТИ И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ЖИЗНЬ<sup>1, 2</sup>**

**Уолтер Пауэлл, Лорель Смит-Дор**

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

<...>

#### **Сети в действии**

В данном разделе предлагается критический обзор четырех основных направлений сетевых исследований. Мы начнем с более неформального аспекта сетей – роли социальных связей при поиске работы, мобилизации коллективного действия и передаче информации. Затем мы перейдем к анализу более разработанного и формального направления, посвященного сетям и власти. После этого мы рассмотрим обратную эволюцию [de-evolution] крупной централизованной вертикально интегрированной фирмы и ее распадение на сложные сети соглашений. Наконец, мы обратимся к исследованиям сетей производства, в которых указывается на все возрастающую роль пространственно децентрализованного совместного производства в развитии новых производственных процессов и коммерциализации новых продуктов. Основное внимание будет уделено исследованиям, демонстрирующим ключевую роль сетей в хозяйственной жизни и предлагающим способы, какими эти разрозненные направления исследований могут обогатить друг друга.

*Сети, обеспечивающие доступ и открывающие возможности*  
[networks of access and opportunity]

Многие работы построены на послышке о том, что структуры социальных отношений формируют поток информации и возможности, открывающиеся на определенном рабочем месте. В таблице 1 приводятся сводные результаты анализа этой литературы. Мы утверждаем, что доступ к информации обеспечивается посредством сетей и эти сети

---

<sup>1</sup> Переведено по: Smelser, Neil J., and Richard Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 367–402.

<sup>2</sup> Мы благодарим Нила Смелсера [Neil Smelser], Ричарда Сведберга [Richard Swedberg], Чарльза Перроу [Charles Perrow] и Марка Шнайберга [Mark Schneiberg] за комментарии по поводу более ранних версий данной работы. Мы также выражаем нашу признательность Марку Якобсу [Mark Jakobs] за помощь в редактировании и Мэри Уильямс [Mary Williams] за неоценимую помощь, которую она оказала при подготовке рукописи.

оказывают серьезное влияние на перспективы занятости, мобилизацию ресурсов, распространение идей и стратегий.

Таблица 1. Сети, обеспечивающие доступ и открывающие возможности

	Примеры исследований	Предмет исследований	Основные понятия
Занятость	Granovetter 1973, 1974; Montgomery 1991, 1992; Massey 1988; Light, Bhachu, and Karageorgis 1993	Миграция в поисках работы	Сила слабых связей
Мобилизация	Boissevain 1974; Rogers and Larsen 1984; von Hippel 1988; Schrader 1991	Доступ к капиталу и информации	Брокерские отношения [brokerage], продажа
Распространение	DiMaggio and Powell 1983; Baron et al. 1986	Распространение организационных практик среди членов данного поля	Легитимация, институционализация

*Занятость.* Начнем с краткого обзора исследований в сфере поиска работы. Более подробно эти вопросы рассматриваются в других главах данного сборника: К. и Ч. Тилли (глава 12) анализируют сети и рынки труда; И. Лайт и С. Караджорджис (глава 26) исследуют сети и этническую экономику; Александро Портес (глава 17) рассматривает сети в неформальной экономике. Поиск работы – это процесс поиска пары [mating proces], в ходе которого должна произойти стыковка тех, кто ищет работу, с работодателями, ищущими работников. Однако немногие работодатели, ищущие работников, или работники, ищущие работу, ведут широкий поиск. На самом деле встречаться с каждым кандидатом или просматривать каждое объявление в соответствующей рубрике было бы крайне неэффективной тратой времени. Как правило, работодатель и человек, ищущий работу, встречаются, уже кое-что зная друг о друге. Значительная часть наймов происходит в результате явления, которое Грановеттер удачно назвал «силой слабых связей» [Granovetter 1973, 1974]. Он утверждает, что люди с гораздо большей вероятностью узнают об открывшейся вакансии через какую-то свою «слабую связь» (через знакомого, который вращается в других кругах – это может быть, например, сокурсник), чем через «сильную связь» (близкий друг, который общается с теми же людьми, что и ты сам). Близкие друзья имеют доступ к тем же контактам и информации, что и ты сам. В результате информация, которую они могут предложить, сводится к уже известным данным, в то время как дальние знакомые выводят нас на новые контакты. Сети важны не только для высококвалифицированных специалистов и управленцев. Проведенные исследования позволяют предположить, что сети облегчают поиск работы также в среде «синих воротничков» [Wial 1988] и землячествах мигрантов [Light et al. 1993]. Однако на разных рынках функции сетей различаются. Понять, как эти различия в сетевых структурах связаны с результатами работы рынка труда, является одной из наиболее важных задач, стоящих ныне и перед социологией, и перед экономической теорией [Montgomery 1991, 1992; Granovetter 1986].

Сети выполняют важную роль установления соответствия между спросом и предложением; в ходе личной коммуникации передается информация, не циркулирующая по публичным каналам. Более того, есть данные, свидетельствующие о том, что работа, найденная через сети, – более высокого качества в том смысле, что она выше оплачивается; кроме того, с большой вероятностью это будет вновь созданное место, на которое нет других

претендентов [Granovetter 1974: 14–16]. В центре идущей ныне дискуссии – вопрос о том, передается ли информация о работе через сетевые контакты, или же «слабые связи» отражают механизмы более высокого уровня [Lin 1982]. Дж. Монтгомери обнаружил, что состав сети [network composition] является важным фактором, определяющим успешность рынка труда, однако задействование слабой связи не обязательно приводит к более высокому уровню оплаты [Montgomery 1992]. Эти результаты следует рассматривать в более широком контексте. К.Кэмпбелл и др. [Campbell et al. 1986] утверждают, что сети – это ресурсы и, подобно многим другим ресурсам, распределены в обществе неравномерно. Исследование дружеских сетей и сетей общения [discussion networks] неизменно дает одни и те же результаты: чем более образован человек, тем шире его/ее сеть и тем с большей вероятностью он/она включает в свой круг общения [network] дальних знакомых, т.е. «слабые связи» [Fischer 1982; Marsden 1987; Burt 1990]. Менее образованные индивиды с большей вероятностью ограничивают своей круг общения родственниками и «сильными связями» [Burt 1990]. У индивидов с высоким социально-экономическим статусом больше возможностей (и на работе, и в социальном окружении) устанавливать слабые связи с теми, кто занимает влиятельные позиции. Люди с более низким социоэкономическим статусом, с более плотными социальными сетями имеют меньше таких возможностей, и, следовательно, их доступ к разного рода ресурсам более ограничен.

Различия в составе сети [network composition] не означают, что для одних индивидов сети более важны, чем для других. Есть немало свидетельств того, что знающие люди [street smarts] встречаются повсюду – добрая половина всех наймов совершается при помощи личных рекомендаций [personal referrals] [обзор более ранних исследований см. в: Montgomery 1992; Granovetter 1986]. Наиболее важной идеей в исследованиях сетей является то, что ресурсы, доступные через контакты, различны и что качество и количество контактов заметно возрастает по мере повышения уровня образования. Сети облегчают доступ к целому ряду сфер – идет ли речь о рабочем месте для «синего воротничка», найденном через близкого друга, или о позиции управленца, на которую вывел знакомый по бизнес-школе<sup>3</sup>. У индивида с хорошо развитыми слабыми связями несомненно более широкие возможности выбора.

Тип доступа к сети [network access] зависит также и от размера компании [Granovetter 1974, 1986]. В малых фирмах весьма велика вероятность того, что новый работник уже встречался с сотрудниками фирмы и, может быть, даже лично знаком с работодателем. Более крупные компании чаще обращаются к налаженным рекрутинговым каналам – сетям выпускников или университетским отделам по трудоустройству. В крупных фирмах рекрутирование посредством прямых личных связей менее распространено, однако новый персонал отбирается на основе целого ряда критериев, призванных обеспечить преемственность с предыдущими случаями найма [DiMaggio and Powell 1983]. Существующие организационные стратегии [policies] и практики подкрепляются системой набора работников из числа выпускников одних и тех же школ или университетов и ориентацией на одни и те же критерии отбора. В результате, и сильные, и слабые связи могут вести к одному результату: новые работники, попавшие в фирму при помощи сетевых связей, получают доступ к неформальным отношениям на рабочем месте. Тем самым значительно упрощается процесс обучения и вхождения в работу. Хороший доступ для друзей и/или людей со сходным образованием не только делает течение работы более гладким, но способствует долговременному выживанию и успеху. Грановеттер утверждает, что на рабочих местах,

---

<sup>3</sup> Есть данные, свидетельствующие о том, что нормы подходящего поведения различны при рекомендации в случае сильных и слабых связей. В работе Пауэлла приводится пример о редакторе, получившем рукопись от молодого автора из Гарварда: текст пришел без соответствующей рекомендации. Вместо того, чтобы обратиться за рекомендацией к более известному исследователю, автор действовал через своего молодого коллегу, лично знакомого с редактором. «Это не принято», – пробормотал редактор [Powell 1985].

заполненных через сетевые связи, текучесть кадров оказывается меньше [Granovetter 1986]. М. Долтон подчеркивает момент более политического характера: значительную часть наймов и последующих карьерных продвижений следует рассматривать как попытку вышестоящих лиц окружить себя своими потенциальными сторонниками [Dalton 1986]. Дж. Розенбаум показал, что первые несколько лет на рабочем месте играют решающую роль для карьеры индивида в долгосрочной перспективе [Rosenbaum 1984]. Работа, найденная через сетевые связи, может скорее обеспечить более быстрый карьерный рост. Розенбаум демонстрирует, как в силу раннего успеха люди оказываются значительно более заметными, что в свою очередь дает больше возможностей и выдвигает более высокие требования.

Для многих профессий сети играют решающую роль в процессе занятости. Кроме того, однажды возникнув, сети начинают воспроизводить себя двояким образом: с одной стороны, люди, нанятые при помощи сетей, могут характеризоваться более высокими темпами мобильности внутри организации; с другой стороны, при найме новых сотрудников люди склонны нанимать тех, кто похож на них самих. Очевидно, что эти процессы избирательны и носят частный характер. Одних людей берут без малейших сомнений, в то время как другие, нанимаемые через более формальные каналы, могут подвергаться мягким формам дискриминации. В своем исследовании сетей фирмы, работающей в области рекламы, Х. Ибарра обнаружила, что доступ женщин к основным неформальным сетям компании ограничен [Ibarra 1992]. Женщины, имеющие те же навыки и занимающие те же позиции, что и мужчины, были исключены из неформальных связей, позволявшим мужчинам заключать альянсы и заручаться поддержкой более высокого уровня. Но даже те, кто находится в невыгодном положении, могут использовать сети для того, чтобы получить возможности, не доступные на открытом рынке. Множество работ по иммиграции дают яркие примеры того, как сети порождают ресурсы, даже в случае людей, обделенных физическим капиталом.

Новые иммигранты получают совершенно другие типы работ, нежели дипломированные специалисты, управленцы и «синие воротнички». Тем не менее, было выявлено, что сети играют важную роль и для иммигрантов, а также их предпринимательской деятельности [Massey 1988; Light et al. 1993]. Кроме того, сети мигрантов интересны с содержательной точки зрения и важны теоретически. В концептуальном отношении сети связывают два фактора иммиграции: с одной стороны, выбор, осуществляемый иммигрантами на индивидуальном (микро-) уровне, и с другой стороны, – экономические и политические воздействия на региональном (макро-) уровне. Процессы сетевой миграции простираются через континенты и десятилетия; это «межличностные связи, объединяющие мигрантов, бывших мигрантов и немигрантов узами родства, дружбы и принадлежности к одному сообществу» [Massey 1988: 36]. Решение о миграции, ее конечном пункте, а также о том, что делать на новом месте, в значительной степени определяется этническими, родственными и дружескими сетями людей [Morawska 1990]. Сформировавшись, сети создают самоподдерживающиеся миграционные потоки – движения, все более независимые от условий, которые дали первоначальный толчок миграции.

Существует по крайней мере четыре способа влияния сетей на процессы иммиграции и занятости. Когда сеть достигает определенного уровня плотности, возникающая в результате поддерживающая структура [support structure] становится мощным стимулом для последующей иммиграции. Таким образом, сети не только играют важную роль при принятии решения о иммиграции. Когда сообщества новых и прибывших ранее мигрантов прочно закрепляются, образованные ими сети становятся мощным фактором, способствующим еще более высокому уровню мобильности [Boyd 1989]. Второй момент касается роли сетей мигрантов в процессе диверсификации рисков. Д.Мэсси утверждает, что диверсифицированное местоположение домохозяйства способствует снижению рисков, особенно в случае семей в странах третьего мира, живущих в экономически нестабильных обстоятельствах [Massey 1988]. Наличие сетей позволяет семьям мигрантов с выгодой для себя провести время за границей и переждать плохие времена дома.

В случае интенсивной миграции сеть изменяет локальное сообщество, создавая и расширяя возможности в сфере занятости для новых, а также потенциальных мигрантов. Третий способ формирования занятости при помощи сетей заключается в процессах цепной миграции [chain migration] [подробнее см. главы 12 и 26 данной хрестоматии]. Стороннему наблюдателю кажется странным, что этнические группы с относительно малой долей в численности всего населения столь часто концентрируются в определенных профессиональных нишах (например: корейцы в овощных лавках, пакистанцы на бензоколонках, греки в ресторанном бизнесе, индийцы в отелях). Подобная избирательность является результатом успешного функционирования сетей цепной миграции. Наконец, в сообществах новых иммигрантов значительная часть предпринимательской деятельности поддерживается посредством сетевых связей, принимая форму взаимопомощи, ассоциаций взаимного кредита [revolving credit associations] и содействия при ведении дел с формальными бюрократическими организациями – например, с судом [Light et al. 1993].

Несомненно, сети играют важную роль и для процессов миграции, и для поиска работы в сфере «беловоротничковых» профессий. Однако необходимо лучше понять связь между различными типами сетевых структур и результатами функционирования рынка труда. Помимо этого должно быть установлено равновесие между спросом и предложением. Работодатели сильно мотивированы не брать на работу совершенно незнакомых людей, предпочитая зависимых работников, которых кто-то порекомендовал. Одним из способов обеспечения надежности новых работников является их найм через сети, доказавшие свою надежность в прошлом. В работах по иммиграции показывается также, что сети суть многоцелевые ресурсы. В этническом сообществе предоставление занятости – это только один «плюс». Контакты, например, обеспечивают доступ к капиталу, к новостям о перспективном размещении бизнеса или к самой свежей информации о поведении потребителей [Portes et al. 1989]. Обратимся теперь к анализу этого более общего процесса мобилизации ресурсов.

*Мобилизация.* Получение работы – это лишь первый шаг в карьере. Способность удержаться на этой работе и продвинуться по карьерной лестнице в значительной степени зависят от умения обеспечить поддержку своим идеям. Очевидно, что важную роль здесь играет доступ к ресурсам – информационным или финансовым. Однако не все в равной степени заинтересованы в том, чтобы поддерживать отношения с нужными людьми и оборачивать знакомства себе на пользу – не у всех есть и такой талант. Для мобилизации необходимых ресурсов важны два момента. Во-первых, при прочих равных условиях, индивид, с узкими и взаимопересекающимися (и, следовательно, сводимыми) связями находится в менее выгодном положении по сравнению с индивидом с широкими непересекающимися связями. Разнообразие связей [diverse ties] обеспечивает готовый доступ к информации о возможностях и угрозах. Способность влиться в обширные потоки информации облегчает получение поддержки для своих действий и блокировку противников.

Широта связей – лишь часть задачи; не менее важен доступ к людям, занимающим стратегически значимые позиции и выполняющим роли посредников [brokers] [Boissevain 1974]. Слабые связи выводят индивидов на информацию, которую они едва ли получили бы в пределах своей непосредственной сети. А посредники соединяют между собой различные социальные миры, связывают сети и делают возможными новые комбинации ресурсов. Например, в молодой отрасли биотехнологий главную роль в процессе стыковки академических талантов и финансовых ресурсов сыграли венчурные капиталисты. В сфере высоких технологий ведущую роль в установлении соответствия [matching] между исследовательскими навыками и денежными вливаниями, а также обеспечении консультаций по вопросам менеджмента и права сыграли венчурный капитал и юридические фирмы [Rogers and Larsen 1984; Powell 1993; Saxenian 1994]. За определенную плату посредники объединяют сети, которые по отдельности характеризуются ограниченными возможностями для установления контактов.

Интересное направление исследований связано с торговлей информацией между сотрудниками конкурирующих фирм. Конечно, с узко экономической точки зрения подобные трансферты предполагают утечку ключевой информации и препятствуют присвоению фирмами прибыли от инноваций [Mansfield 1985]. Однако собрано уже достаточно данных, свидетельствующих о том, что подобная торговля ноу-хау очень широко распространена [Katz and Tushman 1981; Rogers 1982; Allen 1984; von Hippel 1988; Carter 1989; Schrader 1991]. В результате экономисты располагают весьма проработанными эвристичными объяснениями того, почему участие в неформальных сетях передачи информации способствует экономическому преуспеванию фирмы. В своих исследованиях сталелитейной [specialty steel] промышленности Э. фон Хиппель и Ш. Шрадер обнаружили, что по профессиональным сетям свободно передается ценная информация [von Hippel 1988; Schader 1991]. По данным Шрадера, 61% из 294 респондентов считают своих коллег в других фирмах важным или очень важным источником информации [Schrader 1991: 154–155]. К менеджерам и инженерам среднего звена (которые составляют 19% его выборки) в прошлом году конкуренты обращались за информацией десять и более раз. Фон Хиппель высказывает предположение, что информация, имеющая положительные суммарные последствия (например, предложения по поводу контроля загрязнения окружающей среды, трудосберегающих технологий или содержания оборудования), должны продаваться без ограничений, в то время как информацию, связанную с монопольной властью (например, принципиальные достижения в улучшении качества продукта), следует охранять самым тщательным образом [von Hippel 1988].

Однако и Шрадер, и фон Хиппель сосредоточены на роли фирмы и недооценивают влияние профессиональной репутации или сетей отдельного инженера. Они подчеркивают, что решение о продаже информации следует принимать, руководствуясь преимущественно экономическими соображениями по поводу ценности данной информации для фирмы и что эти расчеты должны быть сильнее уз дружбы. Однако данные, полученных этими авторами, показывают, что среди специалистов [professionals] распространена реципрокность, и они весьма самозабвенно отдаются этим отношениям. Их волнует уровень партнеров по торговле, их собственная экспертная позиция, статус их фирмы. Кроме того, реципрокность остается в рамках двусторонних отношений; действуют мощные нормы, не позволяющие передавать информацию третьей стороне – вместе этого ее просто отсылают к первоначальному источнику информации [Schrader 1991: 156]. Торговля знанием на мелких металлургических заводах подобна той, что наблюдал Пауэлл в своем исследовании деятельности редакторов в сфере академического книгоиздания [Powell 1985]. Профессиональные связи простираются значительно дальше фигуры нынешнего работодателя, причем эти контакты – не просто ценный источник информации. При условии эффективной мобилизации внешние связи могут играть решающую роль для успеха индивида и его/ее карьерного продвижения внутри фирмы. Если говорить более категорично, то перспективы карьерного роста специалиста внутри фирмы в значительной степени зависят от плотности и качества его/ее внешних связей.

Способность мобилизовать финансовую поддержку, получить доступ к самой свежей информации и разрешить нависающие проблемы – все это причины, объясняющие, почему индивиды полагаются на связи [affiliations], выходящие за пределы их непосредственной работы. Однако все это в высшей степени утилитарные соображения: внутрифирменные связи [linkages] также играют чрезвычайно важную роль в распространении знания о подходящих способах организации и последующей легитимации и институционализации этих практик. Перейдем теперь к анализу этих соображений более нормативного характера.

*Распространение [diffusion].* Сети коммуникации играют решающую роль в распространении моделей деловых практик и структур. Однако передача знания, подобно распространению увлечений или моды, – это комплексный процесс, включающий

множество взаимопересекающихся и при этом аналитически различных каналов коммуникации. Мы остановимся на трех каналах передачи идей и стратегий [policies] от одной организации к другой<sup>4</sup>. Как и в случае передачи информации между специалистами, значительная часть знаний передается по профессиональным сетям. В последние годы профессиональные и торговые ассоциации начали активно распространять стандарты подобного профессионального поведения, в результате чего эти связи стали более мощными и более формализованными. Университеты, институты профессиональной подготовки, профессиональные журналы, деловая пресса – все они стремятся сообщить информацию о лучших практиках. Следовательно, первая основная сеть коммуникации сформирована профессиональными или торговыми сетями. Второй канал коммуникации представлен моделью межорганизационных отношений, в которых участвует данная организация (это могут быть отношения с поставщиками, основным клиентами, сотрудниками соответствующих регулятивных органов и т.д.) [Meyer and Scott 1992; DiMaggio and Powell 1983]. Такая межорганизационная сеть является жизненно важным источником новостей об административных и технологических инновациях. Поведение организаций также в значительной степени складывается под влиянием деятельности других организаций, воспринимаемых как образец для подражания. Фирмы не только укоренены в запутанной сети отношений с другими организациями, но и наблюдают за их действиями (особенно это касается организаций, наиболее заметных или наиболее престижных в данной области). Те, кто первыми усваивают новые практики, имеют больше шансов оказаться в месте пересечения множества сетей и получить доступ к различным источникам информации, что позволяет им скорее уловить новые идеи и критически оценить их достоинства. Вся эта информация, приносимая профессиональными, ресурсными и статусными сетями, определяет, какие типы поведения уместны, и устанавливает стандарты, которым стремятся соответствовать.

Внешние источники информации и их легитимность играют решающую роль для организаций, результаты деятельности которых трудно измерить, но при этом мы должны доверять в отношении правильности ее методов и структур. Больницы, банки, школы, юридические фирмы – средний потребитель едва ли сможет сходу оценить качество услуг всех этих организаций, однако он/она может попытаться использовать политику [policies] организации как свидетельство качества ее работы. Сетевые связи способствуют распространению стратегий [policies] и практик среди членов того или иного поля. Как предполагают Димаджио и Пауэлл, обучение в значительной степени происходит в процессе подражания, а мимикрия является эффективным способом сэкономить на издержках, сопряженных с поиском [DiMaggio and Powell 1983]. Распространению стандартных решений организационных проблем способствуют также перемещение ключевых сотрудников из одной организации в другую и наличие профессиональных ассоциаций. Исследования показывают, что политика управления человеческими ресурсами [Baron et al. 1986], процедуры продвижения персонала и оценивания его работы [Tolbert 1988], а также методы финансовой отчетности в юридических фирмах [Mezias 1990] распространяются именно при помощи плотных межорганизационных сетей.

Два аспекта данного процесса распространения заслуживают особого внимания. С точки зрения эффективности, принятые большинством стандарты – фактор, несомненно, положительный. В своей работе о распространении новых технологий Б. Артур характеризует этот процесс [Arthur 1990]. Чем больше акторов следуют данным стандартам, тем более они им выгодны и тем больше стимулов их принятия другими участниками. Однако подобные одинаковые для всех процедуры могут привести к тому, что называется «замыканием» [lock in]. Изменение установившихся правил или технологического стандарта,

---

<sup>4</sup> В данном разделе мы рассматриваем работы, написанные в рамках нового институционализма. Обзор данного направления исследований, включающий все последние работы, см: [Powell and DiMaggio 1991].

принятого во всей отрасли, сопряжено с чрезвычайно высокими издержками. Таким образом, сети могут ускорить распространение новых идей, однако когда эти новые идеи усвоены, внедрены и приспособлены под свои нужды, последующие изменения могут быть весьма затруднительны в силу взаимозависимости между членами данных сетей.

### *Сети власти и влияния*

Во многих недавних работах, использующих формальные аналитические инструменты сетевого анализа, предпринимается попытка объяснить властные позиции хозяйственных акторов [Mintz and Schwartz 1985; Burt 1992; Mizruchi 1992]. В самом деле, неугасающий интерес к вопросам власти является одним из ключевых расхождений между социологами и экономистами, изучающими организации. Например, О. Уильямсон утверждает, что «главная проблема понятия власти заключается в том, что с его помощью пытаются объяснить буквально все» [Williamson 1985: 238]. Далее он продолжает: «Авторы, активно использующие понятие власти, пока не показали, что серьезные организационные инновации – те, что в будущем предполагают существенную экономию транзакционных издержек, – регулярно проваливаются под влиянием ранее сформировавшихся интересов» [Williamson 1985: 124–25]. И хотя рядового читателя деловой прессы подобный оптимизм может несколько озадачить, Уильямсон предполагает, что «есть множество данных, свидетельствующих об обратном».

Проблема состоит в том, что власть, как много лет назад посетовал Дж. Марч, – ускользающее понятие [March 1966]. Однако одно из преимуществ сетевого анализа заключается в признании того, что власть «неотъемлемо ситуативна и, следовательно, динамична и потенциально нестабильна» [Кноке 1990: 2]. Власть определяется в нем как формальный авторитет [authority], неформальное влияние [informal influence] и открытое доминирование [overt domination]. Подкрепленная авторитетом власть предполагает издание приказов или инструкций с ожиданием их беспрекословного выполнения [Wrong 1979: 35]. При этом подчинение обусловлено самим источником приказа, а не его специфическим содержанием. Влияние предполагает передачу от одного человека к другому информации, которая меняет действия последнего: его действия были бы иными, не поступи к нему данная информация [Gansson 1968: 60]. Наконец, доминирование влечет за собой контроль одним индивидом поведения другого индивида, при этом первый может предлагать вознаграждение (или, напротив, ограничивать его) или определять наказание за неисполнение. Сетевой анализ может охватить все три типа власти. Независимо от того, используется ли ресурс легитимности, информации или силы, логика сетевого анализа гласит, что власть определяется структурной позицией. В таблице 2 все эти взгляды сведены вместе.

Таблица 2. Три сетевых подхода к исследованию власти в организациях

	Примеры исследований	Предмет исследований	Основные понятия
Социальный обмен	Emerson 1982; Cook et al. 1983	Поведение индивидов, изученное в ходе лабораторных экспериментов в целях анализа организационной динамики	Власть – это позиция в сети, в структуре относительных возможностей обмена
Ресурсная зависимость	Pfeffer and Salancik 1978; Burt 1982, 1983, 1992	Межорганизационные отношения, переплетенные директораты	Ресурсы означают власть, недостаток ресурсов означает зависимость
Социальный класс	Mintz and Schwartz 1985;	Переплетенные директораты, политическая деятельность	Сплоченная элита удерживает непропорционально большой обмен властью в обществе

	Useem 1984; J.Scott 1991	корпораций	объем власти в обществе
--	-----------------------------	------------	-------------------------

Сетевые подходы к анализу власти построены на посылке о том, что люди приходят и уходят, а распределение власти между позициями зачастую остается неизменным. С этой точки зрения, основными единицами в системе власти являются не индивиды как таковые, а их статусы, а также отношения и связи между их позициями [Nadel 1957; Blau 1964; Emerson 1972; Knoke 1990]. Исследователи сетей используют понятия расположения [location], или узла [nodes], и отношений между ними – называя их связями [ties], соединениями [connections] или контактами [links] – и утверждают, что модель взаимоотношений формирует поведение индивида, занимающего данное положение, и влияет на поведение других индивидов [Marsden and Friedkin 1993]. Словом, как говорит Д. Ноук, «власть позиции – ее способность оказывать преднамеренное воздействие на установки и поведение других акторов – вырастает из ее места в сетях, где ценная информация и дефицитные ресурсы передаются от одного актора другому» [Knoke 1990: 9].

Одно из преимуществ сетевого подхода к власти состоит в том, что отношения анализируются на нескольких уровнях, от уровня индивидов до уровня организации и целой нации. Для изучения власти в хозяйственных отношениях сети использовались в качестве инструмента в лабораторных экспериментах, в анализе межорганизационных связей и, чаще всего, для фиксирования связей переплетенного директората. Исследователи социального обмена, изучающие сетевую динамику, активно проводили эксперименты на уровне отдельных индивидов [см., например: Cook et al. 1983; Molm 1990]. К. Кук и Р. Эмерсон применили основные принципы функционирования сетей, выявленные в результате лабораторных экспериментов с индивидами, для анализа сложных организаций. Они исходили из того, что единицы анализа взаимозаменяемы, а ключевой вопрос заключается в исследовании динамики власти между различными позициями [Cook and Emerson 1984].

Сетевые подходы к исследованию власти в организациях построены на посылке о том, что структуры межорганизационных отношений вторичны по отношению к пониманию действий организаций. Есть множество работ, в которых показывается, как расположение той или иной фирмы [organization's location] внутри межорганизационной сети может объяснить ее стратегию и структуру. Более того, важны не только прямые отношения между организациями; на индивидуальные и корпоративные действия оказывают влияние как прямые, так и косвенные связи. Межорганизационные сети принимают множество форм: они могут быть централизованы и, подобно бюрократической структуре, выстроены иерархическим образом, подчиняясь доминирующей организации [см. Mintz and Schwartz 1985]; могут быть сегментированы по нескольким более или менее иерархизированным кластерам [см. Roy and Bonacich 1988]; или же лишены организации и даже вовсе фрагментарны – как это происходит в отраслях с высоким уровнем конкуренции. Разнообразие этих структур важно как для возможностей выживания отдельных организаций, так и для объяснения моделей организационного поведения.

По определению сеть образована некоторым набором отношений, или связей, между акторами (будь то индивиды или организации). Связь между акторами характеризуется содержанием (тип отношений) и формой (сила отношений). В содержание связей могут входить потоки информации или ресурсов, помощь советом или дружеское участие, наличие общего персонала или членов в советах директоров; поистине любой тип социальных отношений можно представить как связь. Таким образом, организации, как правило, укоренены в нескольких, зачастую взаимопересекающихся сетях – сетях обмена ресурсами,

сетях информации, сетях переплетенного директората и т.д.<sup>5</sup> В зависимости от того, насколько организация находится в центре анализа, исследователи сетей говорят либо о некоторой совокупности отношений между организацией и теми, с кем она связана («эгоцентричная сеть» организации), либо о ее позиции в более крупной сетевой системе, часто описываемой с точки зрения степени ее расположения относительно центра или значимости<sup>6</sup>. Категория центральности [centrality] описывает ту степень, в какой тот или иной актор связан со многими другими акторами данной системы, и (в некоторых версиях) степень, в какой эти другие акторы, в свою очередь, сами связаны со многими другими [см. Vonacich 1987]. Другой способ описания сетевой позиции основан на использовании понятий автономии и ограничений [Cook et al. 1993]. Структурная автономия – это способность осуществлять свои действия, не наталкиваясь на ограничения со стороны других. Фирмы, работающие в отраслях с высокой концентрацией (с ограниченной внутриотраслевой конкуренцией) характеризуются высокой степенью структурной автономии, в то время как их покупатели и поставщики конкурируют между собой, и тем самым со стороны внешних акторов накладываются не столь существенные ограничения [Burt 1982, 1992].

Большая часть исследований, посвященных межорганизационным сетям, построены на двух методологических направлениях, методы которых схожи между собой, а задачи – несколько различаются. В одном из них – основанном на теории ресурсной зависимости [resource dependence] – ведущими акторами являются организации, индивиды же действуют как их агенты. В другом же направлении, образованном теориями социального класса, основными акторами являются индивиды, а организации – лишь инструмент в их руках [анализ этих двух направлений см. в: Palmer 1983; Pfeffer 1987]. Основная линия аргументации в русле теории ресурсной зависимости такова: организации функционируют в непредсказуемой, постоянно меняющейся среде; следовательно, в силу того, что большей части организаций необходимы ресурсы помимо тех, что они могут произвести своими внутренними силами, принципиальной задачей является снижение неопределенности. Джеффри Пфеффер и Джеральд Салансик, формулируя основные принципы этого подхода, утверждают, что организации стремятся наладить стабильный поток ресурсов, поступающих от других организаций, чтобы тем самым избежать зависимости и ограничить поле неопределенности [Pfeffer and Salansik 1978].

Направление, построенное на теории социального класса, берет за основу аргументацию Ч. Миллса о том, что социальные, политические и экономические связи между элитными группами приводят к созданию сплоченной властной элиты [Mills 1956]. Плотные сети, связывающие руководителей корпораций, ключевые фигуры в сфере политики и элитные социальные группы (от кантри-клубов до частных университетов) способствуют закреплению господства интересов высшего класса. Более того, межорганизационные сети,

---

<sup>5</sup> Важно не забывать о содержании сетевых связей. Хотя многие сетевые связи характеризуются сложной по составу структурой (т.е. связи имеют множество содержательных аспектов), это происходит не всегда, и организация, занимающая центральное место в сети обмена информацией, может оказаться на периферии в сети обмена ресурсами (например, в торговой ассоциации). Следовательно, позиция в сети (например, расположение относительно ее центра [degree of centrality]) имеет смысл только в контексте других связей, образующих данную сеть. Основанная на обмене власть торговой ассоциации над своими членами не велика, что ограничивает ее способность навязывать им те или иные действия. Однако в качестве информационного посредника она может сыграть решающую роль для мобилизации коллективного действия – иными словами, она может склонять к каким-то действиям, но не может заставить их делать.

<sup>6</sup> В работах Р. Бёрта и П. Марсдена приводятся полезные обзоры вопросов развития сетевых моделей, сбора сетевых данных и совершенствования сетевых измерений [Burt 1980; Marsden 1990].

сформировавшиеся на пересечении различных элит, – это средство, способствующее сплочению высшего класса и обеспечению его контроля за основными социальными институтами [Useem 1984].

По ряду причин, в том числе в силу легкости получения доступа к данным и по соображениям, связанным с публичной политикой, один тип сетей привлек особенное внимание и сторонников теории ресурсной зависимости, и исследователей социального класса. Речь идет о «сетях переплетенного директората» [interlocking directorate network], сложившихся в результате того, что одни и те же люди входят одновременно в несколько советов директоров. Хотя последователи этих двух направлений руководствуются несколько различными теоретическими соображениями, в используемых ими методах и полученных результатах много общего. Мы отнюдь не намереваемся обрисовывать все эти методологические дискуссии или эмпирические исследования, тем более, что эта работа уже прекрасно выполнена [см. Davis and Powell 1992; Mizruchi and Galaskiewicz 1993]. Вместо этого мы попытаемся очертить основные способы, которые, как показывают исследования, позволяют межорганизационным сетям влиять на поведение корпораций.

*Централизованность сети и власть* [network centrality and power]. Вслед за более ранними исследованиями малых групп [Bavelas 1948; Leavitt 1951] сетевые исследования неоднократно демонстрировали наличие корреляции между централизованностью межорганизационных сетей и властью в них. Исследования переплетенного директората показывают, что в сфере бизнеса лучше всего связаны между собой нью-йоркские банки – принимаемые в них решения по поводу инвестирования влияют на направление движения всей экономики [Mintz and Schwartz 1985]. Крупные промышленные фирмы (такие, как AT&T, «Дженерал Электрик», IBM) также широко раскидывают свои переплетающиеся сети [interlock nets], что позволяет им лучше собирать информацию о среде, в которой они работают [Davis 1991]. Авторы, исследующие политику различных сообществ, обнаружили (и это неудивительно), что близость к центру сети тесно связана с их возможностями оказывать влияние на дела в рамках сообщества и за его пределами [Galaskiewicz 1979; Ratcliff et al. 1979; Useem 1984]. Интереснее другое: например, Джозеф Галаскевич утверждает, влияние организаций определяется не «объемом активов, которыми они владеют, а ресурсами, которые акторы мобилизуют через свои существующие социальные отношения» [Galaskiewicz 1979: 151]. А в своих исследованиях государственной политики Э. Лауманн и Д. Ноук обнаружили, что возможности организации оказывать влияние на сферы здравоохранения и энергетики определяются тем, насколько заметное место она занимает в межорганизационных сетях коммуникации [Laumann et al. 1987; Knoke 1990].

*Положение в сети, организационная структура и стратегия.* Дональд Палмер и его коллеги проанализировали, каким образом положение в сети связано с основными изменениями организационной структуры [Palmer et al. 1987; Palmer et al. 1993]. В их работе 1987 г. показывается, что вероятность формирования многодивизионной структуры выше в фирмах, управляемых группой менеджеров, нежели в фирмах, принадлежащих или контролируемых семейными кланами или банками. В более позднем исследовании 1993 г. эти авторы отмечают, что компании скорее перейдут к многодивизионной форме в случае, если они связаны с другими фирмами, уже использующими данный тип организации. А Джеральд Дэвис обнаружил, что фирмы скорее пойдут на такого рода «прививки» в качестве защиты от захвата, когда их собственные директора одновременно управляют фирмами, уже принявшими эти стратегии [Davis 1991]. Аналогичные процессы распространения сетевых

связей лежат в основе таких корпоративных практик, как гринмейл [greenmail]<sup>7</sup> [Kosnik 1987, 1990] или «золотые парашюты» [golden parachutes]<sup>8</sup> [Wade et al. 1990].

*Положение в сети и неэкономическая деятельность.* Много исследований посвящено анализу благотворительной деятельности корпораций, а также более общим вопросам вовлеченности корпораций в политику. Галаскевич и его соавторы показали, что положение компании в рамках местной городской сети оказывает существенное влияние на то, как вообще эта компания воспринимает некоммерческие организации и сколько она готова заниматься благотворительностью [Galaskiewicz 1985a, 1985b; Galaskiewicz and Wasserman 1989; Galaskiewicz and Burt 1991]. Есть много работ, в которых демонстрируется влияние положения корпорации в сети на ее политическую деятельность, которая, как правило, измеряется поддержкой кандидатов на выборах. Подводя итог этим исследованиям, Марк Мизраки утверждает, что сетевые отношения и экономическая взаимозависимость порождают единство в области политической деятельности корпорации, и эта деятельность начинает превалировать над более узкими, сугубо деловыми интересами [Mizruchi 1992].

Сетевой подход позволил исследователям идентифицировать властные отношения между корпоративными акторами и смоделировать связь между поведением организации и ее структурной позицией. Использование методов сетевого анализа позволило существенно улучшить аргументацию как сторонников концепции ресурсной зависимости, так и последователей теории социального класса. Сетевой анализ предоставил методологию для систематической оценки соперничающих утверждений по поводу положения относительно центра и значимости различных организаций. Его польза для теории социального класса состояла в том, что последняя смогла проверить свои утверждения, которые прежде были лишь ничем не подтвержденными заявлениями (например, о непропорционально большой роли банков в экономике, о последствиях семейного владения акциями, о влиянии классовых корпоративных интересов на общество).

Существенные достижения налицо. Однако трудно не обратить внимание и на эзотерический характер этой литературы. Наиболее жаркие дискуссии разгораются здесь по поводу различных способов измерения централизованности сети или же по поводу того, что лучше объясняет последствия распространения сетей – концепция сплоченности [cohesion] или концепция структурной эквивалентности [structural equivalence]. Относительно мало пока известно о связи сетевой позиции организации и успешности работы последней [organizational performance]. Как показано во множестве работ, исследующих явление переплетенного директората, подобная структура управления оказывает минимальное влияние на корпоративную прибыль [Richardson 1987; Mizruchi and Galaskiewicz 1993]. Более того, некоторые авторы обращались к изучению конкретных результатов работы организаций и анализировали ситуации, когда политический процесс был определен или изменен политической деятельностью корпорации, а также то, как различные сетевые структуры влияют на работу организации. Р. Бёрт наиболее радикально заявляет эту позицию: прибыльность данной отрасли в значительной степени зависит от степени ограничений, связанных с обменом [exchange-based constraint], – при этом на нее

---

<sup>7</sup> Особая форма вымогательства, когда некое лицо скупает достаточно большое число акций компании, так что у ее руководства возникает опасение, что компанию перекупят, после чего лицо продает компании скупленные акции по завышенной цене. *Прим. перев.*

<sup>8</sup> Пункт в контракте управленца, согласно которому он обеспечивается щедрым выходным пособием в случае досрочного прерывания контракта. Сюда могут входить продолжение выплаты зарплаты, премия и/или определенные льготы и привилегии, а также ускоренное предоставление фондового опциона [accelerated vesting of stock options] // [http://www.corp.gov.org/glossary.php3?glossary\\_id=62](http://www.corp.gov.org/glossary.php3?glossary_id=62). *Прим. перев.*

практически не влияют переплетающиеся связи директората, которые данная отрасль поддерживает с другими отраслями [Burt 1983, 1992].

Если задуматься о соответствии или несоответствии между изоощренными методами сетевого анализа, с одной стороны, и анализируемыми теориями и вопросами, с другой, обнаружится некоторая нестыковка. Методологическая изоощренность постоянно превосходила содержательность результатов. Это весьма распространенная критика, и сторонники сетевого подхода всегда были восприимчивы к ней. Значит, можно ожидать, что в будущих исследованиях больше внимания будет уделено вопросам формирования сетей и содержательности результатов. Другое соображение связано с еще одной двойственной особенностью сетевых исследований. Плодом двадцатилетней работы исследователей обмена, ресурсной зависимости и классов стала общая, абстрактная модель власти. Достоинство этой модели – в широте возможностей ее применимости: с ее помощью можно исследовать студентов младших курсов в ходе лабораторного эксперимента, и 500 ведущих корпораций журнала «Fortune». Нерешенным остается лишь вопрос о том, не служит ли эта абстрактная модель возникающих в сетях случайностей и ограничений оправданием фундаментальных различий в способности различных акторов оказывать влияние на общество. Если бы группы адвокатов, работающих в некоммерческом секторе, были организованы так же, как крупные корпорации, были ли бы у них сопоставимые рычаги воздействия на государственную политику? Тем не менее, скрупулезная методология исследований властных отношений в сетях, доведенная до совершенства повторяющимися исследованиями таких явлений, как переплетенный директорат, обеспечила мощное аналитическое основание для дальнейших исследований динамики власти в других типах хозяйственных отношений.

#### *Фирма как сеть соглашений*

Много работ в области экономики и социологии организаций посвящены анализу формальной структуры власти [authority], систем мотивации, якобы позволяющих стимулировать работников, и карьерных лестниц, по которым эти работники продвигаются. Любому, кто хоть сколько-нибудь времени провел в организации, очевидно, что значительный объем деятельности происходит вне каналов формальной власти. Любопытно, однако, что теорий, которые позволили бы нам лучше понять неформальную организацию, очень мало. М. Долтон предположил, «формальное» или «официальное» – это «то, что запланировано и по поводу чего достигнуто согласие», в то время как «неформальное» или «неофициальное» предполагает «спонтанные и гибкие связи между членами, подчиненные чувствам и личным интересам, – без таких связей невозможно функционирование формального, но они слишком подвижны, чтобы войти в формальное целиком» [Dalton 1959: 219].

*Неформальная организация.* Между исследователями существуют разногласия по поводу отношений между формальными и неформальными каналами организации. В известном хоторнском исследовании Ф. Рётлисбергер и У. Диксон утверждают, что «у работников свои правила и своя логика, которые чаще прямо противоположны тем, что навязываются им сверху» [Roethlisberger and Dickson 1939: 457]. М. Буравой в своем этнографическом исследовании фабричного сдельного труда, напротив, отмечает, что великое множество игр и случаев гибкой трактовки правил, происходящих на цеховом уровне, нельзя назвать ни независимым от интересов менеджмента, ни противоположным ему [Burawoy 1979]. А. Стинчкомб указывает на то, что значительная часть неформальных разговоров между работниками, описываемых в этнографических исследованиях на рабочих местах [Burawoy

1979 или Halle 1984] касается формальной системы работы<sup>9</sup> [Stinchcombe 1990b]. Исследование сетей коммуникации, проведенное в начале 1950-х гг., позволяет предположить, что неформальные каналы коммуникации неизбежно порождают иерархические отношения [Bavelas 1950; Leavitt 1951; Guetzkow and Simon 1954]. Р. Холл выдвигает предположение более общего характера: очевидно, что клики [cliques], коалиции и прочие формы неформальной организации «вытекают из установившегося организационного порядка, а затем становятся отклонениями от него» [Hall 1991: 116].

Однако исследователи менеджмента в гораздо большей степени обращены к миру практики и, как следствие, признают, что формальным документам и приказам менеджеры предпочитают персонифицированные, вербальные каналы неформальной системы. Менеджеры в равной мере пользуются возможностями формальных распоряжений и возможностями, открывающимися за их пределами [Dalton 1959; Strauss 1962; Aguilar 1967; Mintzberg 1973; Eccles and Crane 1988]. Однако в таком обширном направлении этнографических исследований концепция сетей чаще всего используется как не более чем метафора. Неудивительно, что в двух случаях, являющихся исключением из этой общей тенденции, авторы предлагают наиболее убедительное объяснение связи формального и неформального [см. Dalton 1959; Mintzberg – особенно работа 1979 г.]. В работе Долтона, основанной на наблюдении за деятельностью четырех фирм Среднего Запада середины 1950-х гг., показано, что организации переполнены кликами и коалициями: между управленческим персоналом и работниками, между теми, кто защищает свою сферу влияния, и теми, кто хочет ее захватить, наконец, между теми, кто мобилизует все эти коалиции для достижения собственных целей. Даже сегодня редко можно встретить графически и аналитически точный анализ процесса, в ходе которого неформальные сети дополняют, а в каких-то случаях и вытесняют рутинные организационные каналы.

Г. Минцберг рассматривает организации как совокупность «рабочих констелляций» [sets of work constellations], или квазинезависимых групп индивидов, стремящихся провести решения, доступные на их уровне организационной иерархии [Mintzberg 1979]. По его мнению, формальное и неформальное взаимозависимы: «Формальное вылепляет неформальное, в то время как неформальное оказывает мощное влияние на то, что работает в сфере формального, а порою даже отражает его будущие формы» [Mintzberg 1979: 53]. Он признает, что принципиально все организации состоят из социальных сетей. Даже в самых рутинных бюрократиях – именно потому, что задачи здесь столь специализированы – различные виды работ оказываются взаимозависимыми и, таким образом, для выявления случаев нарушений в работе бюрократической машины в значительной мере основываются на схемах неформальных отношений. Бюрократии гораздо больше зависят от неформального сотрудничества и дружеских отношений, альянсов между случайными знакомыми, межведомственного взаимодействия и намеренного невнимания к фактам гибкой трактовки или нарушения правил, чем это утверждается в наших теориях или в заявлениях тех, кто эти бюрократии возглавляет<sup>10</sup>.

Более того, многие виды работ осуществляются на проектной основе [project-based], не предполагая постоянного производства товара или услуги. Продукты такой проектной деятельности часто уникальны, и, следовательно, трудовой процесс в значительной степени зависит от интуиции и навыков [Stinchcombe 1959; Perrow 1967]. В сферах деятельности,

---

<sup>9</sup> А. Стинчкомб сетует по поводу того, что если не считать «новой» социологии науки, то сегодня проводится очень мало этнографических исследований, в которых рассматривалось бы социальное взаимодействие на работе [Stinchcombe 1990b]. Любопытно, что это направление социологии труда, некогда столь активное, ныне практически угасает.

<sup>10</sup> Предложенная Ж. Тиролем формальная модель тайных сговоров в рамках бюрократии является приятным исключением из этой общей тенденции [Tirole 1986].

основанных на владении профессиональными навыками, организации старательно избегали жесткой структуры, предпочитая более гибкие и свободно организованные виды деятельности. Такие разные сферы, как строительство [Stinchcombe 1959; Eccles 1981], книгоиздание [Coser, Kadushin, and Powell 1982], архитектура [Blau 1984], торговля бриллиантами [Ben-Porath 1980] и киноиндустрия [Faulkner and Anderson 1987], в значительной степени опираются на стабильные, устойчивые сети персональных отношений, основанные на чувствах лояльности и дружбы, которые укрепляются с течением времени. Словом, формальная и неформальная организации неразрывно связаны друг с другом. Иерархические организации тесно вплетены в более широкие сети, а неформальные организации проникают сквозь границы иерархических структур.

*Выравнивание корпоративных иерархий.* Есть множество свидетельств того, что в крупных иерархических, вертикально интегрированных организациях сейчас происходят фундаментальные изменения. Организации экспериментируют с самыми разными новыми, непривычными им схемами. В упрощенном виде здесь можно выделить два процесса: «сжатие» [shrinkage] крупных организаций, проявляющееся в сокращении их размеров или увольнении работников и децентрализации стратегической власти практически на каждом этапе процесса производства. В первом случае крупная фирма трансформируется на внутреннем уровне, во втором – происходит распределение основных видов ее деятельности между возрастающим количеством акторов при соответствующей утрате централизованного контроля. Оба процесса влекут за собой вертикальную дезинтеграцию [disaggregation], или сжатие иерархии [shrinking of hierarchy], а также распространение горизонтальных отношений, или сетеподобных связей [network-like linkages].

Крупные фирмы пытаются перевести стратегические рычаги власти на более низкие уровни, передать их операционным единицам. В результате они начинают походить на кластеры квазинезависимых единиц (или, как сказал нам один из менеджеров высшего звена компании «IBM-Европа»: «Мы должны стать архипелагом связанных между собой видов деятельности»). Однако операционные единицы, в свою очередь, спускают бремя ответственности дальше вниз – проектным командам, напоминающим междисциплинарные рабочие группы, которые даже могут выходить по составу за границы организации и включать в себя представителей поставщиков и конечных пользователей. Однако гибкость может обойтись дорого и привести к тому, что в сфере занятости произойдут масштабные сокращения, основные виды работ будут осуществляться внешними исполнителями [outsourcing], а услуги, прежде производившиеся внутри фирмы, будут обеспечиваться через рынок. Эти шаги ведут к противоречивым последствиям: они могут повысить уровень безработицы, также как и неполной занятости, могут существенно увеличить расстояние между теми, кто работает на такую самоорганизующуюся [self-designing] фирму, и теми, кто нанят для оказания ей услуг.

В то же время организации в общественном, некоммерческом и частном секторах все больше вовлекаются в причудливую сеть совместных проектов [collaborative ventures]. В последнее время эти межорганизационные партнерства стали распространены как никогда [см. Hergert and Morris 1988; Mowery 1988; Hagedoorn and Schakenraad 1990a, b; а также количественные данные в работе: Freeman 1991]. Подобные соглашения – это не просто средство ведения научно-исследовательской деятельности или открытия новых рынков; они влекут за собой и новые формы сотрудничества с поставщиками, конечными потребителями, дистрибьюторами и даже бывшими конкурентами.

Возникло множество разногласий по поводу того, представляют ли эти производственные сети новые формы управления, основанные на доверии, или же драконовские попытки сократить издержки, усугубляющие дуалистический характер рынка труда. Однако едва ли есть сомнения по поводу того, что во всех странах и регионах налицо общая тенденция: частные фирмы формируют или инкорпорируются в сети децентрализованного производства. Что стоит за этой тенденцией? Означает ли она окончание эпохи вертикальной

интеграции или же это лишь переходный период в процессе хозяйственной эволюции? Словом, почему сети сегодня кажутся более важными, чем раньше?

В качестве одного из объяснений выдвигается гипотеза о том, что сети переопределяют структуру действия и контроля. Крупная вертикально интегрированная фирма специально выстроена для повторяющегося выполнения специальных задач. Сила иерархической структуры в ее надежности – способности постоянно производить большие объемы товаров или услуг данного качества. Такая организационная форма с ее способностью сокращения издержек посредством увеличения масштабов производства идеально подходит для массового производства и распределения [Chandler 1977]. Однако по причине масштабности инвестиций в определенные активы, сопровождающейся развитием специализированных навыков и умений рабочей силы, компании начинают все более сопротивляться изменениям [Hannan and Freeman 1984]. В самом деле, сами факторы успешности вертикально интегрированных фирм – инвестирование в крупномасштабное, крупное хозяйство и организационная рутина, которые обеспечивают надежное массовое производство – могут «замкнуть» эти организации на практиках, которые с большим трудом поддаются изменениям.

Сетевые образования, напротив, более легки на подъем. В отличие от фиксированных активов иерархий они без труда идут на дезинтеграцию или переопределение [Powell 1990; DeBresson and Amesse 1991; Saxenian 1994]. В самом деле, сила сетей – гибкость, с которой они могут сочетать различные компоненты и тем самым использовать новые возможности, – при определенных обстоятельствах может превзойти возможности иерархий. Вертикально интегрированная фирма процветала в условиях рыночной стабильности и медленно меняющихся технологий. Однако, как утверждают М. Пиоре и Ч. Сейбел, а также последователи французской регулятивной школы [regulation school] [Boyer 1988], для быстрого реагирования на сократившиеся циклы жизни продукта и ускорение технологических изменений, характеризующие международную конкуренцию, необходима иная логика производства<sup>11</sup>. И возможно, новая форма горизонтальной координации посредством межорганизационных сетей сможет лучше реагировать на эти изменившиеся условия.

Другие авторы полагают, что горизонтальные сети, уравнивая процессы координации, ограничения издержек и обеспечения гибкости, существенно рационализируют контроль над производством [Harrison 1994]. Однако они предостерегают от простого бинарного противопоставления массового и гибкого производства, утверждая, что реальность гораздо более многогранна [Amin and Robins 1990]. Едва ли есть сомнения по поводу того, что построение сетей [networking] как форма организации постепенно вытесняет вертикальную интеграцию. Однако здесь необходимо пояснить ряд моментов: (1) современные организационные изменения – это также процесс «возведения новых глобальных корпоративных сетей на фундаменте старых международных производственных иерархий» [Amin 1993: 291]; (2) сети предоставляют крупным фирмам возможность снизить неопределенность и обойти рыночные барьеры: подобная возможность распределить риски привлекает крупные фирмы, работающие в отраслях, где жизненный цикл продукта короток, а затраты на развитие производства велики [Mowery 1988]; и (3) децентрализация производства не означает соответствующей децентрализации власти: хотя крупные фирмы

---

<sup>11</sup> См. также работу К. Фримана и К. Перез, в которой данная аргументация излагается с позиций Шумпетера [Freeman and Perez 1988], и работу М. Стоппера и А. Скотта о новой географии производства [Storper and Scott 1989]. Стоппер и Скотт утверждают, что вертикальная дезинтеграция способствует кластеризации фирм на локализованные географические области. По их мнению, функциональная организационная логика вертикальной интеграции открыла путь новой территориальной логике гибкого производства.

реорганизуют самые основы своей производственной деятельности, контроль за принятием решений по-прежнему остается сконцентрирован [Harrison 1994].

Очевидно, что в процессе децентрализации крупных фирм участвует много сил. Исследователи называли различные причинно-следственные механизмы, и нам следует быть осторожными, дабы по ошибке не втиснуть различные процессы в одну удобную нам категорию. Хотя в рассуждениях по поводу основного принципа промышленной организации почти все сходятся в том, что иерархии постепенно выравниваются, а сети начинают играть все более важную роль, это не означает, что все горизонтальные формы производства проистекают из одной и той же логики производства. В таблице 3 приводятся различные направления исследований, в которых фирма предстает как сеть соглашений.

Таблица 3. Фирма как сеть соглашений

	<i>Примеры исследований</i>	<i>Предмет исследования</i>	<i>Основные понятия</i>
Неформальная организация	Roethlisberger and Dickon 1939; Dalton 1959; Burawoy 1979	Гибкая трактовка правил, борьба за сферу влияния, клики и коалиции	Сети коммуникации, согласие по поводу производства [manufacturing consent], отрасли, основанные на профессиональных навыках
Вертикальная дезинтеграция	Piore and Sabel 1984; Harrison 1994	Сокращение крупных фирм, децентрализация	Гибкая специализация, концентрация без централизации
Сетевая логика	Powell 1990; Sabel 1993	Передача скрытого знания, динамика сотрудничества	Обучение посредством сетей, отношенческая контрактация
Альянсы между конкурентами [rival alliances]	Powell and Brantley 1992; Badaracco 1991	Межфирменное сотрудничество и конкуренция	Репутация, идентичность

*Различные логики образования сетей [multiple logics of networks].* Мы предположили, что сети представляют собой более мягкую, более многогранную форму управления, нежели рынки или иерархии. Однако это не означает, что все сетевые формы производства построены с одной целью или демонстрируют одинаковые подходы к своей организации. Подобно тому, как крупная иерархическая фирма скрывает теневую структуру неформальной организации, сети предполагают сложное переплетение отношений сотрудничества, конкуренции и власти. Сети создаются отнюдь не в мгновение ока; новые отношения прививаются на старые или же существуют бок о бок с ними. Несомненно,

можно назвать немало причин реконструкции (или деконструкции) фирмы в сложную сеть соглашений.

Пауэлл и Брентли предполагают, что к развитию межорганизационного сотрудничества подталкивает потребность в быстром обучении [fast learning] [Powell and Brantley 1992]. В областях, где знание рассеяно [dispersed], инновации зависят от объединенных усилий различных типов организаций. По мнению многих авторов, сети побуждают к экспериментированию, раздвигая границы опыта и стимулируя учиться у партнеров [Kaneko and Imai 1987; Powell 1990; DeBresson and Amesse 1991; Sabel 1993]. Поскольку сети предполагают комплексные каналы коммуникации, передаваемая по ним информация более открыта и разнообразна – ведь здесь производятся и обсуждаются новые смыслы и новые связи. Это экспериментирование противопоставляется более жестко заданному потоку информации в рамках рынков или иерархий [см. Kaneko and Imai 1987; Powell 1990; Lundvall 1993]. Передача информации вверх и вниз по иерархической структуре или покупка информации на рынке предполагает всего лишь ее обработку. Поток информации здесь во многом находится под контролем, и порождения новых смыслов или нового знания не происходит. Сети же, напротив, обеспечивают контекст, в котором можно обучаться по ходу выполнения работы.

В высокотехнологичных областях потребность в быстром обучении чрезвычайно велика; поэтому неудивительно, что в 1980-е годы в областях биотехнологий, технологий материалов [materials technology] и информационных технологий стремительно развивалось межфирменное сотрудничество. Исследовательский центр MERIT в университете Лимбурга (Голландия) занимался изучением межфирменного сотрудничества. Сотрудники Центра обнаружили, что более четверти всех межфирменных соглашений о сотрудничестве включают совместное проведение научных исследований [Hagedoorn and Schakenraad 1990b; Freeman 1991]. В сфере высоких технологий стимулы к такого рода сотрудничеству не только сильны, но и способны к самоусилению. Когда знание развивается с такой, прежде невиданной скоростью, доступ к релевантным источникам знания становится решающим моментом. Более того, сложное техническое знание во многом носит скрытый характер, являя собой некую неразделимую смесь дизайна, процесса и экспертизы; его нельзя в полной мере передать путем лицензирования или покупки<sup>12</sup>. В условиях неопределенности фирмы ищут партнеров, которые могли бы дополнить их технологически. Сотрудничество может позволить сократить время выведения новых идей на рынок, а вовлеченность в широкую сеть совместных научно-исследовательских проектов предоставляет компаниям доступ к богатому набору разнообразных информационных источников.

Компании, участвующие в совместных проектах, изо всех сил стремятся сконструировать схему, посредством которой они могут учиться у своих партнеров, не впадая при этом в чрезмерную зависимость от них. Однако сам процесс сотрудничества может быть опасен в этом отношении. Внутри организации вопросы власти и ответственности постоянно ставятся под вопрос и реконструируются. За ее границами процесс сотрудничества развивается подобно снежному кому. Б. Когат и его коллеги обнаружили, что более интенсивный обмен информацией ведет к лучшим взаимоотношениям, а следовательно, – к еще более плотному сотрудничеству [Kogut et al.]. Принадлежность к сплоченной сети [cohesive network]

---

<sup>12</sup> Лишь немногие исследователи считают, что в совместных проектах определенную роль играет и возможность минимизации затрат или сокращения транзакционных издержек. Напротив, многие признают, что издержки, связанные с сотрудничеством, могут быть весьма велики. М. Аоки, рассуждая о моделях горизонтальной координации внутри японской фирмы и поверх ее границ, предполагает, что по причине необходимости затрачивать большие усилия и большее количество времени на коммуникацию и переговоры транзакционные издержки, связанные с сотрудничеством, гораздо более высоки, нежели аналогичные издержки в случае иерархической структуры [Aoki 1990].

партнеров позволяет уменьшить издержки поиска, усиливая при этом готовность к сотрудничеству и необходимость в его продолжении. С. Бурман в своей формальной комбинированной модели оптимизации продемонстрировал, что проявление сетевых связей имеет положительные экстерналии [positive externalities]: чем крупнее сеть, тем более она ценна для своих членов [Boorman 1975].

Возможность обучения – отнюдь не единственный мотив сотрудничества. В самом деле, некоторые авторы предпочитают вообще не использовать столь неопределенные термины, как кооперация и сотрудничество [cooperation and collaboration], говоря вместо этого о распределении рисков или ограничении невозвратных издержек, т.е. оперируют терминологически более жесткими понятиями. Очевидно, что определенную роль играют и финансовые соображения – коалиция одной фирмы с другой открывает перед обеими фирмами возможности выбора, которые в противном случае были бы им недоступны. Распределение рисков снижает издержки входа на рынок, позволяет концентрировать идеи, создавая весьма существенные стимулы в областях, где производство новых поколений продуктов обходится недешево, а жизненный цикл продукта короток.

Б. Харрисон еще дальше развивает эти стратегические умозаключения [Harrison 1994]. Он не подвергает сомнению факт широкой распространенности сетей производства, но ставит под вопрос утверждение о том, что такие сети стали основной формой организации. Он предполагает, что реконструирование крупной фирмы в сеть, образованную множеством отношений, позволяет крупнейшим в мире компаниям удерживать центральные позиции. Ссылаясь на процесс «концентрации без централизации», он выделяет четыре основных составляющих сетевого производства: (1) структуры, образующие ядро: типичный пример – автомобильная промышленность, когда есть некий центр, образованный высокооплачиваемыми, высококвалифицированными работниками, а остальное производство перепоручается низкооплачиваемой периферии; (2) новые способы компьютеризированного производства и управление на основе использования информации, что позволяет координировать выполняющиеся далеко друг от друга виды работ в соответствии с принципами производства «точно вовремя» [just-in-time production]; (3) широкое использование субподряда и стратегических альянсов, особенно поверх национальных границ; наконец, (4) попытки менеджмента вовлечь работников, замена которых обойдется наиболее дорого, в более активное сотрудничество. Харрисон высказывает опасение, что данные принципы глобального сетевого производства усугубляют неравенство на рынке труда и освобождают фирмы от контроля и регулирования со стороны национальных правительств. Он утверждает, что глобальная экономика по-прежнему подчинена всемогущим бизнесам, которые лишь «облачились в новые наряды и вооружились новыми технологиями».

Другие исследователи ставят под сомнение все направление в целом – идет ли речь о конкуренции, основанной на принципах сотрудничества [cooperative competition] или о некоей форме «децентрализованного фордизма». Они утверждают, что поскольку сотрудничество – стратегический шаг, этот шаг непременно окажется переходным [transitional] [Teese 1986]. С этой точки зрения образование сетей полезно как средство развития новых технологий. На ранних этапах эволюции отрасли мелкие фирмы и сети сотрудничества играют ключевую роль, однако по мере развития технологий на первое место выходят крупные компании, которые устанавливают свой прямой контроль над появляющимися технологиями. Типичные примеры такого процесса обновленной концентрации – электротехническая промышленность 1890-х гг. и автомобильная промышленность после Первой мировой войны [Utterback and Abernathy 1975; Freeman 1991]. Согласно этому взгляду, сетевое производство окажется несостоятельным в силу своей неспособности финансировать инвестиции, необходимые для достижения экономии от масштаба в процессе производства [Teese et al. 1992].

Однако с позиций сегодняшнего дня нам кажется, что исторические факты – не самый лучший аргумент. Например, масштабы сотрудничества между фирмами ныне гораздо более велики, нежели в ранние исторические периоды. Кроме того, ряд новых технологий позволяет делать это сотрудничество гораздо более простым; электронная почта – лишь один, но весьма яркий тому пример. А фундаментальные научные исследования и коммерческие разработки никогда прежде не были столь близки [Powell 1993]. Более того, организации вырабатывают навыки и репутацию для сотрудничества. По мере развития сетей стратегия голоса [voice] оказывается более действенной, нежели стратегия выхода [exit]. Взаимные ожидания не фиксируются жестко в контракте, а меняются сообразно обстоятельствам. Как предполагает Й. Макнил в своих известных работах об отношенческой контрактации [relational contracting], возникает взаимная ориентация – стороны накапливают знание друг о друге и опираются на него для осуществления коммуникации и разрешения проблем [Macneil 1978, 1985].

Мы утверждаем, что сегодняшние фирмы все больше напоминают сеть соглашений, поскольку их многогранные связи побуждают их учиться у широкого круга партнеров и активно экспериментировать, снижая издержки, связанные с зависимостью от дорогих технологий. Однако из этого вовсе не следует, что конкуренция перестает быть важной. Конкурентная сила компаний как раз и скрыта в природе и глубине их отношений с другими компаниями и институтами.

*Соперничество между иерархиями и сетями.* Возможно, границы компаний никогда не были совершенно четкими, а их вертикали власти – однозначными. Даже если в теории предполагалось, что вертикально интегрированная фирма подобна средневековому замку, отгороженному крепостной стеной от внешних воздействий, реальность оказывалась более сложной. Однако в последние годы стены начали осыпаться, и нынешние организации существуют в мире изменчивых границ [fluid boundaries], где между внутренним и внешним нельзя провести четкую грань. Эта трансформация происходит под влиянием различных сил, однако, как мы уже говорили, все три фактора – сотрудничество, конкуренция и власть – так или иначе способствуют распространению сетей производства. Но каким же образом поиск новых партнеров, новых технологий и новых рынков изменяет саму основу сотрудничества и конкуренции?

Начнем с двух простых утверждений: (1) формальное сотрудничество в значительной степени развивается на основе предшествующих ему неформальных отношений; (2) совместное производство [collaborative production] – это нечто гораздо большее, нежели просто сумма нескольких двусторонних взаимодействий. То, что формальные связи вырастают из неформальных отношений, кажется очевидным фактом, однако последствия этого процесса осознаются, похоже, не до конца. Например, в сфере биотехнологий формальное сотрудничество исследователей строится на основе их более ранних связей в «невидимых колледжах» [invisible colleges]. И, как утверждает Пауэлл, одна из причин того, что коммерческая сторона биотехнологий столь изобилует соглашениями о сотрудничестве, состоит в том, что формальные связи попросту являются продолжением профессиональной жизни исследователей [Powell 1993]. За формальными связями стоят неформальные отношения, которые вдыхают в них жизнь, поддерживают их и задают им направление.

Сотрудничество, как правило, возникает между двумя сторонами, однако эти стороны сами также вовлечены во множество других форм кооперации<sup>13</sup>. Последствия этих многогранных

---

<sup>13</sup> Компании могут сотрудничать между собой множественными способами. К. Фриман приводит особенно подробную типологию форм сотрудничества [Freeman 1991: 502]. Он выделяет десять категорий: совместные предприятия; соглашения о совместном проведении исследований; соглашения об обмене технологиями; прямое, второстепенное по объему инвестирование [direct minority investment], обусловленное технологическими факторами; лицензирование и выпуск продуктов по лицензии; субконтрактные

связей велики, они ставят перед нами вопросы, к рассмотрению которых наши теории еще не обращались. В сети сотрудничества фирмы и прочие бизнесы вовлечены в меняющиеся межорганизационные и межотраслевые модели кооперации и конкуренции. Тесные, но не эксклюзивные взаимоотношения с другими фирмами позволяют фирмам развивать свои способности. Конкуренция происходит уже не на уровне соперничества отдельных фирм, а на уровне переменчивых альянсов, сложившихся для выполнения конкретных проектов<sup>14</sup>. Подобное соперничество между альянсами отнюдь не означает ослабления конкуренции; оно означает лишь то, что ее природа изменилась, а вероятность того, что другие будут вынуждены избрать сходные стратегии, возросла. И все же: разве мы не говорим сейчас о сетях сотрудничества между иерархическими организациями? Это не маленькие сплоченные сообщества, а соперничающие, влиятельные сети, борющиеся друг с другом. На первый взгляд кажется, что эти взаимопересекающиеся множественные отношения – лишь новая форма конкуренции. Мы же полагаем, что эта новая *форма* порождает и новое *содержание*.

---

отношения, распределение производства и сети поставщиков; исследовательские ассоциации; финансируемые правительством исследовательские консорциумы; компьютеризированные банки данных и производительные сети для обмена технологиями; наконец, неформальные сети. Большинство компаний так или иначе попадают во все категории. Таким образом, они оказываются вовлечены в различные формы кооперации.

<sup>14</sup> Приведем пример из наших новых исследований в области биотехнологий. Компания *A* активно участвует в двух исследовательских проектах – разработки препарата против тромбоза [clot buster] (препарата, разжижающего тромбы, которые могут привести к сердечному приступу) и лекарства против астмы. В случае с препаратом против тромбоза компания приглашает к сотрудничеству ученых двух ведущих университетов – эти люди учили молодых исследователей, работающих теперь в данной компании; кроме того, компания оказывала финансовую поддержку более ранним исследованиям этих ученых. У академических исследователей есть и другие проекты по смежной тематике с другими компаниями, также работающими в области биотехнологий. Исследования в области препарата против тромбоза кажутся перспективным направлением, и компания начинает клинические испытания. Для этого требуются финансовые ресурсы, которыми данная компания не располагает, и компания обращается за поддержкой в крупную фармацевтическую фирму. В обмен эта фирма получит 33% прибыли от продаж данного препарата в США. Как только клинические испытания пройдены, разрешение получено, компания начинает искать пути выхода на зарубежные рынки. Она заручается поддержкой швейцарской фармацевтической и японской химической компаний – за это те получают определенную долю с продаж препарата на рынках их стран. Разработка препарата против астмы пока находится на начальной стадии; в ней участвуют академические исследователи, работающие в университетах, и исследователи из правительства, получена финансовая поддержка от крупной биотехнологической компании. Компания *B* также работает над поиском препарата против тромбоза, ей помогают исследователи одного бельгийского университета, крупная британская фармацевтическая компания и исследовательская структура правительства США. А Компания *C* тоже разрабатывает препарат против астмы, но ее основные интересы связаны с исследованиями раковых заболеваний. Для проекта по поиску препарата против астмы она привлекает британскую фармацевтическую компанию – ту самую, с которой сотрудничает компания *B*, а в более крупный проект по исследованию заболевания раком она обращается в швейцарскую и японскую компании – те, с которыми работает компания *A* над препаратом против тромбоза. Это гипотетический пример (на самом деле менее запутанный, чем реальность в сфере биотехнологий), но его аналогии легко проследить на примере альянсов в автомобильной и авиационной промышленности, производстве полупроводников.

Во-первых, представим, сколь существенно изменяются отношения конкуренции, когда две стороны конкурируют между собой в рамках одного проекта и сотрудничают в рамках другого. Целью конкуренции в этом случае не может быть просто победа над конкурентом – ведь тогда в другом проекте вы лишитесь партнера. Во-вторых, посмотрим, как изменилась идентичность организации. Это уже не некая неразрывная целостность [coherent totality], а связка сложных проектов. Расчет вероятности успеха требует знания способностей всех партнеров фирмы. На управление кооперацией и получение прибыли тратится немалый экономический и интеллектуальный капитал. Наконец, финансовые рынки во все большей степени учатся определять ценность сетей. В деловой прессе и финансовых материалах о таких, например, областях, как биотехнологии, комментарии по поводу качества сетей фирмы являются самой обычной информацией. Репутация, формирующаяся в ходе успешного сотрудничества, превратилась для фирмы в ценный актив.

### *Сети производства*

Откуда возник столь активный интерес к исследованию совместного производства фирм? В бизнесе кооперация между предприятиями – явление отнюдь не редкое. С. Маколи указал нам на широкий спектр деловых практик, не охватываемых контрактными соглашениями, и вернул нас к дискуссиям, начатым в классической социальной теории [Durkheim [1893] 1964] по поводу неконтактных элементов контракта [см. Stinchcombe 1985]. Значительная часть исследований сетей производства основана на более серьезных теоретических проблемах, порожденных сотрудничеством между ориентированными на собственную выгоду бизнесами. Они затрагивают одни из самых больных вопросов социальных наук: возможно ли сотрудничество без доверия? Может ли доверие быть результатом, а не предпосылкой сотрудничества [Axelrod 1984; Hirschman 1984; Stinchcombe 1986; Gambetta 1988; Coleman 1990; Putnam 1993; Scharpf 1993]?

Доверие и другие формы социального капитала вызывают особенный интерес потому, что они являются моральными ресурсами [Hirschman 1984], действующими принципиально иначе, чем физический капитал. По мере своего использования ресурс доверия скорее увеличивается, чем уменьшается; а если не использовать этот ресурс, доверие может исчерпаться [см. Putnam 1993, особ. гл. 6]. Это означает, что как только мы задействуем доверие, оно может превратиться в долгосрочный ресурс. Но каким же образом доверие возникает в антагонистическом противостоянии участников? Если существование доверия отчасти объясняется социальными нормами, то как оно может возникнуть [Elster 1983]? Теория игр дает нам важные ключи к ответу на эти вопросы. Главный из них – тот, что даже если отношения кооперации выгодны большинству участников, их все равно чрезвычайно трудно установить [Axelrod 1984]. Но при определенных обстоятельствах даже враги, – например, солдаты воюющих армий, противостоящие друг другу в окопах, – могут научиться взаимодействовать [Axelrod 1984: 73–87]. Когда вероятность будущего взаимодействия высока, люди не только с готовностью пойдут на сотрудничество, но и более активно поддержат наказание его нарушителей. Признание сторонами наличия объективно общих интересов облегчает установление отношений сотрудничества.

Впрочем, доверие отнюдь не означает слепую лояльность. Напротив, вдумчивые исследователи подчеркивают, что демонстрация доверия может быть намеренным и даже хорошо рассчитанным шагом [Axelrod 1984; Sabel 1993; Scharpf 1993]. Взаимодействие порождает определенную уязвимость; это рискованный шаг, который требует создания структур управления, позволяющих постоянно отслеживать и обсуждать процесс. Подобный мониторинг гораздо более прост в исполнении, гораздо более естествен и эффективен, когда он осуществляется коллегами, а не начальниками [Powell 1990]. Как замечает Ч. Сейбел, взаимный мониторинг не только снижает вероятность обмана, но и выполняет важную функцию рутинизации контактов между сторонами [Sabel 1993]. Обсуждение минимизирует

вероятность ошибок и недопонимания, создает возможность что-то менять в лучшую сторону. Взяты вместе, две эти линии аргументации позволяют предположить, что исследование сетей сотрудничества столь привлекательно именно в силу того, что оно проливает свет на процесс формирования доверия, когда консенсус возникает в качестве побочного продукта успеха, а не является его предпосылкой [Sabel 1993].

С этих позиций, межорганизационное сотрудничество – например, основанное на доверии управление, – имеет огромные преимущества. Обобщенные ожидания кооперации [generalized expectations of cooperation] принципиально снижают уровень когнитивной сложности и неопределенности, сопровождающих большую часть сделок. Однако не все формы основанного на доверии управления [trust-based governance] действуют одинаково. Мы утверждаем, что источники хорошей репутации существенно различаются в зависимости от типов искомого сотрудничества, и выделяем четыре типа сотрудничества, основанного на сетевых отношениях [network-based collaboration] (см. таблицу 4). Связи в рамках местного сообщества в индустриальных районах основаны на принадлежности к данной территории и узах родства. Следовательно, доверие здесь строится на нормах реципрокности [reciprocity] и гражданской активности [Putnam 1993]; в результате, доверие здесь широко [Williams 1988]. Сотрудничество в области исследований строится на общности членства в профессиональном сообществе; оно служит начальным поводом к установлению отношений. Многомерные связи растянутых в пространстве бизнес-групп опираются на исторический опыт, а также на групповые обязательства и преимущества, обеспечиваемые членством в группе. Во всех этих случаях такое членство подкрепляется благожелательно настроенной властью [benevolent authority] [Dore 1987]. Стратегические альянсы и совместное производство [collaborative manufacturing] возникают на основе взаимозависимостей; чтобы их существование оказалось долгим, необходимо возникновение просчитанного доверия [calculated trust].

Таблица 4. Четыре типа сетей производства

	Примеры исследований	Примеры организаций	Основные понятия	Основа доверия
Региональные	Sabel 1989; A. Scott 1990; Herrigel 1990; Saxenian 1994	Производство в «третьей» Италии, высокие технологии в Силиконовой долине	Гибкая специализация	Местоположение, родство, нормы реципрокности
Научно-исследовательская работа [R&D]	Hagedoorn and Schakenraad 1990a, b; Powell 1993	Сотрудничество в области фундаментальных исследований	Инновация, обучение	Единое технологическое сообщество
Бизнес-группы	Dore 1987; Gerlach 1992; Granovetter 1994	Японские кейретсу [keiretsu], корейские чеболи [chaebol]	Благожелательная власть [benevolent authority]	Общая идентичность бизнес-групп
Стратегические альянсы и совместное производство	Sydow 1991; Kanter and Myers 1991; Sabel et al. 1991	Совместные предприятия, субконтрактные отношения	Идентичность, изменяющаяся в ходе повторяющегося взаимодействия	Просчитанная, общая взаимозависимость

*Индустриальные районы: сети, привязанные к месту* [networks of place]. Примеры новых форм гибкого производства можно найти в индустриальных районах северной и центральной Италии и в земле Баден-Вюртемберг на юго-западе Германии. Эти районы образованы множеством социально интегрированных, мелких, децентрализованных производственных единиц. В основных моментах они напоминают индустриальные районы конца XIX в., описанные британским экономистом Альфредом Маршаллом: производство осуществлялось тогда в пределах региона, а не отдельной фирмы [Marshall 1919; Becattini 1978]. Успех индустриальных районов демонстрирует, что деловые практики, задаваемые основанными на доверии структурами управления, отнюдь не новы. Напротив, с учетом различного исторического опыта подобные альтернативы массовому производству вполне могут развиваться [Sabel and Zeitlin]. Сети фирм, слабо связанных между собой, но образующих пространственно организованные кластеры, создают особую «промышленную атмосферу», в которой, заимствуя выражение Джакомо Бекаттини, «в воздухе витают секреты отрасли» (Бекаттини анализировал работы Маршалла и привел доказательства того, что в долинах Тосканы зарождается необычное явление) [Becattini 1978].

Характер функционирования индустриальных районов основан на совершенно иной логике, нежели та, что имеет место в вертикально интегрированной фирме, занятой массовым производством. В «третьей» Италии малые фирмы, как правило, сгруппированы в особые территориальные зоны в зависимости от того, что они производят: трикотаж – в Модене, велосипеды, мотоциклы и обувь – в Болонье, оборудование для пищевой промышленности – в Парме, инструменты для деревообработки – на Капри [см. Brusco 1982]. В рамках своего региона фирмы, специализирующиеся на изготовлении того или иного продукта, сконцентрированы на особой территории, что позволяет тесно связать отрасль промышленности с данным регионом. Работа выполняется на основе многочисленных соглашений о сотрудничестве и субконтрактных отношениях. Лишь часть фирм выводят готовые продукты на рынок; все остальные выполняют операции по заказу группы фирм, инициировавших данное производство. Собственники малых фирм, как правило, предпочитают субконтрактные отношения перспективе экспансии или интеграции [Lazerson 1988]. Использование фирм-спутников позволяет компаниям не терять гибкости и сохранять свою правовую и организационную структуру в качестве малых предприятий. Несмотря на тесные связи и развитые отношения кооперации фирмы остаются совершенно независимыми друг от друга. Перспективы их сотрудничества долгосрочны. Межфирменные связи субподрядчиков и поставщиков разнообразны, что позволяет им разрабатывать широкий спектр продуктов в рамках данного направления производства.

Сильной стороной исследований индустриальных районов является тщательный анализ институциональных особенностей и внимание к социальным и политическим системам, лежащим в основе данного способа производства. Г. Херригел указывает на вспомогательные институты [support services] – превосходные технические колледжи и профессиональные училища, небольшие банки, готовые субсидировать местный малый бизнес, специализированные программы отраслевых исследований, которые укрепляют социальную структуру в Баден-Вюртемберге и стимулируют отношения кооперации, смягчающие особенно жесткие формы конкуренции [Herrigel 1990]. В «третьей» Италии децентрализованное производство также зависит от сочетания семейных, законодательных, политических и исторических факторов. Обширные родственные связи порождают хозяйственные отношения, основанные на кооперации, и облегчают поиск новых работников, который ведется через семейные и дружеские сети [Lazerson 1988]. Широко распространено использование семейного труда – в трикотажной промышленности таких работников примерно 39% [Lazerson 1990: 123]. Национальная конфедерация предпринимателей (CNA) [Confederazione Nazionale dell' Artigianato] – одна из ведущих торговых ассоциаций, предоставляющих мелким ремесленным фирмам такие услуги, как

бухгалтерский учет, гарантии по кредитам, строительные работы [property development], информационный маркетинг и помощь в образовании кооперативов [Best 1990; Pyke 1992].

А. Саксениан утверждает, что Силиконовая долина, эта узкая полоска земли от Пало-Альто до Сан-Хосе в Калифорнии, демонстрирует многие черты, присущие европейским индустриальным районам [Saxenian 1994]. Она полагает, что здесь сформировался особый тип индустриального порядка, при котором поощряется коллективное обучение специалистов-производителей, работающих в системе взаимосвязанных технологий. В этой децентрализованной системе плотные социальные сети и открытые рынки труда способствуют развитию предпринимательства и постоянной мобилизации ресурсов. Между компаниями разворачивается интенсивная конкуренция, но при этом в ходе неформальной коммуникации, совместных проектов и общих связей с исследовательскими ассоциациями и университетами они изучают изменения на рынках и в технологиях. Высокий уровень трудовой мобильности способствует распространению технологий, сочетанию навыков и капитала, а также развитию региона в целом. Компании Силиконовой долины, так же, как и компании в Германии и Италии, торгуют со всем миром, однако знания и производство остаются локализованными<sup>15</sup>.

Логике развития индустриальных районов свойственно самоусиление [self-reinforcing]. Чем больше у фирмы особенностей, тем больше она зависит от успеха продуктов других фирм, дополняющих ее собственный продукт. Возобновляющиеся контрактные отношения [repetitive contracting], укорененные в локальных социальных отношениях и скрепленные родством, религией и политикой, способствуют развитию реципрокности. Данные социальные связи, постоянные контакты между производителями облегчают взаимный мониторинг. И действительно, начинает казаться, что основанное на доверии управление легче поддерживать, когда оно пространственно кластеризовано<sup>16</sup>. Территориальная близость, подобная той, что мы имеем в центральной и северной Италии или в Силиконовой долине, представляется одновременно слишком сильным и слишком слабым объяснением формирования доверия. Оно слишком сильно в том смысле, что преимущества

---

<sup>15</sup> Выполненное Саксениан чрезвычайно интересное сравнение «подвижности» Силиконовой долины и «жесткости» 128-й магистрали [Route 128] Массачусетса ставит общий вопрос о границах индустриальных районов [Saxenian 1994]. Харрисон утверждает, что исследования индустриальных районов сосредоточены только на «хороших рабочих местах» и не распространяются на низкооплачиваемые виды деятельности, выполняемые на началах субподряда за пределами данных районов [Harrison 1994]. Более абстрактная дискуссия по поводу определений развернулась в связи с вопросом о том, что считать районом. Этот вопрос был поднят еще А. Маршаллом (если не раньше), однако его актуальность в наши дни усугубляется явным фискальным благополучием, которое свойственно наиболее известным районам такого рода. Но даже в «третьей» Италии ведутся дебаты по поводу того, где именно расположены данные районы [см. Sforzi 1990]. И не перегибаем ли мы палку, когда относим к категории индустриальных районов электронику и авиацию южной Калифорнии [Scott 1990], машиностроение французского Лиона [Lorenz 1988] или производство часов в Швейцарии [Glasmeier 1991]?

<sup>16</sup> Ч. Перроу утверждает, что сочетание сетей мелких фирм и поддерживающих локальных институтов ведет к социально позитивным экстерналиям: (1) хозяйственная власть в этом случае не концентрируется, а, напротив, распределяется; (2) богатство также распределяется более широко; (3) потребление становится более локально ориентированным; наконец, (4) услуги общественного сектора здесь гораздо более высокого качества, так как основаны на здоровой ресурсной базе и этот сектор получает поддержку как от государства, так и от бизнес-сообщества [Perrow 1992]. По его словам, социальная и политическая деятельность ведется крупными фирмами не только для их собственных нужд, но и ради коллективных интересов.

индустриальных районов очевидны – в самом деле, как модели производства, пространственно не сконцентрированные, могли бы породить столь же мощное доверие? А его слабость состоит в том, что другие регионы со сходными ресурсами отчего-то не могут воспроизвести такие же нормы реципрокности и гражданской вовлеченности [civic engagement]. Так что сама по себе территориальная близость компаний едва ли открывает что-либо новое в способе их организации. Жизненная сила [vibrancy] этих районов объясняется не только их географией, но и сложившимися социальными практиками. Каковы же другие типы социальных механизмов, способные породить доверие?

*Сети в области научно-исследовательской работы [R&D networks].* Общность членства в технологическом сообществе порождает определенный тип изначальной приверженности [precommitment] [Powell 1993]. Связи профессиональных ассоциаций существенно ускоряют формирование сетей сотрудничества в области научных исследований. Ощущение общей принадлежности к технологическому, интеллектуальному или научному сообществу служит средством, скрепляющим кооперацию. Это членство в научных или промышленных ассоциациях имеет продолжительный характер и выходит за пределы коммерческих отношений; оно позволяет участникам отслеживать поведение и репутацию других индивидов. А совместное проведение научно-исследовательских работ позволяет человеку, занимающему определенное место в технологическом сообществе, сформировать и свою репутацию в бизнесе.

Д. Энджел обращает внимание на одну особенность Силиконовой долины. Он утверждает, что работники и их знания, основанные на опыте, здесь свободно перемещаются между открытыми рынками труда [Angel 1991]. Подобные межфирменные перемещения возможны в силу того, что интеллектуальное сообщество сосредоточено на продвижении полупроводниковых технологий в целом, а не на преданности отдельной фирме. Такой обмен информацией и людьми является ключом к пониманию «инновационной среды» [innovative milieu] Силиконовой долины, поскольку технологические ноу-хау часто имеют скрытый характер и лучше всего передаются через личные связи [Clark and Staunton 1989; Angel 1991].

Инновации нередко оказываются как раз на стыке знаний нескольких фирм [Håkansson 1990; Gadde and Håkansson]. Когда научно-исследовательская сеть сводит вместе разные фирмы, их взаимный обмен компетенциями способен породить новые идеи [Fujita 1991; Semlinger 1991; Imai and Baba 1989; DeBresson and Amesse 1991]. В стремительно развивающихся областях организации вынуждены присоединяться к таким сетям, чтобы обеспечить себе доступ к необходимой экспертизе. Например, инновационным наукоемким фирмам для ведения своей научно-исследовательской деятельности требуются связи с исследовательскими институтами и университетами [Clark and Staunton 1989]. Более того, без таких связей фирмам будет чрезвычайно сложно нанять новых научных сотрудников. Кооперация посредством межфирменных сетей позволяет также соединять новые технологии. К. Имаи и Я. Баба показывают, что в Японии в результате такого слияния технологий – в частности, технологий машиностроения и электроники – появились домашние компьютеры Nintendo, пользователи которых могут торговать акциями, заниматься банковским делом, заказывать билеты и играть в видеоигры дома, не отходя от экрана телевизора.

Движение в сторону более активной вовлеченности во внешние связи отражает также тот факт, что институциональные источники инноваций стали более разнообразными, и фирмы уже не черпают знание только внутри себя [Nelson 1990; Powell and Brantey 1992]. Действительно, во многих высокотехнологичных отраслях компании преуспели и в собственных внутренних исследованиях, и в совместных исследованиях с внешними партнерами (например, университетами, исследовательскими институтами, новыми фирмами, занимающимися научно-исследовательской деятельностью, и даже своими конкурентами). Д. Мауэри и Н. Розенберг, анализируя этот процесс, описывают фундаментальные

исследования как «билет, открывающий путь к сети информации» [Mowery and Rosenberg 1989: 13]. Исследования внутри фирмы и совместные исследования с внешними партнерами следует рассматривать уже как не взаимозаменяющие, а взаимодополняющие процессы. Исследования в рамках фирмы необходимы, чтобы отслеживать и оценивать исследования, проводимые в других местах. Совместные исследования играют решающую роль для использования нового знания, разрабатываемого за пределами фирмы. Таким образом, внешние связи – это конкурентная форма обучения; это одновременно и средство обеспечения доступа к новому знанию, и проверка качества собственной экспертизы.

Поток информации, поступающий через научно-исследовательские сети, обеспечивает их членам некоторую стабильность на фоне общей технологической неопределенности. Поскольку ни одна отдельно взятая фирма не обладает всей необходимой информацией или не может с легкостью получить к ней доступ, ее конкурентоспособность оказывается под сомнением. Опираясь на ранее установленные связи своих научных сотрудников, компания может извлечь немалую пользу из совместных исследований. Э. фон Хиппель утверждает, что отрасли, в которых свободно передается информация (как, например, это происходит между инженерами на мелких металлургических заводах в сталелитейной промышленности), характеризуются меньшими издержками информационного поиска, и инновации даются им легче [von Hippel 1988]. Инновация – это нечто большее, чем новые идеи; для того, чтобы новая технология получила распространение, требуется обширная нормативная поддержка, и ее также обеспечивают научно-исследовательские сети производства. Сети помогают заложить фундамент для внедрения новых идей [Håkansson 1990; DeBresson and Ames 1991]. Однако значительная часть научно-исследовательских работ не является результатом строгих калькуляций; в большинстве случаев они возникают стихийно. В своем исследовании шведских компаний Х. Хаканссон обнаружил, что примерно половина всех ресурсов, предназначенных для развития компании, идет на совместные проекты. При этом он называет такое сотрудничество вполне «органичным» – это нечто неформальное, выросшее на основе существующих связей и ничем заранее не опосредованное [non-mediated] [Håkansson 1990]. Там, где научно-исследовательские сети основаны на общем членстве в технологическом сообществе, сотрудничество более распространено и кажется более естественным.

Динамика сотрудничества эндогенна высокотехнологичным областям, где интеллектуальные достижения открывают новые возможности, которые, в свою очередь, требуют инновационных форм сотрудничества. К. Фриман описывает этот двусторонний процесс в своем анализе информационных технологий, воплощаемых в широком спектре новых продуктов и процессов [Freeman 1991]. Технология также реформирует каждую функцию в рамках фирмы, после чего она получает распространение, а ее дальнейшее развитие требует новых форм сетевых отношений. Фриман отмечает, что новые технологические парадигмы изменяют «основанные на здравом смысле правила поведения инженеров, менеджеров и дизайнеров» [Freeman 1991: 508]. Сети совместной научно-исследовательской деятельности становятся основой для последующего образования формальных совместных предприятий и всевозможных неформальных сетей сотрудничества.

*Бизнес-группы.* Иной тип сетей производства, который, на наш взгляд, естественным образом опирается на связи или общее членство (в отличие от пространственной близости), – это диверсифицированная бизнес-группа<sup>17</sup>. В последнее время во многих отношениях она является ключевым институтом успешно развивающихся государств [Amsden 1989]. Проще всего определить бизнес-группу как сеть фирм, регулярно сотрудничающих друг с другом в течение длительного времени. Такие группы сочетают относительно равноправные горизонтальные межорганизационные связи и более иерархические вертикальные отношения

---

<sup>17</sup> Более подробный анализ бизнес-групп см. в работе М. Грановеттера [гл. 18 данной хрестоматии].

[Gerlach 1992a]. Границы бизнес-групп более четки, чем у других сетей производства. Даже если члены такой бизнес-группы сохраняют самостоятельность, сама она рассматривается как единое сообщество.

Наиболее известный пример бизнес-групп – японские кейретсу (что буквально означает «бизнес-общества»). Североамериканским авторам, работающим в стране, где к межфирменному сотрудничеству относятся настороженно и юристы, и бизнесмены [Jorde and Teese 1992], бизнес-группы кажутся чем-то озадачивающим и даже недопустимым. Едва ли есть сомнения в том, что сплоченность японских бизнес-групп является одной из причин тех трудностей, с которыми сталкиваются иностранные фирмы при попытке проникнуть на японские рынки. Японские сети производства по своей природе имеют частный характер; их создание предшествовало эпохе активного вовлечения японского правительства в бизнес. Широкое развитие кейретсу в Японии (как и чеболей в Корее) заставляет предположить, что в бизнесе предприятия могут быть организованы согласно иным принципам, – М. Герлах называет это «капитализмом альянсов» [alliance capitalism] [Gerlach 1992a]. В самом деле, японская экономика в трех ключевых аспектах буквально следует сетевым принципам: (1) крупные японские компании гораздо более децентрализованы, чем их западные собратья [Aoki 1990]; (2) значительная часть производства осуществляется по контрактам со сложными сетями специализированных поставщиков [Friedman 1988; Fruin 1992; Nishiguchi 1993]; наконец, (3) идентичность фирмы тесно связана с идентичностью крупной бизнес-группы, к которой она принадлежит [Dore 1987; Gerlach 1992a].

В общем и целом можно сказать, что в японском хозяйственном ландшафте доминируют два типа сетевых структур<sup>18</sup>. Существовавшие до Второй мировой войны крупные, управляемые одной семьей зайбату [zaibatsu] были вытеснены в ходе послевоенной американской оккупации. Однако шесть холдинговых компаний, основанных на родственных связях, возродились вновь (среди них – Mitsubishi и Sumitomo). По некоторым оценкам, на долю этих шести крупнейших компаний приходится примерно пятая часть всей японской хозяйственной деятельности [Ferguson 1990]. Действуя по принципу «хоть один кусочек, но от каждого яблока» [wan setto shugi], каждая кейретсу имеет по одной компании практически во всех основных японских отраслях. У каждой кейретсу есть свой основной банк, и хотя финансовые институты практически не участвуют в принятии решений отдельными фирмами, они играют основную роль в «плетении» корпоративных сетей [Glasmeier and Sugiura 1991; Gerlach 1992b]. Помимо шести упомянутых кейретсу есть несколько крупных промышленных групп, которые часто являются поставщиками кейретсу и работают в таких отраслях, как автомобилестроение, тяжелое машиностроение и электроника. Здесь материнская компания (например, Toyota, Hitachi или Sony) занимается сборкой составных частей и блоков, поставляемых аффилированными и субконтрактными организациями. В обоих случаях крупные сети производителей напоминают сложные расширенные семьи, организованные либо в виде круглой сети-коккона [cobweb-like fashion], либо как огромная холдинговая компания с финансовыми институтами во главе. В некоторых отношениях аналогию с семьей можно развить, поскольку даже несмотря на то, что кейретсу представляют собой сложную смесь вертикальных и горизонтальных связей, власть здесь утверждается как доброе начало.

В японские деловые практики вплетены принципы обязательности [obligation] [Dore 1983] и реципрокности [reciprocity] [Gouldner 1960]. Удивительно, как эти принципы воплощаются в деловых стратегиях, доказавших свою чрезвычайную продуктивность и инновационность. В качестве примера рассмотрим субконтрактные отношения. В 1950-е – начале 1960-х годов, когда японские фирмы конкурировали между собой по уровню издержек, отношения с субподрядчиками были иерархическими и асимметричными. Когда же фирмы начали

---

<sup>18</sup> В нашем анализе мы опираемся на несколько основных источников: Dore 1987; Fruin 1992; Gerlach and Lincoln 1992; Gerlach 1992a; Sako 1992.

конкурировать по поводу качества и инноваций, сложные многогранные отношения между поставщиками и потребителями претерпели существенные изменения. В двух ключевых моментах эти отношения по-прежнему имеют иерархический характер: фирма покрупнее вкладывает больше финансовых ресурсов в фирму-поставщика или партнера, именно она инициирует процесс производства. Однако сегодня подобная асимметрия стала значительно менее заметной. Стремясь не утратить конкурентоспособность, поставщики осуществляют значительные инвестиции в оборудование, постоянно повышают квалификацию своих работников и берут на себя все больше ключевых узлов в процессе сборки продукта [Sako 1992]. Роль подобного сборочного узла в процессе производства может быть весьма существенной: по оценке Э. ван Куй, 75% стоимости японских цветных телевизоров производятся по дополнительным контрактам [van Koij 1990]. В свою очередь, крупные фирмы предлагают поставщикам более долгосрочные контракты, обмениваются работниками, оказывают техническую помощь и производят финансовые вливания, позволяющие модернизировать оборудование. Однако все это отнюдь не напоминает спокойный, гармоничный процесс. Это мир с чрезвычайно высоким уровнем внутреннего давления, в котором мелкие партнеры, или как их называют, компаньоны [associates], постоянно борются за то, чтобы повысить качество своей работы и не утратить привлекательности для крупных компаний. Благоклонно расправляя свои широкие корпоративные крылья, «родители» позволяют мелким фирмам действовать под своей защитой, которая укрепляет их репутацию, усиливает способность привлекать высококвалифицированную рабочую силу и открывает перед ними новые горизонты в сфере бизнеса. Действительно, некоторые поставщики (например, Nippondenso – производитель запчастей для автомобилей) стали влиятельными самостоятельными многонациональными компаниями, обеспечивающими сборку для нескольких, конкурирующих между собой родительских компаний.

С точки зрения производства сеть выглядит как структура, в которой принципал и агент (или «родитель» и «ребенок») все чаще меняются ролями. Однако подобная передача контроля может быть иллюзорной; власть [authority] по-прежнему остается скрепленной иерархическим финансовым контролем. Иными словами, капитал спускается вниз к основанию сети, а сложные промышленные продукты поднимаются обратно вверх [Gerlach 1992b; Lincoln et al. 1992]. Более того, в силу широкого перекрестного владения акциями большая часть акций гигантских кейретсу не продается открыто, и это открывает перед крупными компаниями долгосрочную перспективу, позволяющую им инвестировать в модернизацию работающих на них мелких фирм.

Небывалый успех японской промышленности привел к тому, что практически повсеместно предпринимаются попытки имитации некоторых особенностей японских сетевых практик. Гибридные варианты распространяются и при прямой японской инвестиционной поддержке (например, в случае строительства японских автозаводов в Великобритании, Канаде и США). Очевидно, что у японской системы есть и неизбежные слабости [built-in liabilities] [их подробный анализ см. в гл. 6 данной хрестоматии], однако сетевые принципы, используемые японскими бизнес-группами, доказали свою потрясающую конкурентоспособность в области качества продукции и скорости реагирования. И пока глобальная конкуренция требует быстрой координации сложных процессов производства, его организация при помощи сетей не утратит своих преимуществ.

*Стратегические альянсы [strategic alliances] и сотрудничество в производстве [collaborative manufacturing].* Члены диверсифицированной бизнес-группы имеют общие нормативные установки: партнеры ощущают, что они следуют общему для них набору правил. Однако могут ли совместные сети производства образовываться при отсутствии пространственной близости и ощущения общности членства? Альянсы – это еще одна форма кооперации, возникающей в тех случаях, когда они образуются по расчету и сопровождаются оговоренными до деталей контрактными отношениями. Поскольку, в отличие от других

сетей, стратегическим альянсам не хватает естественной основы доверия, для сдерживания возможного оппортунизма они полагаются на контрактные соглашения. Мониторинг взаимных действий также принимает здесь более формально структурированный характер: используется изначально оговоренный порядок отчетности, назначаются сроки исполнения соглашения. Как правило, стратегические альянсы – это краткосрочные соглашения, заключенные для решения конкретных задач – например, для производства сборочного узла, для основания совместного предприятия или выхода на новый рынок. В таких условиях возникновение доверия затруднено; прежде чем делиться информацией, необходимо справиться с понятными опасениями и неопределенностью. Однако, когда стратегический альянс уже успешно заключен, последующая кооперация партнеров становится более легкой. Более того, за участниками альянсов может закрепиться репутация надежных партнеров. Это итеративный процесс – степень сотрудничества увеличивается с каждым новым соглашением между теми же партнерами, а самим партнерам все легче дается обучение формам сотрудничества при помощи альянсов.

Стратегические сети описывались как отношения между автономными фирмами, повышающие их конкурентоспособность по сравнению с фирмами, не принадлежащими к этим сетям [Jarillo 1988; Sydow 1991]. Хотя стратегические альянсы часто формируются для обмена информацией и производства инноваций, они отличаются от научно-исследовательских сетей менее высокой интенсивностью. В стратегических альянсах (например, при создании совместных предприятий и лицензионных соглашениях) передаваемая информация редко носит столь глубокий или эксклюзивный характер, как при сотрудничестве в области научных исследований [Hagedoorn and Schakenraad 1990b]. Решение по поводу того, с кем сотрудничать, основано на расчете необходимых ресурсов. Если партнеры владеют взаимодополняемыми ресурсами – от информации и технологий до материалов и рабочей силы – порою они хотят преодолеть свою односторонность и начинают сотрудничать.

Й. Зюдов утверждает, что когда организации вовлекаются в сетевые альянсы, их управленческие функции изменяются [Sydow 1991]. Когда фирмы сотрудничают с внешними партнерами, они большее значение придают межорганизационной политике и более внимательно относятся к работникам на границах организации [boundary spanning personnel]. Р. Кантер и П. Майерс также предполагают, что партнерские отношения трансформируют внутреннюю организацию фирм [Kanter and Myers 1991] (см. также Håkansson and Shehota 1989), а когда стратегические альянсы уже образованы, такие пограничные работники [boundary spanners] становятся для фирмы еще важнее. Увеличение роли пограничных работников отражает новый способ конкуренции между фирмами в условиях образования стратегических альянсов [Badaracco 1991]. Альянсы – это инвестиции, основное оружие в осуществлении корпоративной стратегии<sup>19</sup>. Партнерства и совместные предприятия определяют структуру конкуренции, открывая возможности для одних акторов и закрывая их для других.

Возможно ли одновременно следовать какой-то стратегии и с кем-то сотрудничать? Хороший способ заняться решением данного вопроса – проанализировать субконтрактные отношения, которые в настоящее время переопределяются в Европе и США. Без сомнения, один из мотивов изменений связан с осознанием той ведущей роли, которую субконтрактники играют в японской системе поставок «точно вовремя» [just-in-time]. Однако введение стратегии голоса [voice strategy] в систему, в которой долгое время доминировала стратегия выхода [exit strategy], крайне затруднено [Helper 1993]. Очевидно, что в отношениях между поставщиками и сборщиками готовой продукции происходят

---

<sup>19</sup> Термин «альянс» берет начало в международной политике, где он означает временные связи во время войны или отношения сотрудничества между государствами в условиях анархии (беспорядка).

масштабные изменения. Помимо своих традиционных требований не допускать повышения цен, крупные компании теперь ожидают, что субконтрактники будут действовать в более сжатых временных рамках, обеспечивать большее разнообразие по части дизайна продукта и более высокое качество. В обмен на это крупные фирмы все чаще выбирают только одного поставщика и заключают с ним более долгосрочные контракты [Semlinger 1993; Helper 1993]. Чтобы справиться с этими, все более настоятельными, требованиями, субконтрактники должны расходовать больше средств на научно-исследовательскую работу, при этом обе стороны должны поддерживать постоянный контакт друг с другом, вплоть до обмена данными путем прямого доступа к электронным информационным сетям партнера. При этом партнеры остаются независимыми друг от друга; более того, крупные фирмы предполагают, что их субконтрактники работают на несколько конкурирующих между собой фирм. Это увеличивает их способность перекрестного обучения [cross-learning] (по крайней мере подобное ожидается). Обе стороны зависят от продаж конечного продукта; в этом смысле у них есть общие интересы. Однако мелкий субконтрактник менее защищен от грядущего падения спроса. Очевидно, что в контрактных отношениях малая фирма занимает более уязвимую позицию. Стратегией крупной фирмы во многих случаях является увеличение эффективности работы, снижение издержек и повышение гибкости путем перекладывания большей части риска на плечи субконтрактников.

Однако тенденция к замене закупок комплектующих на стороне собственным производством может иметь двойные последствия и для крупных фирм. Как только основные поставщики становятся ответственными за предоставление всех сборочных узлов, крупной фирме имеет смысл разрешить своему более мелкому партнеру дальнейшую модификацию комплектующих при условии, что такая модификация снизит издержки или улучшит качество. Как отмечают Сейбел и его коллеги, подобные меры по повышению эффективности могут вести к дальнейшим изменениям, возможно, даже системного свойства [Sabel et al. 1991]. В своей чрезвычайно интересной работе о «сотрудничестве в производстве» они пишут, что у этой цепи решений нет естественного конца. И вновь агентская и контролирующая позиции могут здесь поменяться местами. Как полагают Сейбел и его коллеги, сотрудничество в производстве начинается тогда, когда поток знания от ключевых поставщиков к конечному сборщику «таков, что последний не может за разумный период времени сам научиться тому, чему его в данный момент учат субконтрактники».

Пример с субконтрактными отношениями иллюстрирует более важную особенность альянсов: мотивы – плохой ориентир для достижения результатов. Представьте, что сотрудничество преследует две цели: сокращение издержек и расширение возможностей [enhanced capacity]. Реализация первой может привести к стратегии принуждения субконтрактников взять на себя больше рисков и издержек, связанных с развитием продукта, в то время как второй – способна существенно размыть границы предприятия. Сначала кажется, что первая стратегия предполагает мобилизацию власти, а вторая – кооперацию. Однако в *обоих* случаях могут сложиться обстоятельства, при которых несмотря на существенные различия в масштабах участников альянса и объеме их ресурсов более мелкая и первоначально более уязвимая фирма окажется обладателем ключевого знания, от которого более крупная фирма принципиально зависит. Следовательно, во властных отношениях заложены и ростки трансформации, и риск жестокого провала. В случае, когда отношения начались с осознания взаимных потребностей, результатом может стать бóльшая степень доверия, которая укрепит эти отношения. Признаем теперь, что у каждой крупной фирмы есть по меньшей мере дюжина сложных связей с компаниями разной величины, разных возможностей и различными мотивами к сотрудничеству. И тогда легко можно заметить, как количество (т.е. число альянсов) может определить качество (т.е. природу партнерств). Эксперименты с новыми формами организации показывают фирмам, что их идентичность меняется совершенно непредвиденным образом.

Описанные четыре категории охватывают основные аспекты современных деловых практик и иллюстрируют различные пути кооперации. Все они построены на сетях реципрокных, открытых связей; они различаются степенью открытости и основой, на которой строится реципрокность. Правда, в одном отношении приведенные классификации не вполне адекватно соотносятся с реальностью, поскольку сети даже более сложны и взаимно переплетены, чем предполагают эти идеальные типы. Однако цель данной типологии – способствовать нашему пониманию различных форм сетей производства и попытаться определить условия, при которых возникают различные типы сотрудничества.

<...>

## Литература

- Aguilar, Francis. *Scanning the Business Environment*. N.Y.: Macmillan, 1967.
- Allen, J. Thomas. *Managing the Flow of Technology: Technology Transfer and the Dissemination of Technological Information within the R&D Organization*. Cambridge: MIT Press, 1984.
- Amin, Ash. The Globalization of the Economy: An Erosion of Regional Networks?, in: Grabher, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P. 278–295.
- Amin, Ash, and Kevin Robbins. Industrial Districts and Regional Development: Limits and Possibilities, in: Pyke, F. et al. (eds.) *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990. P. 185–219.
- Angel, D.P. High-technology Agglomeration and the Labor Market: The Case of Silicon Valley, *Environment and Planning* (1991). A 23. P. 1501–1516.
- Amsden, Alice H. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. N.Y.: Oxford University Press, 1989.
- Antonelli, Cristiano (ed.) *The Economics of Information Networks*. Amsterdam: North-Holland, 1992.
- Aoki, Mashiko. Toward an Economic Model of the Japanese Firm, *Journal of Economic Literature* (1990). Vol. 28. P. 1–27.
- Arrow, Kenneth J. *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Amsterdam: North-Holland, 1974.
- Arthur, W. Brian. Positive Feedbacks in the Economy, *Scientific American* (1990). No. 262. P. 92–99.
- Axelrod, Robert. *The Evolution of Cooperation*. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Axelsson, Björn, and Geoffrey Easton (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality*. L.: Routledge, 1992.
- Badaracco, Joseph L. *The Knowledge Link: How Firms Compete Through Strategic Alliances*. Boston: Harvard Business School Press, 1991.
- Barnard, Chester. *The Functions of the Executive*. Cambridge: Harvard University Press, 1938.
- Barnes, J.A. *Social Networks*. Reading, MA: Addison-Wesley, Module, No. 26.

- \_\_\_\_\_. Network Analysis: Orienting Notion, Rigorous Technique, or Substantive Field of Study?, in: Holland, P.W., and S. Leinhardt (eds.) *Perspectives on Social Network Analysis*. N.Y.: Academic, 1979. P. 403–423.
- Baron, James P., Frank Dobbin, and P. Devereaux Jennings. War and Peace: The Evolution of Modern Personnel Administration in U.S. Industry, *American Journal of Sociology* (1986). Vol. 92. P. 250–283.
- Bartlett, Chrostopher A., and Sumantra Ghoshal. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Boston: Harvard Business School Press, 1989.
- Bavelas, Alex. A Mathematical Model for Group Structures, *Applied Anthropology* (1948). Vol. 7. P. 16–30.
- \_\_\_\_\_. Communication Patterns in Task-Oriented Groups, *Journal of the Acoustical Society of America* (1950). Vol. 22. P. 725–730.
- Beccatini, Giacomo. The Development of Light Industry in Tuscany: An Interpretation, *Economic Notes* (1978). Vol. 2, No. 3. P. 107–123.
- Ben-Porath, Yoram. The F-Connection: Families, Friends, and Firms in the Organization of Exchange, *Population and Development Review* (1980). Vol. 6. P. 1–30.
- Best, Michael. *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- Biemans, Wim G. *Managing Innovation Within Networks*. L.: Routledge, 1992.
- Blau, Judith. *Architects and Firms*. Cambridge: MIT Press, 1984.
- Blau, Peter. *Exchange and Power in Social Life*. N.Y.: Wiley & Sons, 1964.
- Boissevan, Jeremy. *Friends of Friends*. N.Y.: St. Martin's Press, 1974.
- Bonacich, P. Power and Centrality: A Family of Measures, *American Journal of Sociology* (1987). Vol. 90. P. 1170–1182.
- Boorman, Scott A. A Combination Optimization Model for Transmission of Job Information Through Contact Networks, *Bell Journal of Economics* (1975). No. 6. P. 216–249.
- Bott, Elizabeth. *Family and Social Network*. L.: Tavistock, 1971.
- Boyd, Monica. Family and Personal Networks in International Migration: Recent Developments and New Agendas, *International Migration Review* (1989). Vol. 23. P. 638–670.
- Boyer, Robert. Technical Change and the Theory of Regulation, in: Dosi, G. et al. (eds.) *Technical Change and Economic Theory*. L.: Printer, 1988.
- Breiger, R.L. Duality of Persons and Groups, *Social Forces* (1974). Vol. 53. P. 181–190.
- Brinton, Mary. *Women and the Economic Miracle*. Berkeley: University of California Press, 1992.
- Brusco, Sebastiano. The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration, *Cambridge Journal of Economics* (1982). No. 6. P. 167–184.
- Burawoy, Michael. *Manufacturing Consent: Changes in the Labour Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press, 1979.
- Burt, Ronald S. Models of Network Structure, *Annual Review of Sociology* (1980). Vol. 6. P. 79–141.
- \_\_\_\_\_. *Toward a Structural Theory of Action*. N.Y.: Academic Press, 1982.
- \_\_\_\_\_. *Corporate Profits and Cooptation*. N.Y.: Academic Press, 1983.

- \_\_\_\_\_. Kinds of Relations in American Discussion Networks, in: Calhoun, C. et al. (eds.) *Structures of Power and Constraint: Papers in Honor of Peter M. Blau*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
- \_\_\_\_\_. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- Burt, Ronald S., and Michael J. Minor (eds.) *Applied Network Analysis: A Methodological Introduction*. Beverly Hills, CA: Sage, 1983.
- Campbell, Karen E., Peter Marsden, and Jeanne S. Hurlbert. Social Resources and Socioeconomic Status, *Social Networks* (1986). Vol. 8. P. 97–117.
- Carter, Anne P. Knowhow Trading as Economic Exchange, *Research Policy* (1989). Vol. 18. P. 155–163.
- Chandler, Alfred D. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in America*. Cambridge: Harvard University Press, 1977.
- Clark, Peter, and Neil Staunton. *Innovation in Technology and Organization*. L.: Routledge, 1989.
- Coleman, James S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- Contractor, Farok J., and Peter Lorange (eds.) *Cooperative Strategies in International Business*. Lexington, MA: Lexington Books, 1988.
- Cook, Karen S., and Richard M. Emerson. Exchange Networks and the Analysis of Complex Organizations, in: Bacharach, S.B. and Lawler E.J. (eds.) *Research in the Sociology of Organizations*. Vol. 3. Greenwich, CT: JAI Press, 1984. P. 1–30.
- Cook, Karen S., Richard M. Emerson, Mary R. Gill-more, and Toshio Yamagishi. The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results, *American Journal of Sociology* (1983). No. 89. P. 275–305.
- Coser, Lewis, Charles Kadushin, and Walter W. Powell. *Books: The Culture and Commerce of Publishing*. N.Y.: Basic Books, 1982.
- Dalton, Melville. *Men Who Manage*. N.Y.: Wiley & Sons, 1959.
- Davis, Gerald F. Agents Without Principles? The Spread of the Poison Pill Takeover Defense Through the Intercorporate Network, *Administrative Science Quarterly* (1991) No. 36. P. 583–613.
- Davis, Gerald F., and Walter W. Powell. Organization-Environment Relations, in: Dunnette, M. (ed.) *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*. Vol. 3. 2<sup>nd</sup> ed. Palo Alto. CA: Consulting Psychologists Press, 1992. P. 315–375.
- DeBresson, Chris, and Fernand Amesse. Networks of Innovators: A Review and Introduction to the Issue, *Research Policy* (1991). No. 20. P. 363–379.
- DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review* (1983). No. 48. P. 147–160.
- Dore, Ronald. Goodwill and the Spirit of Market Capitalism, *British Journal of Sociology* (1983). No. 34. P. 459–482.

- \_\_\_\_\_. *Taking Japan Seriously*. Stanford: Stanford University Press, 1987.
- Durkheim, Emile. *The Division of Labor in Society*. Translated by W. D. Nails. N.Y.: Free Press, [1893] 1984.
- Eccles, Robert. The Quasifirm in the Construction Industry, *Journal of Economic Behavior and Organization* (1981). No. 2. P. 335–357.
- Eccles, Robert, and Dwight Crane. *Doing Deals: Investment Banks at Work*. Boston: Harvard Business School Press, 1988.
- Elster, Jan. *Sour Grapes*. N.Y.: Cambridge University Press, 1983.
- Emerson, Richard M. Exchange Theory, Part II: Exchange Relations and Networks, in: J. Berger, M. Zelditch, and B. Anderson (eds.) *Sociological Theories in Progress*. Boston: Houghton Mifflin, 1972. Vol. 2. P. 58–87.
- Evan, William M. *Interorganizational Relations*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1978.
- Faulkner, Robert R., and Andy Anderson. Short-Term Projects and Emergent Careers: Evidence from Hollywood, *American Journal of Sociology* (1987). No. 92. P. 879–909.
- Ferguson, Charles H. Computers and the Coming of the U.S. Keiretsu, *Harvard Business Review* (July – August 1990). P. 55–70.
- Fischer, Claude S. *To Dwell among Friends: Personal Networks in Town and City*. Chicago: University of Chicago Press, 1982.
- Freeman, Christopher. Networks of Innovators: A Synthesis of Research Issues, *Research Policy* (1991) No. 20. P. 499–514.
- Freeman, Christopher, and Carlotta Perez. Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behaviour, in: G. Dosi et al. (eds.) *Technical Change and Economic Theory*. L.: Pinter, 1988.
- Friedman, David. *The Misunderstood Miracle*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1988.
- Fruin, Mark W. *The Japanese Enterprise System*. N.Y.: Oxford University Press, 1992.
- Fujita, Kuniko. A World City and Flexible Specialization: Restructuring of the Tokyo Metropolis, *International Journal of Urban and Regional Research* (1991). No. 15. P. 269–84.
- Gadde, L. E., and Hakan Hakansson. Analysing Change and Stability in Distribution Channels – A Network Approach, in: Axelsson, B. and G. Eastern. (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality*. L.: Routledge, 1992. P. 166–179.
- Galaskiewicz, Joseph. *Exchange Networks and Community Politics*. Beverly Hills: Sage, 1979.
- \_\_\_\_\_. Professional Networks and the Institutionalization of the Single Mind Set, *American Sociological Review* (1985). No. 50. P. 639–658.
- \_\_\_\_\_. *Social Organization of an Urban Grants Economy: A Study of Business Philanthropy and Nonprofit Organizations*. Orlando, FL: Academic Press, 1985.

- Galaskiewicz, Joseph, and Ronald S. Burt. Inter-organization Contagion in Corporate Philanthropy, *Administrative Science Quarterly* (1991). No. 36. P. 88–105.
- Galaskiewicz, Joseph, and Stanley Wasserman. Mimetic Processes within an Interorganizational Field: An Empirical Test, *Administrative Science Quarterly* (1989). No. 34. P. 454–479.
- Gambetta, Diego. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. N.Y.: Blackwell, 1988.
- Gamson, William. *Power and Discontent*. Home-wood, IL: Dorsey, 1968.
- Gerlach, Michael L. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley: University of California Press, 1992.
- \_\_\_\_\_. The Japanese Corporate Network: A Blockmodel Approach, *Administrative Science Quarterly* (1992). No. 37. P. 105–39.
- Gerlach, Michael L., and James R. Lincoln. The Organization of Business Networks in the U.S. and Japan, in: Nohria, N. and R. Eccles (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business Press, 1992. P. 491–520.
- Glasmeier, Amy. Technological Discontinuities and Flexible Production: The Case of Switzerland and the World Watch Industry, *Research Policy* (1991). No. 20. P. 469–485.
- Glasmeier, Amy, and Noriuki Sugiura. Japan's Manufacturing System: Small Business, Subcontracting and Regional Complex Formation, *International Journal of Urban and Regional Research* (1991). No. 15. P. 395–414.
- Gouldner, Alvin W. *Patterns of Industrial Bureaucracy*. N.Y.: Free Press, 1954.
- \_\_\_\_\_. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement, *American Sociological Review* (1960). No. 25. P. 161–71.
- Grabher, Gernot (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993.
- Granovetter, Mark S. The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* (1973). No. 78. P. 1360–1380.
- \_\_\_\_\_. *Getting a Job*. Cambridge: Harvard University Press, 1974.
- \_\_\_\_\_. Economic Action, Social Structure, and Embeddedness, *American Journal of Sociology* (1985). No. 91. P. 481–510.
- \_\_\_\_\_. The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View, in: Farkas, G. and P. England (eds.) *Industries, Firms and Jobs*. N.Y.: Plenum, 1986. P. 187–216.
- Guetzkoov, Harold, and Herbert Simon. The Impact of Certain Communication Networks Upon Organization and Performance in Task-Oriented Groups, *Management Science* (1955). No. 1. P. 233–250.
- Hagedoorn, John, and Jos Schakenraad. Strategic Partnering and Technological Co-operation, in: Dankbaar, B., Groenewegen, J. and H. Schenk Dordrecht (eds.) *Perspectives in Industrial Organization*. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1990. P. 171–187.

- \_\_\_\_\_. Inter-firm Partnerships and Co-operative Strategies in Core Technologies, in: Freeman, C. and L. Soete (eds.) *New Explorations in the Economics of Technical Change*. L.: Pinter, 1990. P. 3–37.
- Hägg, Ingemund, and Jan Johanson. *Firms in Networks: A New View of Competitive Power*. Stockholm: Business and Social Research Institute, 1983.
- Håkansson, Håkan (ed.) *Industrial Technological Development: A Network Approach*. L.: Croom Helm, 1987.
- \_\_\_\_\_. Technological Collaboration in Industrial Networks, *EMJ* (1990). No. 8. P. 371–79.
- \_\_\_\_\_. Evolution Processes in Industrial Networks, in: Axelsson, B. and G. Easton (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality*. L.: Routledge, 1992. P.129–143.
- Håkansson, Håkan, and Jan Johanson. A Model of Industrial Networks, in: Axelsson, B. and G. Easton (eds.) *Industrial Networks: A New View of Reality*. L.: Routledge, 1992. P. 28–34.
- Håkansson, Håkan, and Ivan Snehota. No Business Is an Island: The Network Concept of Business Strategy, *Scandinavian Journal of Management* (1989). No. 5. P. 187–200.
- Hall, Richard H. *Organization*. 5<sup>th</sup> ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1991.
- Halle, David. *America's Working Man*. Chicago: University of Chicago Press, 1984.
- Hamilton, Gary, and Nicole Biggart. Make Culture and Authority: A Comparative Analysis Management and Organization in the Far East, *American Journal of Sociology* (1988). No. 94. P. 552–595.
- Hannan, Michael T., and Glenn R. Carroll. *Dynamics of Organizational Populations: density, legitimation, and competition*. N.Y.: Oxford University Press. 1992.
- Hannan, Michael T., and John Freeman. Structural Inertia and Organizational Change, *American Sociological Review* (1984). No. 49. P. 149–164.
- \_\_\_\_\_. *Organizational Ecology*. Cambridge: Harvard University Press, 1989.
- Harrison, Bennett. *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in an Age of Flexibility*. N.Y.: Basic Books, 1994.
- Helper, Susan. An Exit-Voice Analysis of Supplier Relations: The Case of the U.S. Automobile Industry, in: Grabher, Gernot (ed.) *The Embedded Firm: the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P. 141–160.
- Hergert, Michael, and Deigan Morris. Trends in International Collaborative Agreements, in: Contractor, F. and P. Lorang (eds.) *Cooperative Strategics in Internationa Business*. Lexington, MA: Lexington Books, 1988. P. 99–109.
- Herrigel, Gary. *Industrial Organization and the Politics of Industry: Centralized and Decentralize Production in Germany*. Ph.D. diss., Department of Political Science, MIT, 1990.
- Hirschman, Albert O. Against Parsimony Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse, *American Economic Review Proceedings* (1984). No. 74. P. 88–96.

- Ibarra, Herminia. Homophily and Differential Returns: Sex Differences in Network Structure and Access in an Advertising Firm, *Administrative Science Quarterly* (1992). No. 37. P. 442–47.
- Imai, Kenichi, and Yasunori Baba. *Systemic Innovation and Cross-Border Networks: Transcending Markets and Hierarchies to Create a New Techno-Economic System*. Paper presented at the International Seminar on Science, Technology and Economic Growth, 6 June, Paris, 1989.
- Jarillo, J. Carlos. On Strategic Networks, *Strategic Management Journal* (1988). No. 9. P. 31–41.
- Johanson, Jan, and Lars-Gunnar Mattsson. Interorganizational Relations in Industrial Systems, *International Studies of Management and Organization* (1987). No. 18. P. 34–48.
- Jorde, Thomas M., and David J. Teece (eds.) *Antitrust, Innovation, and Competitiveness*. N.Y.: Oxford University Press, 1992.
- Kaneko, I., and Kenichi Imai. *A Network View of the Firm*. Paper presented at the first Hitotsubashi / Stanford conference. Japan: Hitotsubashi University, 1987.
- Kater, Rosabeth Moss. *The Change Masters: Innovation for Productivity in American Corporations*. N.Y.: Simon & Schuster, 1983.
- Kanter, Rosabeth Moss, and Paul S. Myers. Interorganizational Bonds and Intraorganizational Behavior: How Alliances and Partnerships Change the Organizations Forming Them, in: Etzioni, A. and P. R. Lawrence (eds.) *Socioeconomics: Toward a New Synthesis*. Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1991. P. 329–344.
- Katz, Ralph, and Michael L. Tushman. An Investigation into the Managerial Roles and Career Paths of Gatekeepers and Project Supervisors in a Major R&D Facility, *R&D Management* (1981). No. 11. P. 103–110.
- Knoke, David. *Political Networks: The Structural Perspective*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
- Kogut, Bruce, Weijian Shan, and Gordon Walker. Knowledge in the Network and the Network as Knowledge: The Structuring of New Industries, in: Grabber, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P.67–94.
- Kosnik, Rita D. Greenmail: A Study of Board Performance in Corporate Governance, *Administrative Science Quarterly* (1987). No. 32. P. 163–185.
- \_\_\_\_\_. Effects of Board Demography and Directors' Incentives on Corporate Greenmail Decisions, *Academy of Management Journal* (1990). No. 33. P. 129–150.
- Larson, Andrea. Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Processes, *Administrative Science Quarterly* (1992). No.37. P.76–104.
- Laumann, Edward O., Joseph Galaskievvicz, and Peter V. Marsden. Community Structure as Interorganizational Linkages, *Annual Review of Sociology* (1978). No. 4. P. 455–484.
- \_\_\_\_\_. *The Organizational State: Social Choice in National Policy Domains*. Madison: University of Wisconsin Press, 1987.
- Lazerson, Mark H. Organizational Growth of Small Firms, *American Sociological Review* (1988). No. 53. P. 330–342.

- \_\_\_\_\_. Subcontracting in the Modena Knitwear Industry, in: Pyke, F., G. Becattini, and W. Sengenberger (eds.) *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labor Studies, 1990. P. 108–133.
- Leavitt, Harold J. Some Effects of Certain Communication Patterns on Group Performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology* (1951). No. 46. P. 38–50.
- Light, Ivan, Parminder Bhachu, and Stavros Karageorgis. Migration Networks and Immigrant Entrepreneurship, in: Light, I., and P. Bhachu (eds.) *Immigration and Entrepreneurship*. New Brunswick, NJ: Transaction, 1993. P. 25–49.
- Lin, Nan. Social Resources and Instrumental Action, in: Marsden, P.V. and N. Liu (eds.) *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills: Sage, 1982. P. 131–45.
- Lincoln, James R. *Japanese Organization and Organization Theory in Research in Organizational Behavior*. Vol. 12. Greenwich, CT: JAI Press, 1990.
- Lincoln, James R., Michael Gerlach, and Peggy Takahashi. Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties, *American Sociological Review* (1992). No. 57. P. 561–585.
- Lorenz, Edward. Neither Friends Nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry, in: Gambetta, D. (ed.) *Trust*. N.Y.: Blackwell, 1992. P. 194–210.
- Lundvall, Bengt-Åke. Explaining Interfirm Cooperation and Innovation: Limits of the Transaction-Cost Approach, in: Grabher, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P. 52–64.
- Macaulay, Stewart. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, *American Sociological Review* (1963). No. 28. P. 55–67.
- Macneil, Ian. Contracts: Adjustment of Long-term Economic Relations Under Classical, Neo-classical, and Relational Contract Law, *Northwestern University Law Review* (1978). No. 72. P. 854–905.
- \_\_\_\_\_. Relational Contract: What We Do and Do Not Know, *Wisconsin Law Review* (1985). No. 3. P. 483–526.
- Mansfield, Edwin. How Rapidly Does New Industrial Technology Leak Out?, *Journal of Industrial Economics*. Vol. 34. P. 217–223.
- March, James G. The Power of Power, in: Easton, D. (ed.) *Varieties of Political Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1966. P. 39–70.
- Marsden, Peter V. Restricted Access in Networks and Models of Power, *American Journal of Sociology* (1983). No. 88. P. 686–717.
- \_\_\_\_\_. Core Discussion Networks of Americans, *American Sociological Review* (1987). No. 52. P. 122–131.
- \_\_\_\_\_. Network Data and Measurement, *Annual Review of Sociology* (1990). No. 16. P. 435–463.
- Marsden, Peter V., and Noah Friedkin. Network Studies of Social Influence, *Sociological Methods and Research* (1993). No. 22. P. 127–151.

- Marshall, Alfred. *Industry and Trade*. L.: Macmillan, 1919.
- Massey, Douglas S. Economic Development and International Migration in Comparative Perspective, *Population and Development Review* (1988). No. 14. P. 383–413.
- Merton, Robert K. Continuities in the Theory of Reference Groups and Social Structure, in: *Social Theory and Social Structure*. N.Y.: Free Press, 1957. P. 335–440.
- Meyer, John W., and W. Richard Scott. *Organizational Environments: Ritual and Rationality*. 2<sup>nd</sup> ed. Beverly Hills, CA: Sage, 1992.
- Mezias, Stephen J. An Institutional Model of Organized Practice: Financial Reporting at the Fortune 200, *Administrative Science Quarterly* (1990). No. 35. P. 431–457.
- Mills, C. Wright. *The Power Elite*. N.Y.: Oxford University Press, 1956.
- Mintz, Beth, and Michael Schwartz. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- Mintzberg, Henry. *The Nature of Managerial Work*. N.Y.: Harper and Row, 1973.
- \_\_\_\_\_. *The Structuring of Organizations*. Englewood, NJ: Prentice Hall, 1979.
- Mitchell, J. C. The Concept and Use of Social Networks, in: Mitchell J. C. (ed.) *Social Networks in Urban Situations*. Manchester, UK: Manchester University Press, 1969. P. 1–50.
- Mizruchi, Mark S. *The Structure of Corporate Political Action: Interfirm Relations and Their Consequences*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- \_\_\_\_\_. Unity and Conflict Among Large American Corporations: A Study of Business Testimony Before Congress, in: Moore G., and J. A. Whitt (eds.) *Research in Politics and Society. Vol. 4. The Political Consequences of Social Networks*. Greenwich, CT: JAI Press, 1992. P. 1–34.
- Mizruchi, Mark S., and Joseph Galaskiewicz. Networks of Inter-organizational Relations, *Sociological Methods and Research* (1993). No. 22. P. 46–70.
- Mizruchi, Mark S., and Michael Schwartz (eds.) *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*. N.Y.: Cambridge University Press, 1987.
- Molm, Linda D. Structure, Action and Outcomes: The Dynamics of Power in Social Exchange, *American Sociological Review* (1990). No. 55. P. 427–447.
- Montgomery, James D. Social Networks and Labor Market Outcomes: Toward an Economic Analysis, *American Economic Review* (1991). No. 81. P. 1408–1418.
- \_\_\_\_\_. Job Search and Network Composition: The Strength of Weak Ties, *American Sociological Review* (1992). No. 57. P. 586–596.
- Morawska, Ewa. The Sociology and Historiography of Immigration, in: Yans-McLaughlin, V. (ed.) *Immigration Reconsidered*. N.Y.: Oxford University Press, 1990.
- Moreno, Jacob L. *Who Shall Survive?* Washington, DC: Nervous and Mental Diseases Publishing Co, 1934.

- Morton, Michael S. Scott (ed.) *The Corporation of the 1990s: Information Technology and Organizational Transformation*. N.Y.: Oxford University Press, 1991.
- Mowery, David C. (ed.) *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing*. Cambridge, MA: Ballinger, 1988.
- Mowery, David C., and Nathan Rosenberg. *Technology and the Pursuit of Economic Growth*. N.Y.: Cambridge University Press, 1989.
- Nadel, S. F. *Theory of Social Structure*. L.: Cohen & West, 1957.
- Nelson, Richard R. U.S. Technological Leadership: Where Did It Come From and Where Did It Go?, *Research Policy* (1990). No. 19. P. 119–132.
- Nishiguchi, Toshihiro. *Strategic Industrial Sourcing*. N.Y.: Oxford University Press, 1993.
- Nohria, Nitin. Information and Search in the Creation of New Business Ventures, in: Nohria, N., and R. Eccles. (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992. P. 240–261.
- Nohria, Nitin, and Robert G. Eccles (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992.
- Oliver, Christine. Determinants of Interorganizational Relationships: Integration and Future Directions, *Academy of Management Review* (1990). No. 15. P. 241–265.
- Padgett, John, and Christopher Ansell. Robust Action and the Rise of the Medici, 1400–1434, *American Journal of Sociology* (1993). No. 98. P. 1259–1319.
- Palmer, Donald. Broken Ties: Interlocking Directorates and Intercorporate Coordination, *Administrative Science Quarterly* (1983). No. 28. P. 40–55.
- Palmer, Donald, Roger Friedland, P. Devereaux Jennings, and Melanie K. Powers. The Economics and Politics of Structure: The Multidivisional Form and the Large U.S. Corporation, *Administrative Science Quarterly* (1987). No. 32. P. 25–48.
- Palmer, Donald, P., Devereaux Jennings, and Xueguang Zhou. Late Adoption of the Multidivisional Form by Large U.S. Corporations: Institutional, Political, and Economic Accounts, *Administrative Science Quarterly* (1993). No. 38. P. 100–131.
- Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. *Economy and Society*. N.Y.: Free Press, 1956.
- Perrow, Charles. A Framework for the Comparative Analysis of Organizations, *American Sociological Review* (1967). No. 32. P. 194–208.
- \_\_\_\_\_. Small Firm Networks, in: Nohria, N. and R.G. Eccles (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form, Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992. P. 471–490.
- Pfeffer, Jeffrey. A Resource Dependence Perspective on Intercorporate Relations, in: Mizruchi, M. and M.Schwartz (eds.). *Intercorporate Relations: The Structural Analyst of Business*. N.Y.: Cambridge University Press, 1987. P. 25–55.
- Pfeffer, Jeffrey, and Gerald R. Salancik. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. N.Y.: Harper & Row, 1978.

- Piore, Michael, and Charles Sabel. *The Second Industrial Divide*. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Porter, Michael, and M. B. Fuller. Coalitions and Global Strategy, in: Porter, M. (ed.) *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986. P. 315–344.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells, and Lauren A. Benton (eds.) *The Informal Economy*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989.
- Powell, Walter W. *Getting Into Print: The Decision-Making Process in Scholarly Publishing*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- \_\_\_\_\_. Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization, in: Cummings, L.L. and B. Shaw (eds.) *Research in Organizational Behavior*. Vol. 12. Greenwich, CT: JAI Press, 1990. P. 295–336.
- \_\_\_\_\_. Expanding the Scope of Institutional Analysis in Powell, W.W. and P.J. DiMaggio (eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 183–203.
- \_\_\_\_\_. *The Social Construction of an Organizational Field: The Case of Biotechnology*. Paper presented at conference on Strategic Change at Warwick Business School. Warwick, U.K, 1993.
- \_\_\_\_\_. Interorganizational Relations, in: *International Encyclopedia of Business and Management*. L.: Roujdedge, 1994.
- Powell, Walter W, and Peter Brantley. Competitive Cooperation in Biotechnology: Learning Through Networks?, in: Nohria, N. and R.G. Eccles (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press, 1992. P. 366–394.
- Powell, Walter W., and Paul J. DiMaggio (eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1991.
- Putnam, Robert. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- Pyke, Frank. *Industrial Development Through Small-Firm Cooperation*. Geneva: International Labour Organization, 1992.
- Ratcliff, Richard E., Mary Elizabeth Gallagher, and Kathryn Strother Ratcliff. The Civic Involvement of Bankers: An Analysis of the Influence of Economic Power and Social Prominence in the Command of Civic Policy Positions, *Social Problems* (1979). No. 26. P. 298–313.
- Richardson, R. Jack. Directorship Interlocks and Corporate Profitability, *Administrative Science Quarterly* (1987). No. 32. P. 367–386.
- Rockart, John F., and James E. Short. The Networked Organization and the Management of Interdependence, in: Morton, Michael S. Scott (ed.) *The Corporation of the 1990s: Information Technology and Organizational Transformation*. N.Y.: Oxford University Press, 1991. P. 189–219.
- Roethlisberger, Fritz J., and William J. Dickson. *Management and the Worker*. Cambridge: Harvard University Press, 1939.

- Rogers, Everett M. Information Exchange and Technological Innovation, in: Sahal, D. (ed.) *The Transfer and Utilization of Technical Knowledge*. Lexington, MA: Lexington Books, 1982. P. 105–123.
- Rogers, Everett M., and Katherine Larsen. *Silicon Valley Fever*. N.Y.: Basic, 1984.
- Rosenbaum, James E. *Career Mobility in a Corporate Hierarchy*. Orlando, FL: Academic Press, 1984.
- Roy, Donald. Efficiency and ‘the Fix’: Informal Intergroup Relations in a Piecework Machine Shop, *American Journal of Sociology* (1954). No. 60. P. 255–267.
- Roy, William G., and Phillip Bonacich. Interlocking Directorates and Communities of Interest Among American Railroad Companies, 1905, *American Sociological Review* (1988). No. 53. P. 368–379.
- Sabel, Charles F. Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies, in: Hirst, P. and J. Zeitlin (eds.) *Reversing Industrial Decline?* L.: Berg, 1989. P. 17–70.
- \_\_\_\_\_. Moebius-Strip Organizations and Open Labor Markets, in: Bourdieu, P. and J.S. Coleman (eds.) *Social Theory for a Changing Society*. Boulder, CO: Westview Press, 1991. P. 23–54.
- \_\_\_\_\_. Constitutional Ordering in Historical Context, in: Scharpf, F.W. (ed.) *Games in Hierarchies and Networks*. Boulder, CO: Westview Press, 1993. P. 65–123.
- Sabel, Charles F., H. Kern, and G. Herrigel. Kooperative Produktion: Neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Endfertigern und Zulieferern in der Automobilindustrie und die Neuordnung der Firma, in: Mendius, H.G., and U. Wendeling-Schroder (eds.) *Zulieferer im Netz: Neustrukturierung der Logistik am Beispiel der Automobilzulieferung*. Cologne: Bund Verlag, 1991. P. 203–227.
- Sabel, Charles F., and Jonathan Zeitlin. Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in 19th Century Industrialization, *Past and Present* (1985). No.108. P. 133–176.
- Sako, Mari. *Prices, Quality and Trust: Inter-firm Relations in Britain and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- Saxenian, AnnaLee. Regional Networks and the Resurgence of Silicon Valley, *California Management Review* (1990). No. 33. P. 89–112.
- \_\_\_\_\_. *Regional Networks: Industrial Adaptation in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press, 1994.
- Scharpf, Fritz. Coordination in Hierarchies and Networks, in: Scharpf F. W. (ed.) *Games in Hierarchies and Networks*. Boulder, CO: Westview Press, 1993. P. 125–165.
- Schrader, Stephan. Informal Technology Transfer between Firms: Cooperation Through Information Trading, *Research Policy* (1992). No. 20. P. 153–170.
- Scott, Allen J. The Technopoles of Southern California, *Environment and Planning* (1990). No. 22. P. 1575–1605.

- Scott, John. Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment. *Annual Review of Sociology* (1991). No. 17. P. 181–203.
- Semlinger, Klaus. New Developments in Subcontracting – Mixing Market and Hierarchy, in: Amin, A. and M. Dietrich (eds.) *Towards a New Europe: Structural Change in the European Economy*. Aldershot: Edward Elgar, 1991.
- \_\_\_\_\_. Small Firms and Outsourcing as Flexibility Reservoirs of Large Firms, in: Grabher, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. L.: Routledge, 1993. P. 161–178.
- Sforzi, Fabio. The Quantitative Importance of Marshallian Industrial Districts in the Italian Economy, in: Pyke, F., G. Becattini, and W. Sengenberger (eds.) *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labor Studies, 1990. P. 75–107.
- Smitka, Michael. *Competitive Ties: Subcontracting the Japanese Automotive Industry*. N.Y.: Columbia University Press, 1991.
- Stinchcombe, Arthur L. Bureaucratic and Craft Administration of Production, *Administrative Science Quarterly* (1959). No. 4. P. 194–208.
- \_\_\_\_\_. Contracts as Hierarchical Documents, in: Stinchcombe, A. and C. Heimer (eds.) *Organization Theory and Project Management*. Oslo: Norwegian University Press, 1985. P. 121–171.
- \_\_\_\_\_. *Norms of Exchange in Stratification and Organization*. N.Y.: Cambridge University Press, 1986. P. 231–267.
- \_\_\_\_\_. An Outsider's View of Network Analyses of Power, in: Perucci, R., and H.R. Potter (eds.) *Networks of Powers*. N.Y.: Aldine, 1989. P. 119–133.
- \_\_\_\_\_. Weak Structural Data (Review of Mizuchi and Schwartz). *Contemporary Sociology* (1990). No. 19. P. 380–382.
- \_\_\_\_\_. Work Institutions and the Sociology of Everyday Life, in: Erikson, K., and S.P. Valles (eds.) *The Nature of Work*. New Haven: Yale University Press, 1990. P. 99–116.
- Storper, Michael, and Bennett Harrison. Flexibility, Hierarchy, and Regional Development, *Research Policy* (1991). No. 20. P. 407–422.
- Storper, Michael, and A.J. Scott. *The Geographical Foundations and Social Regulation of Flexible Production Complexes in The Power of Geography: How Territory Shapes Social Life*. Boston: Unwin Hyman, 1989. P. 25–43.
- Strauss, George. Tactics of Lateral Relationships: The Purchasing Agent, *Administrative Science Quarterly* (1962). No. 7. P. 161–186.
- Sydow, Jorg. *On the Management of Strategic Networks*. Working Paper No. 67/91, Institut für Management. Berlin: Freie Universität, 1991.
- Teece, David J. Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy, *Research Policy* (1986). No. 15. P. 785–805.

- Teece, David J., Richard Rumelt, Giovanni Dosi, and Sidney Winter. Forthcoming. Understanding Corporate Coherence: Theory and Evidence, in *Journal of Economic Behavior and Organization*.
- Tirole, Jean. Hierarchies and Bureaucracies: On the Role of Collusion in Organizations, *Journal of Law, Economics, and Organization* (1986). No. 2. P. 181–214.
- Tolbert, Pamela S. Institutional Sources of Organizational Culture in Major Law Firms, in: Zucker, L. G. (ed.) *Institutional Patterns and Organizations*. Cambridge: Ballinger, 1988. P. 101–113.
- Travers, J., and S. Milgram. An Experimental! Study of the Small World Problem, *Sociometry* (1969). No. 32. P. 425–443.
- Useem, Michael. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity*. N.Y.: Oxford University Press, 1984.
- Utterback, James, and William Abernathy. Dynamic Model of Product and Process Innovation, *Omega* (1975). No. 3. P. 639–656.
- Van Kooij, Eric. Industrial Networks in Japan, *Entrepreneurship and Regional Development* (1990). No. 2. P. 279–301.
- Von Hippel, Eric. *Sources of Innovation*. N.Y.: Oxford University Press, 1988.
- Wade, James, Charles A. O'Reilly III, and Ike Chandratat. Golden Parachutes: CEOs and the Exercise of Social Influence, *Administrative Science Quarterly* (1990). No. 35. P. 587–603.
- Wasserman, Stanley, and Katherine Faust. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. N.Y.: Cambridge University Press, 1993.
- Wellman, B., and S. D. Berkowitz (eds.) *Social Structures: A Network Approach*. N.Y.: Cambridge University Press, 1988.
- White, Harrison C. *Chains of Opportunity*. Cambridge: Harvard University Press, 1970.
- \_\_\_\_\_. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press, 1992.
- White, Harrison C., Scott A. Boorman, and Ronald Brieger. Social Structures from Multiple Networks I: Blockmodels of Roles and Positions, *American Journal of Sociology* (1976). No. 81. P. 730–780.
- Wial, Howard. *The Transition from Secondary to Primary Employment: Jobs and Workers in Ethnic Neighborhood Labor Markets*. Ph.D. diss, Department of Economics, MIT, 1988.
- Williams, Bernard. Formal Structures and Social Reality, in: Gambetta, D. (ed.) *Trust*. N.Y.: Blackwell, 1988.
- Williamson, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: Free Press, 1985.
- Wrong, Dennis. *Power: Its Forms, Bases and Uses*. Oxford: Basil Blackwell, 1979.

### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ ЖЕНЩИН<sup>1</sup>

Балабанова Евгения Сергеевна

Нижегородский государственный университет

E-mail: [balhome@unn.ac.ru](mailto:balhome@unn.ac.ru)

Проблема экономической зависимости женщины, неразрывно связанная с ее зависимостью социальной, в последние два столетия является ареной столкновения феминистской и «традиционалистской» точек зрения. Стереотипное восприятие женщины как беспомощной, профессионально не мотивированной «иждивенки» – основа ее дискриминации и в сфере семейно-брачных отношений, и на рынке труда. Международная практика движения за права женщин показала, что они тесно связаны с доступом к основным экономическим и человеческим ресурсам и возможностью распоряжаться ими, т.е. с социально-экономической независимостью.

**История развития понятия «зависимость».** Само понятие зависимости по-разному использовалось в разные исторические эпохи. В доиндустриальном обществе самым распространенным значением этого слова было «подчинение» [1: 124]. В иерархически организованном феодальном обществе зависимость от сюзерена считалась неким заданным условием, подобным зависимости от бога, поэтому понятие зависимости не связывалось с индивидуально-личностными качествами индивида. Экономическим значением слова «независимость» была «свобода от труда» – владение собственностью, дающей возможность жить на ренту, не работая. «Зависимость» же подразумевала более низкое социальное положение, необходимость добывать средства к существованию, работая на кого-либо. Как нетрудно заметить, это было состоянием большинства населения. Нормы подчинения женщины мужчине в доиндустриальном обществе опирались на *традиционное право и религиозные установления*.

Радикальные изменения происходят на рубеже XVIII–XIX вв., когда на арену выходит понятие «независимость индивида». Идеологический контекст для него был подготовлен самой историей развития отношения западного общества к неудачникам экономической деятельности. Еще с XIV в. в Англии издавались законы, ограничивающие нищим свободу передвижения; позднее законодательно определялись группы, «достойные» и «не достойные» помощи окружающих. Этому же руслу следовало и влияние протестантизма, апеллирующего к индивидуальной ответственности человека за свое благосостояние. Зависимость из нормы превращается в девиацию, становится «деструктивной» и связывается с недостатком силы воли, ленью, инфантилизмом.

В соответствии с новым пониманием «зависимости» переопределяется и роль наемного труда. С XIX столетия зависимость связывается с теми, кто *исключен из наемного труда*. Такими оказались: 1) «паупер», который живет не на зарплату, а на общественное вспомоществование; 2) «житель колонии», «раб», «дикарь»; 3) «домохозяйка» [1: 128–130]. В индустриальную эпоху домохозяйство перестает быть основной экономической единицей, и женщины, игравшие ранее (в аграрной экономике) важную роль в семейном производстве, либо рекрутировались в низкостатусные отрасли, либо получили статус домохозяек. Именно тогда тезис о «натуральном» разделении труда между мужчиной и женщиной получает *рациональное обоснование*: «по природе своей» жена должна находиться в подчинении у

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Московского общественного научного фонда. Грант № 096 социология/грант-98.

мужа, потому что она *экономически зависима* от него [2]. Таким образом, к социоправовой и политической зависимости женщины добавляется экономическая.

Дальнейшее развитие событий показало, что зависимость первого типа – «пауперистская» – также все больше феминизируется. Это видно на примере американской системы социального обеспечения, все программы которой разбиваются на две большие группы – «социальное страхование» [social insurance], выплаты по которым зарабатываются их получателями, и «общественное вспомоществование» [public assistance], финансируемое за счет налоговых поступлений и оказывающих помощь малообеспеченным. Значительное количество получателей пособий второго типа составляют «материнские семьи» – незамужние женщины с детьми [3].

С 1950-х гг. появляются психологизированные объяснения женской зависимости. Психиатры и социальные работники диагностируют ее как форму «незрелости», распространенную среди женщин, особенно одиноких матерей. Она характеризуется безответственностью, эмоциональной нестабильностью, реакциями, характерными для маленьких детей. В 1980 г. Американская Психиатрическая Ассоциация кодифицировала «синдром зависимой личности» – неспособность принимать каждодневные решения без внешней поддержки. В исследованиях упоминалось, что этот синдром, прежде всего, свойствен женщинам. Таким образом, «зависимость» официально признается психопатологией [1: 136–137].

**Зависимость в отношениях социального обмена.** Поскольку мы рассматриваем экономическую зависимость женщины в контексте властных отношений, складывающихся в обществе и семье, достаточно большим эвристическим потенциалом обладает концепция социального обмена, которая позволяет исследователю оперировать понятием обмена деятельностью при объяснении формирования отношений господства и подчинения. С точки зрения этой теории, человеческая деятельность осуществляется по принципу реципрокности. Он легко реализуем, если субъекты взаимодействия обладают равными ресурсами и одинаково заинтересованы во взаимных услугах. Однако достаточно часто взаимодействие происходит между обладателями неравных ресурсов, что предполагает «односторонние обмены» [4: 141]. Эквивалентность обмена деятельностью в этом случае восстанавливается за счет властных отношений: человек, имеющий в своем распоряжении ресурсы по удовлетворению потребностей других людей, без которых они не могут обойтись и не могут получить их из альтернативного источника, может приобрести власть над ними [5]. Так, в концепции П. Блау значительное место занимает понятие «аккумуляции капитала» – модель, при которой одна группа обеспечивает другой дящиеся услуги в обмен на ее зависимость. Такой односторонний обмен он называет «инвестированием, которое создает обязательства другой стороны». Почтительность и услужливость становятся формами платежа [4: 28, 98, 315].

Анализ эмпирического материала, приведенного ниже, позволяет утверждать, что данная концепция весьма неплохо «работает» в объяснении властных отношений внутри семьи. Об актуальности этой проблемы, на наш взгляд, свидетельствует исследование домохозяйств в Великобритании, показавшее, что «чистая» модель домохозяйства как эгалитарной единицы характерна лишь для 20% обследованных, где есть равноправное разделение ресурсов [6]. Неравные ресурсы супругов, связанные с оплачиваемой занятостью и владением собственностью, достаточно сильно определяют наличие или отсутствие у них прав в рамках семьи. Основной методологической сложностью остаются критерии «эквивалентности» обмена деятельностью в рамках домохозяйства.

**Домашнее хозяйство: эквивалентный обмен или властные отношения?** Традиционное разделение мужских и женских ролей закрепляло за мужчиной функцию кормильца, за женщиной – воспроизводства и обслуживания мужчин в рамках семьи. В отличие от разделения труда в общественном производстве, где происходит взаимообмен посредством денег, разделение труда в семье носит нерыночный характер, оно не подпадает под

объяснения классического экономического анализа. Домашняя экономика в большой степени регулируется социальными нормами, взаимными договоренностями, эмоциональной привязанностью, которые не подлежат денежному исчислению, а следовательно, воспринимаются экономистами как «периферия», «архаика» [7]. Тема домашнего хозяйства серьезно разработана в феминистской традиции. Работы Э. Оукли, Б. Фридан, К. Миллет [8] позволили «приоткрыть» женщину-домохозяйку для социологического и экономического анализа, сформировали традицию рассмотрения домашней работы женщин как легитимного вклада в материальное благополучие семьи, обратили внимание исследователей на личность «неработающей» женщины.

Однако нам представляется, что феминистская социальная теория имеет серьезное методологическое ограничение. Вышедшая из традиции политической борьбы, она нацелена на критику патриархата как «системы социальных структур и практик, в которых принято мужское доминирование, подавление и эксплуатация женщин» [9: 22]. Данный подход исходит из аксиомы подавления женщин и необходимости мобилизации действий в целях достижения их равноправия и ломки патриархатных стереотипов. В частности, экономическая теория феминизма считает существующее распределение экономических обязанностей в семье несправедливым и подлежащим устранению [10: 77]. Работа по дому рассматривается как символ неравенства в деньгах, статусе и власти. На наш взгляд, сам по себе такой подход содержит элемент социального конструирования проблемы, которой в действительности может не существовать. Поэтому, беря на вооружение идеи феминистской социальной теории, мы попытаемся дать им критическую оценку, опираясь на эмпирические данные.

Патриархальный тип семьи характеризуется в экономическом плане неэквивалентным обменом деятельностью между мужчиной и женщиной, который, с одной стороны, *создает* статусные различия между ними, с другой – является *следствием* семейного неравенства. Домашняя работа женщин в основном бесплатна, несмотря на то, что питание, уход и воспроизводство являются абсолютной человеческой необходимостью. К. Дельфи определила особый – «патриархальный» – способ производства: свою рабочую силу женщины отдают взамен на то, что их *содержат* [11]. Тот факт, что женщина зависит от мужчины в жизнеобеспечении, обуславливает, во-первых, возлагаемую на нее обязанность бесплатного обслуживания мужчины, во-вторых, ограничение ее прав в рамках семьи. Крайнее выражение зависимого положения женщины – факты семейного насилия как способ контроля зависимых членов семьи (детей, женщин и стариков).

**Социетальный уровень: зависимость женщины от государства.** На социетальном уровне экономическая зависимость женщины рассматривается в терминах «зависимых групп», живущих «на иждивении» налогоплательщиков. В российском трудовом и семейном законодательстве работающей женщине придается *бенефициарный статус*, связанный с исполнением ее материнских функций (отпуска по беременности и родам, по уходу за больными членами семьи, запреты нанимать женщин на работу с тяжелыми и вредными условиями труда, ограничения при увольнении женщин с маленькими детьми и детьми-инвалидами). Подобные практики на уровне социальной политики государства формируют еще одну сферу зависимости женщины – от государства-патрона, который оказывает либо прямую материальную помощь в виде пособий и доступа к льготным или бесплатным услугам, либо косвенную – обеспечение женщине возможности совмещать профессиональную и семейную деятельность. О том, насколько эта зависимость велика, свидетельствует неизменно высокая доля женщин среди безработных и малообеспеченных слоев населения в результате замены государственных механизмов регулирования рынка труда рыночными. Рыночные реформы последнего десятилетия наглядно показали тесную взаимосвязь положения человека в системе льгот и пособий и его дискриминации.

В западных странах «государство всеобщего благоденствия» либо активно способствует интеграции женщин в публичную сферу (скандинавские страны), либо затрудняет ее (США,

Великобритания) [12]. В первом случае экономическим механизмом интеграции становится развитие сектора социальных услуг и гибких форм занятости. Это удается осуществлять не в последнюю очередь благодаря тому, что скандинавские страны имеют самый высокий в мире процент женщин в парламенте и правительстве [13; 14]. Государства второго типа помогают сохранить зависимость женщины, осуществляя принцип *«забота о семье есть забота о женщине»*. Так, принцип «семейной зарплаты» отвечает представлениям об экономической роли мужчины, но... является составной частью «исключающей» концепции гражданства для женщин, смещая их зависимость из публичной сферы в частную. Под «исключающей» концепцией гражданства понимается ситуация, когда права становятся даром, и индивиды прекращают быть акторами на социальной сцене, превращаясь в пассивных потребителей деятельности тех, кто более могуществен [15: 454]. Таким образом, коренное отличие двух упомянутых государственных идеологий заключается в том, что в первом случае женщина рассматривается как «гражданин», которому государство помогает снять барьеры на пути к самообеспечению, во втором – как «клиент», которого государство поддерживает материально.

Все вышесказанное позволяет рассматривать социально-экономическую зависимость женщины в двух измерениях – от мужчины на уровне семьи и от государства в публичной сфере. Зависимый статус женщины определяется, прежде всего, отсутствием или недостатком у нее ресурсов для самообеспечения – оплачиваемой занятости, собственности и денежного капитала. Не менее важны и ее установки, ценности и структура потребностей (самодетельные либо зависимые установки, преобладание потребительских ценностей либо связанных с возможностями самореализации).

Субъективную сторону социально-экономической зависимости позволяют выявить массовые анкетные опросы населения. Результаты исследований автора<sup>2</sup> свидетельствуют о наличии водораздела между мужчинами и женщинами в плане ориентаций на самостоятельность либо зависимость. Женские предпочтения форм занятости характеризуются привлекательностью вариантов «легкой работы и небольшого гарантированного заработка» и «жить не работая», в то время как мужчины предпочитают «много работать и хорошо получать, пусть и без гарантированного заработка». Женский локус контроля смещен в сторону экстернального. Респонденты-женщины отмечают свою обделенность такими ресурсами, как высокий профессионализм, работоспособность, наличие полезных связей. Самооценка женской адаптированности в среднем ниже мужской. Все это позволяет утверждать о наличии в сознании женщин сильных зависимых установок, созданных, с одной стороны, объективными условиями их жизнедеятельности, с другой – социализацией в культуре, которая признает слабость неперенным атрибутом женственности. Зависимые установки присущи также и мужчинам. Однако если зависимость мужчин ориентирована, прежде всего, на государство и работодателя, то список возможных покровителей женщины значительно шире и включает в себя субъектов на уровне ее социальных сетей.

Последствия женской социально-экономической зависимости двойки. В ситуации отсутствия субъектов поддержки женщина, социализированная как несамостоятельная и обладающая ограниченными социальными капиталами, попадает в число дезадаптированных, что наглядно показали результаты кластерного анализа в исследовании 1997 г., когда группу «обездоленных» почти целиком составили женщины из неполных семей. С другой стороны, в том же исследовании ярко выделился и тип «зависимой женской адаптации», в основном представленный домохозяйками. В иерархии их ценностей заметно преобладание

---

<sup>2</sup> Используются данные исследований, проведенных при поддержке Московского общественного научного фонда: 1) «Социально-экономическая зависимость как феномен массового сознания» (1997 г.; опрошено 567 чел. по целевой выборке в Нижнем Новгороде); 2) «Социально-экономическая зависимость и социальный паразитизм как формы адаптации» (1998 г.; опрошено 365 чел. по целевой выборке в Нижнем Новгороде).

потребительских ценностей, и, напротив, ценности свободы и самореализации выражены слабо. Их семьи характеризуются средне-высоким достатком. Важной в данном случае оказалась характеристика семейного положения: в группе домохозяек наибольшая доля состоящих в браке и ничтожно мало – разведенных. Таким образом, *полная семья, в которой муж успешно справляется с ролью кормильца, – необходимое условие зависимой женской адаптации*. И если в каждом из двух исследований четко выделялся кластер независимой стратегии, абсолютное большинство в котором составляли мужчины, то два женских кластера – «обездоленные» и «домохозяйки» – характеризовались преобладанием в них респондентов с ярко выраженными зависимыми установками, и отличие между ними заключалось в *наличии или отсутствии субъектов поддержки*.

Целью исследования 1999 г. было выявление путем углубленных интервью с женщинами содержания, восприятия и оценки ими своего зависимого статуса, который являлся главным критерием отбора респондентов. В феврале-марте 1999 г. автором было проведено 28 интервью в четырех группах женщин: неработающие замужние женщины; «работающие матери», чей доход в семейном бюджете составлял 10% и менее; спонсируемые женщины; одинокие матери, находящиеся на содержании родственников и на государственных пособиях.

**Субъекты экономической поддержки.** Как мы упоминали выше в данной работе и в предыдущей публикации [16], принципиальное условие «зависимой адаптации» – наличие сильного опекуна. Здесь возникает комплекс вопросов: в чем проявляется покровительство; какова мотивация берущей и дающей сторон; чем «платит» берущая сторона за свое обеспечение? Субъекты экономической поддержки – мужья, партнеры, родственники и государство – стали основанием для выделения четырех групп наших респондентов.

**Муж.** Традиционный тип женской зависимости представлен замужними женщинами. Не было отмечено принципиальной разницы между зависимым статусом домохозяек, женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком, и работающих женщин, чей вклад в семейный бюджет незначителен. Мужская мотивация содержания «иждивенцев» традиционна. Мужчина чувствует самоуважение как кормилец семьи, он удовлетворен ситуацией, когда неработающую жену ничего не отвлекает от создания комфортной бытовой обстановки. *«Ему нравится, что я дома сижу. К его приходу я накрашусь, отдохнувшая, счастливая, ужин готов, только спать ложись»* (домохозяйка, 28 лет). Статус единственного кормильца семьи воспринимается как атрибут мужественности. *«Мой муж говорит: если жена с ребенком работает, то это не мужик»* (домохозяйка, 27 лет).

Хотя экономическая зависимость от мужа считается «естественной» для замужней женщины и не вызывает, в отличие от зависимости от прочих субъектов поддержки, негативного отношения окружающих, она содержит в себе целый комплекс проблем, которые мы рассмотрим ниже.

**Мужчина-партнер.** Традиционно негативное отношение к «свободной любви в обмен на материальную поддержку» объяснялось, прежде всего, вызовом, который она бросала семье, а также представлением о «бесчестии» женщины-содержанки, когда грань между ее положением и проституцией весьма условна. Упоминания об этой категории женщин трудно найти в литературе советского периода. Однако последнее десятилетие дает нам немало примеров возрождения института спонсирования, легитимирующего образ «подруги супермена» (к примеру, гендерный контракт «спонсируемой женщины» выделяется в работах А. Темкиной и А. Роткирх [17]).

Как показали данные интервью, мужская мотивация спонсирования может быть разделена на четыре категории. Во-первых, это осознание себя как «сильного», способного безбедно содержать женщину, которая рассматривается им как форма собственности. Во-вторых, в большинстве интервью преобладала мотивация квазисемейных отношений: по каким-либо причинам не удавалось создать «настоящую» семью (не оформлен развод одного из

партнеров, не решены вопросы с детьми, с пропиской, национальные традиции не позволяют оформить брак). В-третьих, содержание женщины – матери своего внебрачного ребенка. В-четвертых, мотивация «свободы», отсутствия формальных обязательств, устраненности бытовых проблем из взаимоотношений партнеров. Уровень же свободы мужчины и женщины в этом типе отношений, как мы постараемся показать, различен.

В беседах возникал вопрос об истории развития отношений содержанки и спонсора. Большинство женщин отмечали, что им пришлось перейти определенный психологический барьер, прежде чем начать получать от мужчины материальную поддержку. *«Сначала началось с этого: когда он приносил продукты, мне было дико. Я не знала, как себя вести. Потом это стало в порядке вещей. Потом он стал приходить ко мне, как домой. Потом он стал нас с дочерью одевать полностью. Потом стал квартиру для нас снимать. Потом эту квартиру для нас купил»* (спонсируемая, 35 лет).

**Родители, близкие родственники.** Родственная поддержка наиболее значима для одиноких матерей. Здесь преобладает альтруистическая мотивация родительской любви: дети есть дети в любом возрасте. Материальная помощь выступает как выражение семейной сплоченности, повод для еженедельных встреч. Она, как никакая другая, носит инициативный характер. *«Каждому родителю хочется, чтобы его ребенок был лучше всех. И прожил бы жизнь лучше, чем его родители. Поэтому они нам помогают»* (одинокая мать, 38 лет). Как и в некоторых случаях спонсируемых женщин, объектом заботы иногда становятся не сами женщины, а их дети. Можно сказать, что, осуждая неспособность дочери прокормить семью, помощь ей тем не менее оказывают – ради внуков. *«Мы бы родителям своим сами должны помогать, а не получается, так надо хотя бы не обременять. А помощь внучке – другое дело»* (одинокая мать, 25 лет).

Материальная помощь неотъемлема от помощи услугами и моральной поддержки, и сами женщины обычно затруднялись хотя бы приблизительно оценить ее размеры: обычно они не подсчитываются ни той, ни другой стороной. Родственная помощь является важнейшей «страховочной сетью» [safety net] в нестабильных российских условиях. В этом случае люди рассматривают помощь в долговременном плане. *«Может быть, в свое время я им в чем-то помогла. А в трудные времена они меня сейчас поддерживают. Какая-то взаимовыручка. Что-то где-то я им. Что-то где-то они мне»* (одинокая мать, 38 лет). Еще одна важная функция родительской помощи: она выступает ресурсом женской независимости от мужчины! Здесь, как и в случае с государственной поддержкой, мы можем выделить иерархию предпочтений женщины, от кого зависеть. Так, в большом количестве случаев экономическая зависимость от мужчины сильнее ограничивала свободу женщины, чем зависимость от родителей и тем более – от государства.

**Государство.** Категория женщин, пользующихся государственной помощью, была представлена одинокими матерями. Наши интервью показали, что в мотивации рождения ребенка вне брака рациональный компонент был представлен *расчетом на помощь извне* – со стороны государства, предприятия и родственников. «Обман» со стороны мужчин, их обещания жениться также подталкивали женщин к этому решению. У одиноких мам ярко выражен «синдром Золушки», ожидания принца, который *«полюбит меня и моих детей»*.

Как и в случае с поддержкой родственников, женщины, признавая факт получения помощи со стороны государства и в ряде случаев – ее важность и необходимость, не ощущали каких-либо обязательств со своей стороны и тем более – своего неравноправного, ущемленного положения в связи с получением помощи. Основное объяснение этому – сохранившаяся практика безадресного предоставления пособий и льгот, носящих общесоциальный характер и имеющих критериями их предоставления сам факт наличия детей при отсутствии мужа. С другой стороны, даже адресный характер предоставления пособий со стороны государства ставит женщину в меньшую зависимость от субъекта поддержки, чем в случае получения прямой помощи от партнера. Результаты многих зарубежных исследований позволяют

говорить о том, что многие женщины предпочитают зависеть от государства, а не от мужчины [9: 40]. Причина этого в том, что государство как субъект поддержки деперсонифицировано, а право на поддержку воспринимается как составная часть своих социально-экономических и гражданских прав.

### **Факторы социально-экономической зависимости**

Всех женщин – участниц настоящего опроса объединяло их объективно зависимое экономическое положение. Однако далеко не во всех случаях *экономическая* зависимость обуславливала *социальную*, то есть ограничивала права и свободу женщин, их распоряжение семейными ресурсами и участие в принятии семейных решений.

**Выполнение материнских функций.** Перерыв в трудовой карьере не только негативно отражается на дальнейшем профессиональном пути и уровне квалификации женщин, но и становится периодом полной зависимости женщины от внешних по отношению к ней источников жизнеобеспечения. Период, когда она ухаживает за маленьким ребенком – пик этой зависимости. Женщина несвободна, прежде всего, по объективным причинам: все ее ресурсы (здоровье, время) замкнуты на ребенка. Не случайно в традиции радикального феминизма [18] деторождение рассматривается как главная причина неравноправного положения женщины в обществе. При существующем порядке вещей женщина менее мобильна. *«Может, он себя так свободно чувствует, потому что у меня ребенок на руках, я его ни с кем не оставлю, никуда не денусь. Когда я работала, когда не было ребенка, он у меня на работе день и ночь проводил. Как я забеременела, как только он понял, что я не свободна, не одна, он стал ко мне более прохладно относиться»* (спонсируемая, 29 лет).

**Потребности и предпочтительная сфера самореализации женщин.** Данные интервью позволяют говорить о взаимосвязи зависимости и акцентуированных потребностей женщины. Зависимость не ощущается, если они ограничиваются нижними уровнями иерархии: в этом случае важен максимальный уровень потребления при минимуме собственных усилий. Женщинам с подобной мотивацией важно, что нет необходимости жить в напряжении: *«Как обычный день проходит? Утром еще маленько поваляюсь... Позавтракаю с мамой, приготовим обед, посмотрим все сериалы...»* (домохозяйка, 28 лет). Еще одна причина комфортности зависимого состояния – интериоризация патриархальной нормы, что семья – это неизбежное (и желательное) ограничение свободы женщины. *«В любой женщине живет раба, и, может быть, это нормально, что женщина зависит от мужчины. Но важно, чтобы эта зависимость была добровольной, осознанной, не по принуждению»* (работающая мать, 38 лет). Зависимость в таких случаях неотрефлексирована, и дискомфорт от зависимого статуса направлен либо в сторону субъекта поддержки (хотелось бы иметь нормальную семью, а не кормиться у проходящего мужчины), либо в сторону уровня потребления (*«муж мало зарабатывает, а вот был бы богатый любовник...»*).

Разделение труда по признаку пола, основанное на патриархальной культуре, предоставляет мужчине широкий выбор профессиональных занятий, в то время как роль женщины сводится к одной – репродукции [19], что сегодня многими воспринимается как несправедливость и ограничение возможности выбора жизненных сценариев. Обратной стороной этой дихотомии является то, что в современном обществе женщина, в отличие от мужчины, вольна (в большей или меньшей степени) *выбирать* сферу самореализации.

Зависимость как личная несвобода, нарушение прав, внешнее принуждение не наблюдалась в случае, если приоритетной сферой самореализации женщины была приватная. У женщин, идентифицирующих себя, прежде всего, со своей семьей, была слабо артикулирована ценность личной свободы, независимости, карьеры, и в этом случае обмен деятельностью (материальное обеспечение со стороны мужа – обслуживание со стороны жены)

воспринимался как *эквивалентный обмен*. В том случае, когда женщина предпочитает самореализацию в семейной деятельности, она не нуждается в большом объеме свободы от мужа, который ее обеспечивает (на бытовом языке это означает «не кусать руку, которая тебя кормит»). В этом случае зависимость – самая комфортная из всех возможных ситуаций: *«Он такая гора, за которой я прячусь. Я даже не знаю, сколько у нас денег. “Это не твои проблемы”, – он всегда говорит»* (домохозяйка, 27 лет). Наличие помощи в ряде случаев обуславливает и *свободу действий* женщины: она может сидеть дома или работать на низкооплачиваемой, но интересной работе.

В андроцентристском обществе «главной» сферой самореализации индивида является публичная, т.е. оплачиваемая занятость, профессиональная карьера, достижение власти и престижа в обществе. Традиционно этот способ самореализации считался «мужским». Интервью показали, что экономически зависимые женщины, которые ориентированы на самореализацию во внесемейной сфере, оказываются в состоянии сильной фрустрации и чувствуют принуждение, ограничение своей личной свободы, несправедливость того факта, что им в одиночку приходится заниматься домашним хозяйством. От зависимости сильнее всего страдают женщины с большими социальными запросами, которые отделяют себя от семьи как самостоятельную единицу. *«Был период, у меня не то чтобы совсем депрессия, но очень давило это, что я неполноценная, не могу себя прокормить. Это ощущение какой-то содержанки... Я могу зависеть от мужчины только эмоционально, если я влюблена в него по уши...»* (работающая мать, 38 лет). Последний фрагмент показывает, насколько четко сами женщины разделяют эмоциональную привязанность и экономическую зависимость.

**Взаимоотношения в семье.** Большую роль в наличии женской социальной зависимости в семье играли взаимоотношения супругов, их готовность идти навстречу друг другу в случае возникновения семейных конфликтов, наличие или отсутствие у мужчины желания демонстрировать свою власть над женщиной. Подавление женщин внутри семьи как следствие ее особого «нерабочего» статуса – не аксиома. Семейные взаимоотношения, построенные на взаимном уважении и доверии, являются фактором неограничения свободы экономически зависимой женщины. В этом случае фраза *«никогда без разрешения мужа денег не беру»* интерпретируется не как ущемление прав, но уважение к труду мужа, деньги приносящего. Этим же объясняется спокойное отношение некоторых жен к своей неосведомленности насчет заработков мужей. Трудности возникали при ответах на вопрос о наличии у женщин карманных денег: *«Как карманные? На что мне эти карманные деньги?»* (работающая мать, 42 года).

Экономическая зависимость сильнее всего бьет по женщинам в семьях, где семейные роли носят сегрегированный характер. Напротив, в случае «совместного» типа супружеских ролей реже возникают проблемы распределения обязанностей. В целом же мнения о сложившемся разделении труда в своих семьях разделились. С одной стороны, оно *«несправедливо, поскольку жена работает 24 часа в сутки, а он – какое-то время»* (домохозяйка, 22 года). С другой, справедливо, так как *«человек, пришедший с работы, хочет, чтобы ему элементарно подали на стол. И я не считаю это барством и для себя каким-то унижением то, что я это подам»* (домохозяйка, 35 лет).

Финансовая зависимость не ведет автоматически к подчинению женщины, но является той «бомбой замедленного действия», которая срабатывает в случае необходимости «поставить женщину на место». Если в семейных отношениях появляется брешь, у мужа всегда есть ресурс влияния на жену. У нее же таких ресурсов часто не оказывается, поэтому ей приходится уговаривать, апеллировать к порядочности мужа, призывать на помощь посторонних, в итоге, как призналась одна респондентка, *«я же у него и прошу прощения, если он не прав, потому что он знает: мне нужны деньги на хозяйство, на детей; на этой неделе платить репетитору...»* (домохозяйка, 32 года).

Как видно, там, где домашний труд женщины уважается, где он действительно элемент разделения труда по взаимной договоренности, а не бесплатное обслуживание имеющего власть мужчины – там нет места нарушению прав женщины, которая не имеет собственных финансовых ресурсов.

**Собственные ресурсы женщины.** Благополучие женщины измеряется материальными и нематериальными факторами. К первым относятся собственные доходы женщин; ее доля в доходах семьи; наличие у нее свободного времени. К неденежным факторам благополучия относятся здоровье, семейные и дружеские связи, особенности характера [10: 79]. Социально-экономическая зависимость неразрывно связана с недостатком или отсутствием ресурсов, которые зависимая сторона не может получить из альтернативного источника.

Имеющиеся у женщины ресурсы определяют сферу ее доминирования. В семьях, где высоко ценится компетентность в ведении домашнего хозяйства, управлении домашним бюджетом, экономически зависимая женщина может стать и главой семьи. Основаниями считать себя главной в семье были также более молодой возраст мужа и его инфантильность в бытовом плане: *«он ребенок, как и дочери, и мама, и кошки, хотя он и единственный кормилец в семье»* (работающая мать, 32 года).

Важным ресурсом, определяющим независимость неработающей женщины, является собственность (*«мы живем в моей квартире»*) либо существенный вклад женщины в ее приобретение (*«без меня муж на эту квартиру бы не заработал»*). А вот отсутствие собственности усугубляет зависимое положение: *«Еще много зависит от того, что тебе дали твои родители. Мне они ничего не дали в том плане, что ни квартиры, ни денег никогда не было. Вы посмотрите, когда женщина может сказать мужчине свою претензию: когда она чем-либо владеет в этой жизни, когда она чувствует за собой тыл. У меня этих тылов нет»* (работающая мать, 38 лет).

Феномен прошлых заслуг женщины работает и в том случае, если она «сделала» мужа, участвуя в его карьере. *«В начале нашей семейной жизни он как-то неуверенно себя чувствовал. Какой-то серенький, забитенький. А после – перестал. На работу устроился. Как-то по моей инициативе. И подлечили, и работу нашли. На ноги благодаря этому встали»* (домохозяйка, 33 года). Жена-домохозяйка, являющаяся «мозговым центром» семьи, счетоводом, менеджером, «диспетчером», также не оказывается в зависимом положении, хотя лавры кормильца семьи целиком отдаются мужу.

Сложнее обстоит дело с ресурсами, необходимыми в реализации во внесемейной сфере. К таковым относятся высшее образование, сертификат о прохождении компьютерных курсов; наличие подруги, которая пишет резюме. Однако всех их можно считать лишь «частично конвертируемыми». 26 из 28 респонденток ответили, что они практически лишены важнейшего российского ресурса – способности налаживать «нужные» связи: *«не могу, мучаюсь, если даже шоколадку надо дать»* (домохозяйка, 28 лет). Более охотно женщины отмечали наличие у себя психологических ресурсов преодоления трудностей. *«Женщины более стойкие, чем мужчины. Слабые-то слабые, но мы больше в жизни переживаем и переносим»* (работающая мать, 38 лет). Однако основания для подобной уверенности в себе женщины находят... вновь в сфере частной жизни. Как наиболее значительные свои достижения они отмечали то, что им *«хватило смелости разойтись с мужем, не считаясь с мнением окружающих»*, *«ухитрилась выйти замуж, имея двоих детей»*. Ограниченность ресурсов сферой семейных отношений не позволяет женщине преодолеть зависимое состояние. В интервью четко прослеживался процесс создания женщинами препятствий к достижению значимых целей: *«Я не могу, если мне скажут: Вы нам не нужны, у нас нет мест, я этого не переживу. Вот если бы по знакомству, кто бы замолвил слово...»* (работающая мать, 32 года).

**Последствия зависимости.** Как мы отмечали ранее, отношения неэквивалентного обмена – это отношения неравенства, власти одной стороны и подчинения другой. Так, Р. Листер

выделяет три аспекта финансовой зависимости женщины от мужчины: 1) недостаток контроля (по данным ее исследований, материальное положение женщин после развода становилось хуже, однако их социальное самочувствие оказывалось более благоприятным, так как они контролировали семейные ресурсы); 2) недостаток прав; 3) ощущение необходимости отчитываться за трату денег (для женщин без заработка характерно чувство вины, когда они тратят деньги на себя) [15: 451]. *«Я, например, не считаю возможным на себя тратить, поскольку я не получаю денег. Меня раздражает то, что он может на себя много потратить, а я не могу себе этого позволить»* (домохозяйка, 22 года).

Крайней степенью выражения мужской власти над женщиной является насилие. Некоторые исследователи рассматривают семью как основанную на силе «систему власти», в которой авторитет мужчины держится на его экономических ресурсах и положении в обществе. Хотя случаи физического насилия над собой женщины отмечали в интервью крайне редко, насилие психологическое – достаточно распространенный феномен. Проявления власти над женщиной принимают формы семейных скандалов, требований отчета в потраченных деньгах, противодействия мужа карьерному росту жены, произвольного урезания сумм, выделяемых женщине. *«Он считает, что я должна заслужить те деньги, которые он мне дает»* (домохозяйка, 26 лет).

Более «мягкое» проявление неравенства женщины в семье – распределение домашних обязанностей, которое часто не устраивает женщин, но которое они не могут (не решаются) изменить в свою пользу. В феминистской традиции рассматривается следующая причинно-следственная связь: поскольку женщина меньше зарабатывает, ей достается меньшая доля семейных доходов, которая не компенсируется большим объемом свободного времени. Раз женщина не может сама себя прокормить, мужчина эксплуатирует ее. «Оценивая преимущества семьи, где мужчина занят «добыванием» денег, а жена – домохозяйка, женщины чаще всего подчеркивали выгоды подобного распределения ролей для семьи в целом или отдельных ее членов, но не для самих женщин» [20]. Подобный вывод можно сделать и в результате анализа наших интервью.

**Статус «растратчицы» заработанных мужем денег.** Здесь мы вновь сталкиваемся с противопоставлением частной и публичной сфер жизнедеятельности. Если муж занят добыванием ресурсов, то женщина может лишь более или менее рационально *израсходовать* их, но не *приумножить*. На недоуменный вопрос, зачем ездить на другой конец города на самый дешевый рынок, домохозяйка ответила: *«Но ведь мое время нисколько не стоит»*. Нередко наблюдался феномен перенесения на женщину «вины» за высокие цены на рынках: недовольство мужей крупными расходами жен, подозрения, что последние укрывают часть денег. *«Он говорит: ты сидишь дома, не можешь найти работу. А я работаю-работаю, тебе не хватает этих денег»* (домохозяйка, 31 год). Справедливости ради отметим, что претензии высказывались и женами в адрес мужей, которые не могут достаточно заработать. Неинформированность супругов о проблемах добывания средств к жизни, с одной стороны, и стоимости этой жизни, с другой – причина взаимного недовольства и семейных конфликтов.

**Сужение возможностей контроля.** Ситуация с женским контролем над семейными ресурсами значительно дифференцирована в семьях разного достатка. Предположение о семье как некоем целом, выполняющем единую функцию полезности, наглядно иллюстрируют малообеспеченные семьи, главная цель которых – физическое и социальное выживание. В этом случае редко возникают вопросы о правах и обязанностях супругов, однако бремя управления недостаточным доходом ложится, как правило, на женщину. *«Купили мы эту несчастную куртку, теперь у нас денег нет. Я говорю: Леш, как мы будем дальше жить? Это, – говорит, – твои проблемы. Я получил зарплату, я ее тебе отдал»* (домохозяйка, 22 года).

С появлением семейных «излишков» появляются и конфликты по поводу их распределения. Анализ данных интервью свидетельствовал, что в бедных семьях доходы мужей целиком шли в семейный бюджет и *отдавались* женам; в среднеобеспеченных супруги имели примерно равный доступ к деньгам; в высокодоходных же семьях мужа по своему усмотрению *выдавали* женам деньги на ведение хозяйства и личные расходы. «Муж располагает очень большой суммой на карманные расходы, но это все мимо меня. Я могу что-то для себя попросить, и, если у него будет хорошее настроение – даст. Часто возникает вопрос: а зачем тебе это? Если речь заходит о каком-то платье для меня на выход – вопросов не возникает: я – часть его престижа» (домохозяйка, 32 года). Напрашивается вывод, что, чем больше разрыв в доходах мужчины и женщины, тем меньше последние контролируют семейный бюджет. Конечно, этот вывод требует проверки на большом массиве данных.

**Ограничение личной свободы женщины.** Отношения неэквивалентного обмена предполагают право опекуна контролировать поведение опекаемого, навязывая определенный образ жизни и круг общения. При том, что время домохозяйки или сидящей в декретном отпуске мамы, как выразилась одна респондентка, «нисколько не стоит», экономически зависимая женщина не всегда может распорядиться им по своему усмотрению. «Обязанность угождать мужчине, однообразие жизни, конечно, убивают. А уходить мне куда-то нельзя. Ему не нравится, что у меня могут быть свои друзья. Я к его приходу должна быть в форме, все должно быть сготовлено и сервировано. Я могу уйти куда-то, но это будет скандал» (спонсируемая, 35 лет).

Мужской контроль проявлялся и в низведении женщины до статуса домработницы при возможности нанять прислугу. «А зачем он кого-то будет нанимать, когда я все сделаю бесплатно?» (домохозяйка, 32 года). «Синдром домохозяйки» выражается в сужении круга общения и интересов, монотонности жизни, низкой ценности труда женщины в глазах окружающих. «В течение дня общаюсь только с телевизором. Я сейчас замкнута в пространстве своих четырех комнат» (домохозяйка, 26 лет). «Я оступела: ведь если полный холодильник – это еще не все в жизни. Как можно обрадоваться куску мяса? Он перестал видеть во мне женщину. Но я же не просто приставка к этой квартире» (спонсируемая, 35 лет).

Все это хорошо известные и неоднократно описанные в литературе издержки домашней работы. Важно в данном случае то, почему женщина не может или не хочет изменить эту неблагоприятную для нее ситуацию. Справедливости ради отметим, что иногда эти жалобы были чем-то вроде симуляции женщин, живущих в комфорте и желающих показать, что «им тоже тяжело». В других случаях попытки изменить распределение домашних обязанностей в свою пользу и выйти из зависимого состояния наталкивались на... напоминания о зависимости. «Самая избитая фраза: иди, зарабатывай деньги, тогда посмотрим, кто что в этой жизни может» (домохозяйка, 26 лет).

**Дискомфорт от зависимого статуса.** Наше общество андроцентрично, и ценности, связанные с мужским стандартом поведения (такие, как ценность финансовой независимости), воспринимаются как общечеловеческие. Даже женщины, удовлетворенные своей семейной жизнью, говорили о том, что они все-таки ощущают себя на ступеньку ниже своих мужей, *потому что не зарабатывают*. «Я могу потратить на себя большую сумму, и муж не будет против, но внутри я постоянно чувствую, что сама я на это не заработала бы» (домохозяйка, 26 лет). Сама необходимость *просить* деньги символизирует статусное неравенство: «Мне кажется, он почувствует тогда, что я полностью от него завишу, что без него не смогу и шага сделать. Он так рассуждает: куда она денется, она от меня зависит, а я свободный» (спонсируемая, 29 лет). Экономически зависимая женщина встает в тупик при определении своего социального статуса. Показательно, что домохозяйка, уверенно отнесшая свою семью к «среднему классу», не смогла сделать того же в отношении себя самой: «У меня вообще нет никакого статуса. Может быть, я бомж, нищая? Но

*поскольку у меня есть крыша над головой, я, в общем-то, не бомж. Но к иерархии какой-то я тоже себя относить не могу, поскольку там не вращаюсь. Поэтому у меня вообще статуса нет».*

Уязвленная гордость, желание «почувствовать себя человеком» – сильные мотивирующие факторы женской занятости. *«Вообще-то я поняла, что мужчины не любят, когда полностью сидишь на их иждивении. Я заметила, что, когда в киоске подрабатывала, у меня возникало чувство самоудовлетворения, что я прихожу, как нормальный человек домой. И они ценить больше женщину начинают, поскольку мы уже независимые от них, и они начинают думать: что они говорят, как себя ведут»* (работающая мать, 37 лет).

\* \* \*

Социально-экономическая зависимость женщин многофакторна. Зависимость в семье обусловлена, помимо экономического, такими факторами, как неэкономические ресурсы, конвенциональные отношения супругов в семье, эмоциональная привязанность. И все же четко прослеживается взаимосвязь, что рождение ребенка – главная причина женской зависимости – экономической, бытовой, психологической. В рамках существующей культуры женщина, имеющая детей, может *менять сферы* своей зависимости. Однако гораздо более сложно *выйти* из зависимого состояния.

Финансовая зависимость женщины оборачивается зависимостью социальной, прежде всего, в процессе ее взаимоотношений с мужчиной. Экономическая зависимость от родителей и государства меньше ограничивает свободу женщины, поскольку в первом случае определяющую роль играют отношения семейной солидарности, во втором – обезличенность субъекта поддержки. Это обуславливает для акторов социальной политики трудность принятия решений: многие экономически несамостоятельные женщины предпочитают зависеть от государства, но, как известно, это провоцирует разрушение семей (во всяком случае, создает материальные условия для этого). С другой стороны, семья, основанная на деспотизме мужчины и бесправии зависимой женщины, постоянно является мишенью феминистской критики.

Предпочтение частной либо публичной сфер самореализации и артикулированные потребности оказывают непосредственное влияние на адаптированность женщины к состоянию зависимости, на удовлетворенность либо дискомфорт от пребывания под чьей-либо опекой. В случае безусловного преобладания ценности материальной обеспеченности и самореализации в частной сфере зависимость – наиболее желательное для женщины состояние.

При том, что экономическая зависимость от мужа не влечет за собой априорно социальной зависимости, финансовая несамостоятельность остается наиболее уязвимой чертой женщины, по которой «бьют» в случае возникновения семейных конфликтов. К основным последствиям зависимого состояния относятся ущемление прав женщины в распоряжении семейными ресурсами, контроль за ее поведением и снижение самоуважения. Экономическая зависимость оказывается ключевым звеном цепочки, воспроизводящей гендерное неравенство: домашние обязанности женщины ограничивают ее возможности на рынке труда и обуславливают более низкую заработную плату, что... закрепляет сложившееся разделение труда внутри семьи.

Открытым остается вопрос о возможностях преодоления женской зависимости. Иногда звучат предложения признать экономический характер работы женщины в семье путем введения «платы за материнство». В западной литературе фигурирует образ Матери, которая предстает перед мужчинами, занимающимися дележом национального дохода, и заявляет: «Я – Мать, будущие граждане и работники зависят от меня, где моя доля?» [15: 461]. Однако «материнские выплаты» могут финансироваться только за счет все тех же

налогоплательщиков. Поэтому в обществе «выплаты матерям» будут всегда носить «благотворительный» характер. Материнство может стать «работой» в экономическом смысле только в культуре с крайне низкой ценностью детей, отрицающей социальные и эмоциональные «вознаграждения» за материнство, в обществе, вплотную столкнувшемся с угрозой депопуляции.

Более обоснованными представляются аргументы, доказывающие, что только изменения в культуре, сознании, менталитете смогут разрешить данную ситуацию. Только в обществе, основанном на ненасилии, материнский труд может быть признан равноценным мужской оплачиваемой занятости, и, таким образом, может быть восстановлена эквивалентность обмена деятельностью. Только в обществе, уважающем права каждого гражданина, от женщины не будут требовать, что она *обязана быть только матерью*, и будут устранены барьеры женской оплачиваемой занятости. Только при разрушении дихотомии публичного и частного, ныне маскирующей и легитимирующей экономическую зависимость женщины, будет снято само противопоставление домашней и оплачиваемой работы. Феномен «нового отцовства», достижения скандинавских стран в области семейной политики позволяют утверждать, что это вполне реальные вещи.

## Литература

1. Fraser, N., and L. Gordon. A Genealogy of 'Dependency': Tracing a Keyword of the U.S. Welfare State, in: Fraser, N. (ed.) *Justice Interrupts: Critical Reflections on the 'Postsocialist' Condition*. N.Y., L.: Routledge, 1997.
2. Pateman C. *The Disorder of Women*. Stanford: Stanford University Press, 1989. P. 123.
3. Подробнее см. об этом: Балабанова Е.С. Андекласс: понятие и место в обществе // Социологические исследования. 1999. № 12.
4. Блау, Р. *Exchange and Power in Social Life*. N.Y.: Wiley, 1964.
5. Култыгин В.П. Концепция социального обмена в современной социологии // Социологические исследования. 1997. № 5. С. 96–97.
6. Vogler, C. *Labor Market Change and Patterns of Financial Allocations within Households*. ESRC, Swindon, 1989. P. 20, 26.
7. О проблемах экономического анализа домашнего хозяйства см.: Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект-пресс, 1997. С. 209–222.
8. Тартаковская И.М. Социология пола и семьи. Самара, 1997. С. 92–104.
9. Maltby T. *Women and Pensions in Britain and Hungary: A cross-national and comparative case study of social dependency*. Brookfield: Avebury, 1994.
10. Вулли Ф. Феминистский вызов неоклассической экономической теории // THESIS. 1994. № 6.
11. См.: Катаева С.В. Положение женщин в стратификационной структуре современного российского общества. Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Самара, 1999. С. 41–42.
12. Siim B. Towards a Feminist Rethinking of the Welfare State, in: Jones, K.B., and A.G. Jonasdottir (eds.) *The Political Interests of Gender: Developing Theory and Research with a Feminist Face*. L.: Sage, 1995. P. 160.
13. Rose H. Social Welfare Policy, in: Kuper, A., and J. Kuper (eds). *The Social Science Encyclopedia*. L., N.Y.: Routledge, 1989. P. 792.

14. Степанова Н.М. Опыт использования гендерных квот в странах Западной Европы // *Общественные науки и современность*. 1999. № 4.
15. Lister R. Women, Economic Dependency and Citizenship, *Journal of Social Policy*. Vol. 19. Part 4. October 1990.
16. Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость и социальный паразитизм: стратегии «негативной адаптации» // *Социологические исследования*. 1999. № 4. С. 48–50.
17. Temkina, A., and A. Rotkirch. Soviet Gender Contracts and Their Shifts in Contemporary Russia, *Idantutkimus* (1997). No. 4.
18. Firestone, S. *The Dialectic of Sex: The Case for Feminist Revolution*. L.: The Women's Press, 1979.
19. Rose H. Rereading Titmuss : The Sexual Division of Welfare, *Journal of Social Policy* (October 1981). Vol. 10. Part 4. P. 497.
20. Беляева Ю.В., Тукумцев Б.Г. Социальное самочувствие женщин, занятых преимущественно домашним хозяйством: попытка социологического анализа // *Женщина в российском обществе*. 1997. № 4. С. 4.

## Дебютные работы

### РЕЗИДЕНТНОСТЬ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ

Вахштайн Виктор Семенович

Студент факультета социологии Московской Высшей школы социальных и экономических наук

Email: [mss021001@msses.ru](mailto:mss021001@msses.ru)

#### **Введение**

Данная работа посвящена анализу феномена резидентности как фактора социальной стратификации. Под резидентностью мы понимаем «неравенство в сроках проживания», которое конституирует особый тип стратификационной системы, названной нами «резидентальной». Целью исследования является изучение влияния резидентных различий на стратификацию в сообществах микро-, мезо- и макроуровня: от малой социальной группы до социума.

Исследование резидентности как фактора социальной стратификации становится актуальным в контексте изучения процессов миграции. Миграция оказывает значимое влияние на процессы воспроизводства и перераспределения неравенства, создавая страты новоприбывших, занимающих те социальные позиции, которые ранее занимались коренными жителями или старожилами. Тем не менее, проблема резидентности остается на втором плане миграционных исследований, значительно уступая по популярности другому фактору стратификации – этничности. Мы предполагаем, что гипертрофированное внимание, уделяемое этничности в стратификационных исследованиях, искажает реальную картину перераспределения неравенства.

Можно выделить два аспекта проблематизации резидентности: практический и гносеологический. Практическая сторона изучения резидентности связана с разрешением конфликтов, возникающих в результате обособления и противоборства страт резидентов и иммигрантов. Понимание специфики резидентности позволит построить единую схему анализа для резидентальных конфликтов микро-, мезо-, и макроуровня: от групповых и организационных до социетальных. Однако поиск возможных способов использования понятия резидентности в практике разрешения конфликтов не входит в задачи данной работы. Гносеологическая значимость проблемы резидентности – ее значимость собственно для теории стратификации – обусловлена необходимостью анализа всех факторов распределения, перераспределения и воспроизводства неравенства в обществе, вовлеченном в миграционные процессы.

Объем данной работы не позволяет детально рассмотреть все аспекты резидентности – за скобками остается анализ резидентальных институтов: формальных (выслуга лет) и неформальных (дедовщина); резидентальных ролей («старожил», «отец-основатель», «новоприбывший»); резидентальных сообществ (резидентность как фактор социальной *дифференциации*: «Общество потомков первых колонистов», «Клуб первых выпускников»). Предмет анализа ограничен резидентностью как фактором распределения, поддержания и воспроизводства неравенства – ее собственно стратификационными аспектами.

Автор выражает благодарность докторанту Еврейского Университета (Иерусалим) М. Богомольному за перевод с иврита отдельных фрагментов работ израильских социологов, без которых данное исследование было бы неполным.

## Глава 1. Резидентность и стратификация

В основе резидентальной (*от латинского resident – проживающий*) стратификационной системы лежит дифференциация социальных групп по срокам проживания в стране (регионе, городе и т.д.). Здесь отношение к человеку определяется количеством лет, которые он сам (*первичная резидентность*) или поколения его предков (*вторичная резидентность*) прожили на территории данной социально-территориальной системы. Наибольшим престижем обладает тот, кто «прожил здесь дольше», «приехал сюда раньше» или чьи предки принадлежат к поколению «отцов-основателей» и «строителей государства». Таким образом, резидентность формирует особый – основанный на принципе хронологической дифференциации – тип стратификационной системы (по аналогии с пространственной дифференциацией, лежащей в основе социально-территориальной стратификации).

Несмотря на многочисленные проявления стратифицирующего влияния фактора резидентности, которое мы обнаруживаем практически в любом сообществе, вовлеченном в процессы миграции, в чистом виде резидентальная стратификационная система практически не встречается. (Наиболее ярко ее действие проявляется в жизни «переселенческих обществ», а на мезоуровне – в жизни армейской казармы.) Она всегда так или иначе связана с другими типами стратификационных систем – культурно-нормативной, культурно-символической, классовой, этакратической. А потому о «стратификационных системах» мы говорим лишь как об идеальных типах, не отождествляя их напрямую с историческими типами общественного устройства (как делает это, например, Э. Гидденс [11: 196–199]), предполагая вслед за В.В. Радаевым [14: 50], что любое общество представляет собой комбинацию стратификационных систем. Одной из которых – в ряде случаев – является система резидентальная.

### 1) Резидентность vs. этничность

Несмотря на многочисленные исследования миграционных процессов, осуществленные во второй половине XX в., значение фактора резидентности остается малоизученным. Ему придается меньшее значение, нежели этничности, также выступившей на первый план стратификационных исследований в контексте массовой послевоенной иммиграции. Так, Э. Гидденс подчеркивает связь этнических различий с социальным неравенством: «Этнические различия редко «нейтральны». Они часто связаны со значительным неравенством в распределении богатства и власти...». Гидденс выделяет *этноцентризм*, *групповые барьеры* и *перераспределение ресурсов* в качестве механизмов, фактически превращающих этнические меньшинства в «андеркласс» [11: 235–239]. По его мнению, любая культура этноцентрична, а умело созданные в результате стратификационной политики социальные барьеры позволяют закрепить положение этнических меньшинств на нижних ступенях социальной лестницы.

Необходимо подчеркнуть, что, как правило, именно этнические и конфессиональные различия выделяются исследователями в качестве причины обособления и изоляции групп мигрантов [1: 16–36], [2: 545–555], [3: 128–153], [4: 51–65], [5: 70–89], [7], [11: 234–240]. Значит ли это, что группа новоприбывших, не отличающаяся от большинства резидентов ни в культурном, ни в этническом отношении, имеет равные с ними шансы на продвижение вверх? Если отсутствуют такие факторы обособления и изоляции меньшинств, как стратификационная политика, этноцентризм и общее «этническое сознание», способствующее солидаризации иммигрантов в инокультурной среде, значит ли это, что данные группы будут приняты как равные и неизбежно потеряют свою «иммигрантскую» идентичность в плюралистическом обществе? И если определяющим является именно фактор этнокультурных различий, то в чем причина обособления и размежевания групп

представителей различных волн иммиграции из одной и той же страны (это особенно заметно на примере отношений двух волн советской иммиграции в США и Израиле: семидесятников и иммигрантов 1990-х)?

Мы предполагаем, что причина превращения отдельных волн иммиграции в относительно обособленные социальные страты кроется в феномене резидентности. «Теория этничности» делает акцент на некоем априорном, иррациональном этноцентризме, способствующем «выпадению» (а точнее – «выдавливанию») этнических меньшинств в нижние слои. Резидентность же выступает в качестве функционально-заданного универсального принципа стратификации, проявляющегося и в малых группах, и в обществах. Маргинальное положение новоприбывших (принадлежащих новой системе лишь частично) – закономерное и функционально необходимое проявление ограничивающего фактора резидентности.

## 2) Резидентальная стратификационная система: условия, формы, основания

Резидентность существует практически в любой социальной системе, *обладающей территорией* (пространством взаимодействия) и вовлеченной в процессы *миграции* (т.е. такой, в которой состав участников взаимодействия не является постоянным). Следовательно, можно говорить о многоуровневом характере резидентальных различий – резидентность проявляется как в микро-, так и в макросистемах. В зависимости от длительности существования, масштабов и уровня (микро-, мезо-, макро-), доминирующими являются либо первичные, либо вторичные резидентальные различия.

*Первичная резидентность* – это различия в сроках проживания на протяжении жизни одного поколения. Иными словами, это различия между приехавшими раньше и приехавшими позже. *Вторичная резидентность* предполагает деление на «старосемейный» и «новосемейный» классы (У. Уорнер) – на потомков старожилов и новоприбывших.

На микроуровне, уровне малых социальных групп, вторичная резидентность отсутствует. Различия между «новичками» и «старожилами» в классе средней школы или в общежитской комнате – это первичные резидентальные различия. Мы также можем говорить о доминировании первичной резидентности и на мезоуровне, уровне организаций. Однако здесь эти различия институционализируются – появляются как формальные институты, закрепляющие резидентальное неравенство («выслуга лет»), так и их неформальные аналоги. (Например, при необходимости «распределения наград», полученных организацией, среди сотрудников, наибольшими шансами обладают отнюдь не те, кто занимают более высокие посты в организации, а те, кто дольше в ней проработал – так резидентность служит индикатором меритократического распределения).

В то же время на мезоуровне впервые появляются вторичные резидентальные различия. Любопытный пример – класс потомственных работников предприятий в Японии. Помимо новичков и старожилов в японских корпорациях существует прослойка «потомственных» работников, чьи родители большую часть жизни проработали на данном предприятии. Эта «укорененность» служит залогом их лояльности компании.

Так, с возникновением вторичной резидентности, резидентальная структура усложняется и возникает *резидентальная триада*: деление на «коренных», «старожилов» и «новичков». Наиболее полно она воплощается на городском уровне. Здесь статус резидента передается по наследству (развитие вторичной резидентности). Если культурные различия, претензии на выражение ценностей, проводят границу между членами «старых семей» (жителями города в *n*-м поколении) и «новых семей» (не уходящих корнями в городскую «почву»), то экономические различия разделяют жителей, проживших в городе большую часть жизни (независимо от того, родились они в нем или нет), и новоприбывших.

В наиболее развитом виде резидентальная стратификационная система приобретает следующий вид/

резиденты	1. «СТАРЫЕ» СЕМЬИ
	2. «НОВЫЕ» СЕМЬИ
иммигранты	3. СТАРОЖИЛЫ
	4. НОВОПРИБЫВШИЕ

Разделение на страты 3 и 4 (при отсутствии страт 1 и 2) характерно для малых групп, социальных организаций и молодых переселенческих обществ. Иными словами, в сообществах, где доминирует первичная резидентность. Обратная ситуация – наличие страт 1 и 2 при отсутствии страт 3 и 4 – наблюдается в переселенческих обществах, имеющих хотя бы вековую историю и не подверженных «нашествию иммигрантов»; в сообществах, где определяющей является вторичная резидентность. На уровне города данная схема сводится к триаде: коренные жители (резиденты) – старожилы – новоприбывшие, поскольку отсутствует (в большинстве случаев) деление внутри резидентной группы – деление на «старые» и «новые» семьи.

Соответственно нами выделяются три *этапа* развития резидентальной стратификации: становление первичной резидентности, формирование резидентальной триады, разделение на «старые» и «новые» семьи внутри резидентного слоя.

Процесс развития резидентальной стратификации идет параллельно процессу институционализации резидентальных различий. Институциональный аспект резидентности изучен в наименьшей степени. Мы можем лишь предположить, что по мере становления резидентальной стратификационной системы *формальные институты*, закрепляющие резидентальные различия (правила получения гражданства, видов на жительство, прописки; на предприятии – выслуга лет), приобретают все большее значение для закрепления и воспроизводства неравенства.

Таким образом, мы можем выделить три основания резидентальной стратификационной системы, проявляющиеся фактически на любом уровне: от общежитской комнаты до общества. Это неравное *распределение ресурсов* (прибывшие раньше имеют больше возможностей для их «узурпации»), специфический *социальный навык*, обретаемый новичком в процессе социализации, и «*ценности места*» (культурный капитал), на выражение которых могут претендовать лишь резиденты. Четвертое основание – *формальные институты*, закрепляющие резидентальные различия, – не является универсальным, существующим на всех уровнях. Оно является основанием *воспроизводства* неравенства на уровне крупных общностей.

Удельный вес каждого основания определяется не только спецификой социальной системы, но и формой резидентности. В США различия между российскими иммигрантами 1970-х и 1990-х гг. обусловлены разной интегрированностью в ткань американского общества. Старожилы видят в новоприбывших конкурентов, приехавших занять их рабочие места. В этом специфика первичной резидентности.

Иной характер носит разделение на «старые» и «новые» американские семьи. Потомки «первопроходцев» и «отцов-основателей» дорожат своим статусом резидентов, дающим им право на выражение «подлинно американских ценностей». Вторичная резидентность в большей степени связана с культурными основаниями резидентальной системы, поскольку различия в обладании ресурсами между потомками старожилов и новичков менее значимы.

### 3) Примеры стратифицирующего действия резидентности

В качестве примера проявления резидентности на микроуровне можно привести жизнь комнаты в общежитии. Подобная малая группа – если ее численность удовлетворяет определению малой группы – полностью отвечает описанным выше условиям: она вовлечена в процессы миграции (состав комнат редко остается неизменным), и ее члены связаны общим пространством интеракции (в данном случае – проживания). Новичку, которому приходится подселиться в уже занятую комнату, как правило, достается самая неудобная койка, сломанная тумбочка и перегоревшая настольная лампа. И очевидно, не потому, что именно этими предметами обихода обладал его предшественник. А потому, что остальные обитатели комнаты – приобретающие с появлением «новичка» статус резидентов – уже перераспределили ресурсы.

Предметы домашнего обихода – отнюдь не единственные «ресурсы», неравенство которых определяет стратификацию. Новоприбывший еще недостаточно социализирован в рамках данного сообщества – он не знает, что хлеб принято покупать по очереди, что кран с горячей водой нельзя закручивать до упора, что ключ нужно оставлять под ковриком и т.д. Для приобретения этой жизненно необходимой информации и социального навыка ему требуется время. Кроме того, старожилы выступают по отношению к новичку в качестве носителей особого, стремительно мифологизирующегося «духа комнаты», включающего традиции, нормы, ритуалы и ценности. (К примеру, всеобщего презрения может быть удостоен новичок, выбрасывающий бутылки из-под пива, вместо выставления их на видном месте – так как последние, будучи мерой совместно выпитого, символизируют солидарность членов сообщества.) Нужно отметить, что появление новичка способствует осознанию ценностей самими резидентами, которые могли и не задумываться об их существовании до появления новоприбывшего.

Принятие ценностей, усвоение норм, участие в ритуалах – неперенные условия *вертикальной мобильности* в рамках данного сообщества. Социализуясь, новоприбывший может получить статус резидента («прописаться») и даже занять позицию лидера.

Предметом отдельного исследования являются отношения новичков первой и второй волны. Даже на микроуровне можно заметить, что новички, уже социализировавшиеся и ставшие старожилами, ревностно следят за усвоением норм и ценностей новичками, пришедшими им на смену. Они уделяют поддержанию основ больше внимания, чем сами «отцы-основатели». Мы предполагаем, что не резиденты, «творцы ценностей», а именно новоприбывшие первой волны, затратившие значительные усилия для социализации и ставшие старожилами, являются опорой резидентальной стратификационной системы. В этом же феномене *резидентального сдвига* мы видим причину обособления и размежевания внутри одной иммигрантской общины групп, прибывших с разными волнами иммиграции. Прибывшие раньше рассматривают себя (и рассматриваются другими в рамках данной общины) как «топ-класс». Не анализируя подробно феномен резидентального сдвига, отметим, что причины его кроются не только в факторе резидентности, но и в особенностях процесса социализации.

Пример комнаты был выбран нами для того, чтобы продемонстрировать специфику резидентальной системы на самом элементарном уровне социального взаимодействия. Здесь деление на старожилов и новичков возникает стихийно и не закрепляется в универсальных

нормах, а потому недолговечно. Санкции, используемые старожилками для сохранения своего статуса, также не носят формализованного характера и могут варьироваться от остракизма до физического насилия.

Ярким примером «институционализации» резидентальной стратификационной системы является жизнь армейской казармы, в которой сосуществуют рядовые разных призывов. Если в абсолютном большинстве сообществ резидентность выполняет лишь функцию дополнительной стратификации (играющий на гитаре, компанейский новичок в общежитской комнате может сразу же заслужить авторитет среди резидентов, не проходя всех стадий социализации; иммигрант-миллионер в меньшей мере чувствует себя нерезидентом, чем иммигрант, живущий на пособие), то здесь закон резидентности непреложен и универсален. Ни богатство, ни связи, ни личные качества не помогут новобранцу войти в «дембельский» круг (хотя могут значительно изменить отношение к нему). Страты «духов», «черпаков», «дедов» и «дембелей» по своей закрытости не уступают кастам. Переход здесь осуществляется автоматически (с соответствующими ритуалами) и сопровождается перераспределением статусов, ролей, прав и обязанностей.

Любопытный прецедент одновременного действия резидентности на разных уровнях представляет собой перевод солдата второго года службы из одной части в другую. В новом окружении он по-прежнему остается «дембелем» и может претендовать на все привилегии этого страта. Он – не новичок в армейской системе как таковой. Однако в данной конкретной казарме он является новичком и потому занимает положение «последнего среди первых». Ему еще предстоит доказать свою лояльность новому сообществу. Действие неформального института («дедовщина»), закрепляющего резидентальное неравенство на данном уровне, опирается на угрозу применения физического насилия, однако роль «цементирующего фактора» здесь играют традиции, ритуалы, нормы.

Другой пример действия резидентальной стратификационной системы на мезоуровне – разделение на «старых», «новых» и «коренных» горожан (резидентальная триада). Процессы урбанизации изменили облик современного города, сделав резидентальное расслоение социально значимым. На уровне города резидентальная система приобретает новые черты, одна из которых – территориальная дифференциация. Компактное расселение «новых горожан» и «старожилов» обусловлено не только экономическими причинами. Во многих крупных городах есть районы, заселенные исключительно нерезидентами. В Нью-Йорке это иммигрантские гетто, в Самаре – районы бывших рабочих общежитий, в Хайфе – террасы новоприбывших. Эти районы неоднородны в экономическом отношении. Так, в юго-восточной части Бруклина, занятой иммигрантами из России, можно встретить как многомиллионные дома на океанском побережье, так и дешевые многоквартирные «дормитории». Аналогичная ситуация в другой «русской колонии» – в Квинсе, где также выделяется престижная часть (Forest Hills) и «дешевые кварталы» (Meadow-lake). Хотя и внутри колоний, как правило, сохраняется территориальный барьер между старожилками и новоприбывшими. Например, в исследовании У. Уорнера, посвященном «Янки-Сити» (г. Ньюберипорт, Массачусетс), описывается квартал резидентной элиты города Хилл-Стрит (в действительности Хай-Стрит) [16: 240].

Примером более или менее жестко стратифицированного по критерию резидентности города служит Хайфа. Город расположен на трех террасах, спускающихся к морю. Однако самые дорогие дома расположены не в прибрежной полосе (как в большинстве городов), а на верхней террасе. Связано это с тем, что город начал расти «сверху», и верхняя терраса была заселена подлинными резидентами – «отцами-основателями». По мере прибытия новички селились ближе к морю, заселяя среднюю и нижнюю террасы. Таким образом, волны иммиграции обусловили рост города, определив его социальную структуру. Теперь на верхней террасе расположены элитные дома, а сам факт проживания в этом районе служит своего рода индикатором принадлежности к «старым семьям».

На данном уровне резидентальное неравенство закрепляется действием различных формальных институтов. В России наиболее «эффективным» из них является прописка. (В странах, где институт прописки отсутствует, закрепление резидентального неравенства достигается средствами муниципальной политики и разного рода территориальных ограничений.)

Еще одно проявление резидентности на уровне города – претензии на выражение неких особых ценностей, «духа этих мест», городской культуры со стороны коренных жителей. При этом не только сами резиденты, но и старожилы, прожившие в городе значительную часть своей жизни, и новички признают обоснованность подобных претензий.

Резидентальная стратификация проявляется и на уровне государств. Однако для более детального анализа необходимо обратить внимание на различия в тех функциях, которые резидентность выполняет в Национальных Государствах и «Государствах Иммигрантов».

#### **4) Резидентность в странах Старого и Нового света**

В национальных государствах фактор резидентности играет второстепенную роль по отношению к иным факторам, обуславливающим обособление иммигрантских общин и их выделение в качестве отдельного слоя. Здесь более значимыми являются этнические, конфессиональные, культурные различия.

В странах, где национальность определяется на основе этнического происхождения (так называемая модель Старого света), нация создает государство. В таких государствах чувство собственной национальной специфики проявляется сильнее, чем в странах Нового света, и в них существует четкое разграничение между национальной и гражданской идентификацией. Эта модель особенно характерна для регионов, населенных исторически сложившимися нациями, в особенности – в сравнительно новых странах, созданных в эпоху расцвета идеи национального государства после Первой мировой войны (Польша, Венгрия, Чехословакия) [12: 18].

В странах Старого света территория как конституирующий фактор вторична по отношению к нации, а потому количество прожитых на территории лет не компенсирует «чужеродности» новичка. Здесь определяющим является разделение на резидентов, принадлежащих титульной нации, и нерезидентов-инородцев, которые остаются инородцами независимо от сроков проживания.

Подобную особенность стратификации в национальных государствах отмечает в частности, М. Сильверман, анализирувавший процессы культурной ассимиляции иммигрантов в современной Франции [5, глава «Immigration and the nation-state»]. Не коренной француз не может претендовать на выражение «французских» ценностей – сколько бы лет он ни прожил в стране.

Э. Гидденс, описывая процессы иммиграции в Великобританию, отмечает, что причиной замыкания иммигрантских общин в себе и фактического превращения их в андеркласс являются этнические отношения [11: 130]. Сходные причины «консервации» иммигрантских общин в Германии и Италии отмечает С. Сассен [4: 51–77].

Резидентность предполагает не национальную, а территориальную принадлежность. Связь с территорией страны, с «землей», в которой похоронены поколения предков, дает резидентам право на выражение ценностей общества. А потому резидентальная стратификационная система более явно проявляется в государствах, определяющих свой статус исключительно на территориальной основе (как «государство всех граждан»), чем в государствах, где определяющим фактором является этническое происхождение.

В странах Нового света само государство создает нацию, и гражданство автоматически получает каждый, родившийся в пределах данной страны. Поэтому процесс гражданской

социализации в таких странах не связан с этнической принадлежностью, культурными особенностями или национальным происхождением [12: 20]. В «переселенческих обществах» процессы стратификации идут параллельно процессам заселения и освоения территории. Это создает основу для формирования резидентальной стратификационной системы. (Более подробно о феномене резидентности и полиэтничности в канадском и австралийском обществах см. в [3: 165–179] и [1: 144–168] соответственно.)

## **Глава 2. Резидентальная стратификационная система в переселенческих обществах (на примере США и Израиля)**

### **1) В поисках «точки отсчета»: исторический анализ**

Соединенные Штаты и государство Израиль относятся нами к числу обществ, в которых резидентальная стратификационная система получила наиболее полное развитие. Нужно отметить, что подобное отнесение – условно в силу очевидных различий между американским и израильским обществами. Первое сформировалось в процессе колонизации и имеет длительную колониальную предысторию, второе стало результатом *репатриации*. Первое изначально позиционировалось как «государство всех граждан», в основе идентичности второго – национальная идея. В отличие от США, Израиль нельзя однозначно отнести к странам Нового мира. Однако и в том, и в другом случае наблюдаются общие черты, способствовавшие усилению значения резидентности в стратификационных процессах. Отметим только, что и в США, и в Израиле имело место рождение Новой Нации, в котором особую роль играло заселение территории.

В американском и израильском обществах описанная нами выше четырехслойная структура, образующаяся при одновременном действии первичной и вторичной резидентности, получила наиболее полное воплощение. Здесь можно говорить не только о традиционном разделении на иммигрантов и резидентов, но и о существовании менее очевидных собственно резидентальных различий: делении на «старые» и «новые» семьи в среде резидентов, на старожилов и новоприбывших в среде иммигрантов.

Очевидно, основополагающими для возникновения резидентальной системы являются процессы иммиграции и формирование на заселенной территории своего рода протообщества – поселенческой общины. Значит ли это, что начало массовой иммиграции является «точкой отсчета» формирования резидентальной стратификационной системы?

Вероятно, нет. Особым предметом гордости для современного американца является наличие предков-колонистов, прибывших на «Мэйфлауэре», от которых ведет свою историю «американская нация». В США более десятка городков с одноименным названием; жители каждого из них претендуют на статус «потомков колонистов». Однако колония, заложенная пуританами с «Мэйфлауэра» в Плимуте (штат Массачусетс) в декабре 1620 г., отнюдь не была первой британской колонией на американском континенте.

Первая колония – Вирджиния – была основана пиратом Уолтером Рэйли еще в 1585 г. Весной 1606 г. король Яков I пожаловал двум акционерным компаниям – Лондонской и Плимутской – хартии, по которым им предоставлялось право на колонизацию Вирджинии. По указу губернатора Дейла (1614 г.) поселенцы, сумевшие оплатить свой проезд в колонию и *прожившие в Вирджинии 3 года* [курсив мой – В.В.], приобретали право землевладения. К 1618 г. в Вирджинии уже действовала Генеральная Ассамблея (законодательный орган колонии) и Палата горожан (орган местного самоуправления) [13: 28–29].

Именно в Вирджинии наметились первые признаки разделения властей – основы будущей политической системы США. Здесь же впервые был применен критерий резидентности при наделении правами землевладения (право на землю получал тот, кто прожил на ней определенный срок). Не является ли опровержением принципа резидентности тот факт, что

именно плимутская колония пуритан, основанная на 35 лет позже Вирджинии, дала начало американскому обществу?

Очевидно, начало формирования резидентальной стратификационной системы совпадает не с началом заселения территории, а с возникновением некоего «ценностного консенсуса», того общего ценностного стандарта, носителями которого являются старожилы и который необходимо передать новоприбывшим, чтобы обеспечить всем жителям общую идентичность. (Подобно тому, как в общежитской комнате резидентность начинает играть стратифицирующую роль только после прибытия новичка, когда у старожилов возникает необходимость сохранить заведенный порядок вещей.) В США носителями нового, подлинно-американского мировоззрения были пуритане, обосновавшиеся в колониях Новой Англии.

Так, пуритане, назвав себя пилигримами Нового Ханаана, вознамерились построить «град божий на земле», подчеркивая мессианское предназначение колонизации. Еще на корабле было заключено соглашение, известное как «соглашение на «Мэйфлауэре», предусматривавшее объединение поселенцев в единый «гражданский политический организм» с целью поддержания порядка и безопасности, а также создания «справедливых и одинаковых для всех законов» во имя «всеобщего блага». Глава экспедиции и губернатор будущей колонии Джон Уинтроп, собрав пассажиров, провозгласил: «Будем мы, подобно Граду на Холме. Взоры всех народов будут устремлены на нас...» [13: 30]. Комментируя слова Уинтропа, американский историк Дэниэл Бурстин отметил: «Никому из описывавших это событие, даже спустя триста лет, не удалось выразить лучше американское предназначение» [9: 8–9].

Одно из первых объяснений «культурной победы» новоприбывших пилигримов над старожилыми-южанами предложил А. де Токвиль в 1831 г.: «Первая английская колония была основана в Вирджинии: эмигранты прибыли туда в 1607 году. [де Токвиль ошибается, 1607 г. – это год экспедиции Дж. Смита и основания Джеймстауна, первого укрепленного форта на территории колонии. Сама колония была основана в 1585-м г.– В.В.]. В то время в Европе господствовало убеждение в том, что главное богатство народов состоит в обладании золотыми приисками и серебряными рудниками... Поэтому в Вирджинию отправляли прежде всего именно искателей золота – людей без средств и с плохой репутацией, чей неумный и буйный нрав нарушал спокойствие только что родившейся колонии. Вслед за ними стали приезжать мастеровые и земледельцы – люди более спокойные и более нравственные, но практически ничем не отличавшиеся от низших слоев английского общества. Ни единого благородного помысла, ни одной возвышенной цели не лежало в основе создаваемых ими поселений... Что же касается Севера, то здесь на той же исходной английской основе появилось нечто совершенно противоположное. Именно в северных колониях, более известных как штаты Новой Англии, сформировались те два или три основных принципа, на которых сегодня основывается теория общественного развития Соединенных Штатов. Принципы, возобладавшие в Новой Англии, сначала получили распространение в соседних штатах, а затем, проникая все дальше и дальше, дошли до самых отдаленных районов страны» [15: 23–24].

То, что именно от колонистов-пуритан берет свое начало система ценностей современного американского общества, де Токвиль объясняет природой самих пуританских *ценностей*. Но если резидентальная стратификационная система формируется по мере вступления новичков в отношения усвоения/передачи ценностей резидентов, то *механизмы ценностной трансляции* имеют не меньшее значение. Строгое следование новичками ценностному стандарту, определенному резидентами, является необходимым условием существования резидентальной системы. Так, в 1673 г. Генеральная ассамблея издала указ, запрещающий поселяться в колониях Новой Англии кому бы то ни было, чьи убеждения не будут предварительно одобрены магистратами. «Быть может, никогда в будущем, – пишет

Д. Бурстин, – вплоть до закона Маккарена, от иммигрантов в нашу страну не требуют столь категоричной лояльности» [9: 11].

Тот факт, что начало американской нации дала не многочисленная, развитая в экономическом и политическом отношении колония Вирджиния, а небольшая сектантская община Новый Плимут, возникшая значительно позже, не опровергает сам принцип резидентности. Он лишь указывает на то, что резидентальная стратификационная система не возникает автоматически по мере притока иммигрантов, а формируется вместе с ценностным стандартом нового социума.

На примере израильского общества также можно убедиться: «точка отсчета» в формировании резидентальной стратификационной системы не совпадает ни с началом экспансивного освоения территории, ни с появлением на ней первых резидентов, ни с провозглашением государства. Первые репатрианты-сионисты, с которых принято начинать отсчет существования *ишува* (поселенческой общины), отнюдь не были первыми евреями на территории Палестины. Религиозные общины – периодически пополняемые новыми *олим* (дословно «взошедшими», репатриантами) – существовали в четырех Святых городах (Иерусалиме, Цфате, Хевроне, Иерихоне) на протяжении столетий. Численностью эти резидентные слои превосходили первую волну репатриации и восприняли сам факт наплыва светских евреев-репатриантов крайне негативно [12: 48]. Никаких контактов с резидентами новоприбывшие не поддерживали<sup>1</sup>.

Причиной столь резкого размежевания послужили не только традиционные барьеры между резидентами и иммигрантами, но и радикальные различия в восприятии «ценностей места». Вплоть до середины XIX в. репатриация обуславливалась исключительно религиозными мотивами. Новоприбывшие, движимые идеалами светского сионизма, не встроились в существовавшую систему, а противопоставили ей иной тип социальной организации, что привело к открытым конфликтам между резидентами и иммигрантами. Последующие волны светской репатриации закрепили статус «отцов-основателей» не за резидентами, а за первыми репатриантами-сионистами, что привело к вынесению подлинных резидентов «за скобки» стратификационного членения. (Подобно тому, как отцами-основателями американского общества принято считать мятежных колонистов-пуритан, а не прибывших раньше «лояльных» колонистов-фермеров). Судьба религиозных общин, исключенных из резидентальной системы и лишенных права на выражение истинных резидентных ценностей, в этом отношении показательна и чем-то схожа с судьбой американских индейцев. Они полностью обособились, отказались признать Государство Израиль, не приняли ни языка, ни государственных символов, их члены не платят налогов, не служат в армии и редко выходят за границы религиозных кварталов (своего рода резерваций). Себя эти группы воспринимают как «настоящих резидентов», имеющих – в отличие от израильтян – историей и веками подтвержденное право на Святую землю.

Вторая волна репатриации (1905–1920 гг.) приняла от старожилов эти «ценности места» и активно включилась в процесс их воспроизводства. Иными словами, «точкой отсчета» в формировании резидентальной стратификационной системы в израильском обществе – как и в обществе американском – можно считать возникновение *ценностного консенсуса*.

Таким образом, возникновение резидентальной стратификационной системы в большей степени связано с «ценностными», нежели с «ресурсными» основаниями резидентности. На примере американского и израильского обществ мы видим, что статусом «резидентов» и «отцов-основателей» наделяется отнюдь не та группа, которая, прибыв раньше, успела «застолбить участок» и узурпировать ресурсы, а та, которая сумела навязать свою систему ценностей остальным. Резидентность начинает играть роль стратифицирующего критерия

---

<sup>1</sup> Некоторые авторы отмечают, что поселенцам часто было проще договориться с арабскими племенами, чем с религиозными общинами [6].

лишь тогда, когда между старожилами и новоприбывшими складываются отношения передачи/усвоения ценностей. В отсутствие данного ценностного фундамента все проявления резидентальной системы стратификации сводятся к борьбе новоприбывших со старожилами за обладание ресурсами. Можно было бы предположить, что у группы резидентов, добившейся доминирования в экономической сфере и узурпировавшей ресурсы, больше шансов установить и ценностный диктат. Однако пример малочисленной колонии пуритан, распространившей свое влияние на большую часть континента, и первых сионистских кибуцев, определивших облик будущего государства, показывает, что отнюдь не всегда резидентность обеспечивает преимущество и в экономической, и в «ценностной» сфере. А монополия на истину для закрепления резидентных позиций не менее важна, чем монополия на ресурсы.

## **2) Первичная и вторичная резидентность в стратификационных исследованиях (У. Уорнер, Ш. Свирский)**

Принимая за точку отсчета вступление старожилов и новоприбывших в отношения передачи/усвоения ценностей, мы отмечаем лишь начало первого этапа формирования резидентальной стратификационной системы. Начало второго этапа связано со сменой поколений. Дети «первопроходцев» получают статус потомственных резидентов, и формируется устойчивая резидентальная триада: страты «коренных», «старых» и «новых» граждан. Наконец, третий этап начинается после смены нескольких поколений (когда вырастают следующие поколения «уроженцев»). Тогда и возникают различия между «старыми» и «новыми» семьями. Эти различия уже не столь значимы, как различия между резидентами и иммигрантами или между старожилами и новоприбывшими. Однако их существование тесно связано с той некогда установленной первопроходцами «монополией на истинные ценности», которая и дала развитие всей стратификационной системе. Прямое родство с «отцами-основателями» делает претензии представителей «старых семей» на выражение подлинных «ценностей места» легитимными.

Так возникает феномен старых семей, резидентной аристократии. Наиболее полный анализ этого феномена, на наш взгляд, был дан У. Уорнером в исследовании символических основ классовой структуры «Янки-Сити» [10], [16].

В основе подхода Уорнера к изучению стратификации лежали «субъективные» критерии. Анализируя ранжирование индивидов по классам, Уорнер и его коллеги поначалу попытались связать классы с экономическим статусом, уровнем доходов, родом занятий, однако между классовым положением и этими параметрами не обнаружилось однозначного соответствия [16: 625]. Тогда была выработана оригинальная исследовательская стратегия, позволившая Уорнеру преодолеть ограничения «объективистского» подхода. Классы были определены как «два и более порядка людей, которые *считаются* находящимися на социально высших и низших позициях и соответствующим образом ранжируются членами сообщества». С помощью поголовного интервьюирования жителей Янки-Сити было определено место каждого относительно других. Полученную иерархию Уорнер разделил на шесть слоев. И лишь затем было исследовано, как статусная позиция в классовой иерархии проявляется, подтверждается и закрепляется в участии индивида в различных группах (семьях, профессиях, ассоциациях), а также в таких показателях, как место жительства, тип жилища, соседство, денежный доход, модели расходования денег, уровень образования, этническая принадлежность, формы проведения досуга и т.д. В итоге Уорнер пришел к выводу, что классовое положение индивида определяется всей совокупностью названных факторов, а точнее, *ценностным отношением* членов сообщества к этим социальным фактам, которое переносится соответственно на индивида, окруженного их ценностно-символической аурой. Одним из таких фактов является вторичная резидентность.

Описывая подготовку к празднованию трехсотлетия города, Уорнер выделил группу, обладавшую, по его мнению, монополией на интерпретацию истории: «С точки зрения предельных идентификаций и принадлежностей, коллективным символом, представляющим группу для всего коллектива, обладали «Сыновья и дочери первых поселенцев старого Янки-Сити», спонсировавшие образы собственных предков-первооснователей» [16: 216]. То есть группа прямых потомков первопоселенцев фактически приняла на себя функции носителей подлинно резидентных ценностей.

В чем же причины подобной легитимации высших позиций резидентной аристократии? «Хотя последующие поколения укрепили родословную старых семей и соткали своими браками и достижениями новую родословную, – пишет Уорнер, – этот период остается моментом истории, в котором сегодняшний Янки-Сити вновь может вернуться к величию. Делая это, город легитимирует статус старосемейного класса. Как только родословная получает высшее положение в статусной иерархии, рождение в семье с такой родословной автоматически становится достаточным для принадлежности к высшему классу. И неудивительно, что хранителями традиции в Янки-Сити, определявшими, каким символам и периодам истории следует уделить особое внимание, были члены класса старых семей» [16: 160].

Уорнер отмечает, что признание потомков старожилов в качестве хранителей «ценностей места» имеет под собой символические основания: «Могущество символов периода славы уходило корнями в те процессы, которые удостоверяли и легитимировали статус американской наследственной аристократии. Благодаря неофициальному одобрению она приобрела высокое положение, которое отныне было ей гарантировано... Как только отдельные семьи и индивиды сами обрели признанное высокое положение и получили возможность передавать этот статус следующим поколениям, социально утвердилась наследственная элита. Факты ее образа жизни могли стать и становились символами, представляющими ее как высшую часть статусной иерархии. В статусе (высшей высшей) наследственной элиты воплощены высшие добродетели прошлого. Они принадлежат всему обществу, ибо... репрезентируют социальные ценности, которые каждый тем или иным образом разделяет. Семьи, обладавшие величайшим престижем и властью, установили социальную позицию, являющуюся ныне источником социального престижа и превосходства» [16: 206].

Уорнер отмечает, что вертикальная мобильность как таковая, открывающая возможности для продвижения вверх класса «новых семей» (низший высший класс), появилась уже после утверждения позиции резидентной элиты: «Мобильный человек, в его сегодняшнем понимании и социальном определении появился уже после того, как эта эпоха, ее объекты и весь ее образ жизни были наделены социальным авторитетом и привлекательностью. С тех пор наследием тех, кто принадлежал этой эпохе, владели семьи, имеющие родословную. А поскольку статусная система является открытой и люди в ней могут перемещаться вверх и вниз по социальной лестнице, то перед амбициозными «новыми семьями» появилась возможность в нее войти» [16: 206].

Уорнер отмечает, что легитимация статуса резидентной элиты наделяет все сообщество статусом «резидентного». Иными словами, признавая претензии старых семей на выражение «ценностей места», Янки-Сити как город-резидент получает право на «ценностный патронаж» и выражение подлинных американских ценностей: «...в то время как нация находится на пути к мировому величию, мы, жители Янки-Сити, заложившие начало всего того, что ныне существует, обладаем уникального рода престижем, который разделяют с нами лишь те, кто жил во времена, когда зарождалось Великое Общество. И чтобы утвердить за собой права законных наследников и сегодняшних владельцев великой традиции, те, кто живет не здесь – а это сто с лишним миллионов человек, – должны прийти к нам. Именно в нас живет великая традиция, и именно наши символы легитимно ее выражают» [16: 240].

Мы не будем подробно рассматривать проблему «резидентного общества», поскольку она имеет лишь опосредованное отношение к теории стратификации. Отметим, что резидентность является критерием не только ранжирования групп внутри сообщества, но и фактором признания за тем или иным сообществом резидентных прав (например, права на территорию).

Итак, Уорнер выделяет следующие условия закрепления вторичной резидентности в качестве критерия стратификации: идентификация с прошлым и межпоколенческая трансмиссия ценностей.

Иначе резидентальные различия отражаются на стратификационной картине израильского общества. Здесь более значимой оказывается первичная резидентность – различия между старожилами и новоприбывшими. Это обусловлено тем, что в израильском обществе – в отличие от общества американского – уроженцы уступают численностью иммигрантам (в результате двух мощных волн «марокканской» и «русской» иммиграции 1970-х и 1990-х гг.). Можно говорить о существовании в Израиле устойчивой резидентальной триады: коренных жителей (*сабры*) – старожилов (*ватики*) – новоприбывших (*олимы*), поскольку резидентальная стратификационная система только переходит здесь на третью стадию своего развития, и различия между классами старых и новых семей (потомками репатриантов первой и третьей волны) практически не значимы по сравнению с различиями между коренными жителями и иммигрантами или между старожилами и новоприбывшими. В то же время существуют отдельные поселения, являющиеся носителями вторичной резидентности, «халуцианского духа» (*халуцим* – первопроходцы), претендующие, подобно Янки-Сити, на выражение «подлинных ценностей места» (к примеру, города Ришон-ле-Цион («Первый на Сионе») и Рош-Пина («Краеугольный камень»), построенные еще репатриантами первой-второй волны и неизменно идентифицирующиеся с героическим прошлым – осушением болот, закладкой сельскохозяйственных поселений, созданием первых отрядов самообороны).

Многие израильские социологи сходятся во мнении, что волны иммиграции сформировали стратификационную картину в современном Израиле. Так, например, в исследовании Ш. Свирского, опубликованном в 1981 г., отмечается, что топ-класс составляют в основном репатрианты первых трех волн (прибывшие до провозглашения государства или сразу после). А средний класс и нижний класс – это репатрианты 1960–1970-х гг. Причем, процент выходцев из Северной Африки и арабских стран в «андерклассе» значительно выше [8], [12].

Можно выделить три подхода к объяснению подобной значимости резидентальных различий. Первый подход – *функционалистский*. Его сторонники Ш.Н. Эйзенштадт и И. Бен-Давид склонны объяснять затруднения, испытываемые новоприбывшими в их продвижении по социальной лестнице, трудностями социализации и усвоения ценностей резидентов [7: 171–183]. Сам Ш. Свирский, будучи сторонником *марксистского* подхода, интерпретирует резидентальные различия как проявление различий классовых. Резиденты (потомки первых репатриантов) рассматриваются им как господствующий класс, новые репатрианты из стран Азии и Африки – как подчиненный класс, а прибывшие в 1970-х гг. репатрианты из Европы – как средний класс [8: 15].

Наконец, сторонники *плюралистического*, основанного на веберийской традиции, подхода (С. Смуха) описывают Израиль как этакратическое или меритократическое государство, в котором прибывшие раньше имеют больше шансов занять место в госаппарате и, соответственно, больше шансов на вертикальную мобильность [6].

То есть при объяснении влияния резидентальных различий на классовую структуру в израильском обществе исследователи чаще апеллируют к «ресурсным» основаниям резидентности, акцентируя не значимость «ценностного консенсуса» и его межпоколенческой трансмиссии, а борьбу новоприбывших со старожилами, занявшими ключевые позиции и узурпировавшими ресурсы, закрывшими «олимам» путь наверх.

Необходимо отметить, что если У. Уорнер, анализирувавший символическую природу действия вторичной резидентности, использовал «субъективный подход» к изучению стратификации, то Ш. Свирский, акцентировавший «ресурсные», экономические основания резидентных различий, опирался на «объективистское», марксистское определение класса. Впрочем, мы оставляем вопрос о релевантности методов изучения первичной и вторичной резидентности открытым.

При всей несхожести американского и израильского обществ, в каждом из них резидентность выполняет сходные функции перераспределения неравенства, и в каждом резидентальная стратификационная система проходит одни и те же этапы становления (хотя в Израиле этот процесс еще не завершен). От борьбы за «монополию на ценностный диктат» и принятия новичками ценностей резидентов (формирование страт «старожилов» и «новоприбывших»), до размежевания «старых» и «новых» семей, потомков старожилов и новичков (завершение оформления вторичной резидентности).

## Заключение

Итак, мы рассмотрели основные аспекты существования резидентальной стратификационной системы. Неравенство в сроках проживания как фактор социальной стратификации независимо от уровня проявления (малая группа, организация, город, собственно социетальный уровень) обладает рядом специфических особенностей. Возникновение резидентности всегда предполагает наличие некоего *пространства взаимодействия* (территории) и *процессов миграции*. В различных сообществах резидентальная стратификационная система проходит одни и те же этапы становления. Резидентность опирается на «ресурсные» и «ценностные» основания, а также на формальные и неформальные *институты*, закрепляющие существующее резидентальное неравенство. (При этом по мере усложнения системы, возникновения вторичной резидентности и институционализации резидентности, претензии на выражение «ценностей места» начинают играть более значимую роль в поддержании данного стратификационного типа, нежели чисто «ресурсные», экономические различия.) Все это позволяет нам говорить о целесообразности изучения резидентности как относительно устойчивого фактора стратификации и ее влияния на стратификационную мозаику.

В то же время остается не проясненным вопрос о связи резидентальной системы с иными типами стратификационных систем. Не останавливаясь на этом вопросе подробно, отметим только, что существует несколько комбинаций, в которых резидентность играет существенную роль.

Например, очевидна связь резидентальной и *культурно-символической* систем в исследованном Уорнером Янки-Сити. Представители резидентной аристократии выступают по отношению к «профанам» из новых семей в качестве носителей подлинных ценностей и выразителей «духа первопоселенцев», обладающих большим символическим капиталом. Монополия на интерпретацию резидентных ценностей позволяет «старосемейному классу» устанавливать также нормативные шаблоны поведения, образа жизни, влияя на вкусы, моду, привычки и т.д. Это дает основания говорить о связи резидентальной и *культурно-нормативной* систем<sup>2</sup>.

Связь резидентальной и *классовой* систем акцентируется в работах, посвященных стратификационным схемам в израильском обществе. Резиденты рассматриваются здесь как

---

<sup>2</sup> Причем не только в случае отдельной городской общины, но и на социетальном уровне. Примером такого культурно-нормативного образца в американском обществе может служить стереотип WASP-культуры и распространенное благодаря ей определение подлинного американца: «White, Anglo-Saxon, Protestant».

«узурпаторы», приехавшие раньше, «застолбившие» все ресурсы и перекрывшие доступ к ним новичкам (Ш. Свирский). Другие израильские авторы акцентируют внимание на связи резидентности с *этакратической* стратификационной системой. Как отмечают А. Даути и Я. Энох, Израиль в первые годы существования ориентировался на этатистскую модель советского типа, и наилучшие шансы вертикальной мобильности были у тех, кто, приехав раньше, успел занять позицию в бюрократическом аппарате многочисленных околосударственных объединений (Федерация профсоюзов «Гистадрут», Еврейское Агентство «Сохнут» и т.д.) [12: 29]. Здесь работает меритократический принцип отбора.

Лишь условно мы можем говорить о связи резидентальной и *сословной* стратификационной систем. Хотя всевозможные юридически закрепленные ограничения, налагаемые на нерезидентов, и лишение их ряда прав (права на владение землей, права на получение гражданства и вида на жительство, активного избирательного права) наводят на подобные аналогии. Так же условно мы можем проводить параллели между резидентальной и *кастовой* системой в «модели казармы», где особую роль играет жесткая резидентальная стратификация и непроницаемость резидентных страт «дембелей», «дедов», «черпаков» и «духов».

Подводя итоги, отметим, что в США, где резидентальная стратификационная система оформилась полностью, чаще акцентируются ее «ценностные» основания, связанные с обладанием культурным и символическим капиталом. Тогда как в Израиле, где система находится только на втором этапе развития (завершение оформления резидентальной триады при доминировании первичной резидентности), чаще упоминаются системы, связанные с неравенством экономического капитала и властных позиций.

Проведенный анализ заставляет нас вновь вернуться к исходному определению стратификационной системы как некой идеально-типической конструкции. Резидентальная стратификационная система всегда дополняется (либо сама является дополнительной) иными типами расслоения. И то, какое место в искомой стратификационной формуле занимает собственно фактор резидентности, определяется отдельно для каждой ситуации.

## Литература

1. Bottomley, Gillian. *From another Place: Migration and the Politics of Culture*. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press, 1992.
2. Lieberman, Stanley. A Piece of the Pie: Black and White Immigrants Since 1880, in: Grusky, David (ed.) *Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1994.
3. McAll, Christopher. *Class, Ethnicity and Social Inequality*. Montreal, Buffalo: McGill-Queen's University, 1990.
4. Sassen, Saskia. *Guests and Aliens*. N.Y.: New Press, 1999.
5. Silverman, Maxim. *Deconstructing the Nation. Immigration, Racism and Citizenship in Modern France*. L., N.Y.: Routledge, 1992.
6. Smooha, Sammy. *Israel: Pluralism and Conflict*. L.: Routledge & Kegan Paul, 1978.
7. Бен-Давид И. Этнические различия и социальные изменения. Мегамот, 1952 [на иврите].
8. Свирский Ш. Не слабые, а ослабленные. Хайфа: Исследовательские и критические материалы, 1981 [на иврите].
9. Бурстин Д. Американцы: Колониальный опыт / Пер. с англ. М., 1993.
10. Герцог Д. Классовое общество без классовых конфликтов. Часть II // Социальная стратификация / Отв. ред. С.А. Белановский. Вып. 1. М., 1992.

11. *Гидденс Э.* Социология. М.: Эдиториал УРСС, 1999.
12. *Даути А., Энох Я.* Репатриация и абсорбция: социологический анализ. Иерусалим: Изд-во ОУИ, 2001.
13. История США: В 4 т. / Отв. ред. Н.Н. Болховитинов. Т.1 (1607–1877). М., 1983.
14. *Радаев В.В., Шкаратан О.И.* Социальная стратификация: Учебное пособие. М.: Аспект Пресс, 1996.
15. *Токвиль А. де* Демократия в Америке / Пер с франц. М., 1994.
16. *Уорнер У.* Живые и мертвые. М.: Университетская книга, 2000.

## Профессиональные обзоры

### «МОЛОДАЯ ГВАРДИЯ» ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ:

тематический обзор авторефератов кандидатских диссертаций за 2000–2002 гг.

**Котельникова Зоя Владиславовна**  
аспирант ГУ–ВШЭ

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

Развитие и состояние любого научного направления обусловлены формированием традиций, основанием теоретических школ, учреждением исследовательских центров, наличием специализированных журналов. Все это предполагает подготовку научных кадров с соответствующими уровнем и качеством образования.

Экономическую социологию в России нельзя назвать ни традиционным, ни молодым научным направлением. Ее активное возрождение началось в советское время, когда распространенными темами эмпирических исследований являлись трудовые отношения, распределение бюджета времени, управление эффективностью труда, урбанизация и т.п. Однако институциональное оформление экономической социологии – процесс недавний. Тем не менее он уже активно подкрепляет интерес обществоведов к проблематике организации хозяйства: экономсоциология становится не просто интересом, но специальностью и профессией.

**Цель данной работы** состоит в том, чтобы представить картину количественного распределения тем кандидатских диссертаций по экономической социологии за период 2000–2002 гг. в России<sup>1</sup>, в том числе по регионам.

Мы попытались ответить на следующие вопросы: какова доля диссертаций по экономической социологии в общей совокупности кандидатских работ по социологии? Какие темы преобладают в тематическом пространстве кандидатских диссертаций 2000–2002 гг.? Существует ли связь между регионом и распределением тем? И наконец, какие образовательные и научные учреждения сыграли наиболее значительную роль в увеличении числа кандидатов социологических наук?

#### **Сложности на пути к элементарному: описание эмпирического объекта**

**Первая проблема** состояла в том, чтобы определить тематические границы экономической социологии. Иными словами, какие темы диссертационных работ следует относить к экономической социологии?

Разумеется, самый очевидный ответ – взять работы по соответствующей специальности: 22.00.03 «Экономическая социология и демография». Однако такое решение проблемы чрезвычайно ограничивает поле возможностей и сильно искажает реальное положение дел по ряду объективных причин. Например, не во всех городах и регионах есть диссертационные советы по этой специальности. А «в ряде случаев диссертационные советы

---

<sup>1</sup> Под количеством диссертаций в *России* мы подразумеваем число диссертаций, утвержденных Высшей аттестационной комиссией Министерства образования Российской Федерации.

не совсем точно определяют специальность, по которой предстоит защита»<sup>2</sup>. Поэтому номер специальности не может использоваться как единственный критерий отбора.

Есть еще один путь – субъективный: из всей совокупности кандидатских диссертаций отобрать те, которые, как нам кажется на основании своего опыта, знаний и здравого смысла, относятся к экономической социологии. Но в этом случае сразу возникают вопросы: «Почему..? И на каком основании..?»

Мы выбрали третий вариант – комбинированный – и взяли все специальности по социологии.

22.00.01 (Теория, методология и история социологии)

22.00.03 (Экономическая социология и демография)

22.00.04 (Социальная структура, социальные институты и процессы)

22.00.06 (Социология культуры, духовной жизни)

22.00.08 (Социология управления)

И уже из этих диссертаций были отобраны те, которые можно отнести к экономической социологии. При этом мы взяли за основу [тематический рубрикатор ЭКСОЦЕНТРа](#)<sup>3</sup>. Таким образом был получен эмпирический объект анализа: темы кандидатских диссертаций по экономической социологии.

**Вторая проблема** – организационно-техническая: где и как получить полный список авторефератов кандидатских диссертаций? Диссертанты обязаны присылать их в следующие организации<sup>4</sup>.

- Российская книжная палата – 9 экз.
- Российская государственная библиотека – 1 экз.
- Российская национальная библиотека – 1 экз.
- Государственная публичная научно-техническая библиотека России – 1 экз.
- Всероссийский институт научной и технической информации – 1 экз.
- Центральная научная медицинская библиотека Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московской медицинской академии им. И.М. Сеченова (для работ по медицинским и фармацевтическим наукам) – 1 экз.
- Государственная научная педагогическая библиотека имени К.Д. Ушинского (для работ по педагогическим и психологическим наукам) – 1 экз.

Все диссертации и авторефераты поступают в Российскую государственную библиотеку и Российскую книжную палату. Последняя публикует два печатных периодических издания: «Летопись диссертаций» и «Летопись авторефератов диссертаций». Согласно официальным требованиям, авторы должны направлять авторефераты диссертаций в *предзащитный* период, но иногда работы поступают в данные организации и в *постзащитный* период, поэтому

---

<sup>2</sup> Москвичев Л.Н. Краткий обзор тематик диссертаций, рассмотренных ВАК России в 1998 г. Социологические науки // Бюллетень Высшей аттестационной комиссии Министерства образования РФ. 2000. № 3. С. 39.

<sup>3</sup> См. [http://ecsoc.ru/catalog\\_object.php](http://ecsoc.ru/catalog_object.php). Мы добавили к рубрикатору категории «Маркетинг» и «Другие».

<sup>4</sup> Перечень организаций, которым обязательно рассылаются авторефераты диссертаций см.: [http://www.pomorsu.ru/documentations/sp\\_org.html](http://www.pomorsu.ru/documentations/sp_org.html)

нельзя гарантировать, что мы имеем в наличии полный перечень тем кандидатских диссертаций.

Согласно данным ВАК Министерства образования РФ от 20 марта 2002 г., в 2001 г. было утверждено 3 721 докторских и 19 256 кандидатских диссертаций, при этом их число по сравнению с 2000 г. снизилось примерно на 18% и соответствовало уровню 1999 г.<sup>5</sup>

Позднее, в ноябре 2002 г. появилась статистическая информация о количестве аттестованных работ за январь – сентябрь 2002 г. В этот период было аттестовано 15 910 кандидатских работ, в том числе по гуманитарным наукам 6 949 работ, по естественным и инженерным – 3 421, по медико-биологическим – 4 635 и по оборонным – 905<sup>6</sup> [см. Приложение, Таблица П1].

Наша эмпирическая база составлена на основе трех источников: «Летопись авторефератов диссертаций» (все номера за 2001–2002 гг.), «Электронный каталог авторефератов и диссертаций» Российской государственной библиотеки и фонд диссертаций Российской государственной библиотеки. Соответственно, мы получили следующую информацию для анализа.

Таблица 1. Количество авторефератов диссертаций по социологическим специальностям, 2000–2002 гг.

Специальность	2000	2001	2002	2000-2002
Теория, методология и история социологии (22.00.01)	41	14	24	79
Экономическая социология и демография (22.00.03)	41	25	14	80
Социальная структура, социальные институты и процессы (22.00.04)	155	150	77	382
Социология культуры, духовной жизни (22.00.06)	42	49	63	154
Социология управления (22.00.08)	123	98	33	254
Всего	402	336	211	949

Таблица 2. В том числе диссертаций по экономсоциологической проблематике, 2000–2002 гг.

Специальность	2000	2001	2002	2000–2002	2000–2002 (%)
Теория, методология и история социологии (22.00.01)	14	7	6	27	5,6
Экономическая социология и демография (22.00.03)	41	23	14	78	16,0
Социальная структура, социальные институты и процессы (22.00.04)	93	95	48	236	48,6
Социология культуры, духовной жизни (22.00.06)	13	8	16	37	7,6
Социология управления (22.00.08)	53	39	16	108	22,2
Всего	214	172	100	486	100

<sup>5</sup> Информация о заседании Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации от 20 марта 2002 г.: <http://db.informika.ru/vak/>

<sup>6</sup> Заседание Высшей аттестационной комиссии Министерства образования РФ от 20 ноября 2002 г. // Бюллетень Высшей аттестационной комиссии Министерства образования РФ. 2003. № 1. С. 7.

Данные вышеприведенных таблиц показывают, что специальность 22.00.03 пока одна из самых ненаполненных. Однако количество диссертаций, которые можно отнести к экономической социологии, представляет собой изрядную часть (51,2%) от общего числа работ по пяти специальностям:

- по специальности 22.00.01 мы отобрали 34,2%;
- по специальности 22.00.03 – 95,7%;
- по специальности 22.00.04 – 61,8%;
- по специальности 22.00.06 – 24,0%;
- по специальности 22.00.08 – 38,0%.

Мы не можем делать каких-либо заключений о временной динамике количества диссертаций, поскольку располагаем не всей информацией. Но хотелось бы отметить, что в 2000 г. доля работ по экономсоциологической тематике в совокупности социологических работ составила 53,2%, в 2001 г. – 51,2%, а в 2002 г. – 47,4%. Полученные цифры демонстрируют значительный интерес к проблемам экономической/хозяйственной сферы со стороны социологического сообщества. Хотя если сопоставить число отобранных нами кандидатских работ по экономической социологии только за 2001 г. и общее количество утвержденных кандидатских диссертаций в России в этом же году, то окажется, что доля работ по экономической социологии составляет лишь 0,9%.

### Тематическое распределение кандидатских диссертаций по экономической социологии

Мы получили следующие цифры, которые отражают тематическое распределение кандидатских диссертаций по экономической социологии.

Таблица 3. Тематическое распределение кандидатских диссертаций по экономической социологии

Предметные рубрики согласно классификатору <u>ЭКСОЦЕНТРА</u>	2000	2001	2002	2000–2002
Рынки труда. Занятость	24	25	7	56
Власть и хозяйство. Государство и хозяйство	15	18	15	48
Предпринимательство и создание предприятий	21	20	5	46
Трудовые отношения и трудовые конфликты	21	4	11	36
Права собственности и структуры управления	19	8	9	36
Социальная политика	20	11	4	35
Культура и хозяйство. Хозяйственная этика	8	14	11	33
Посткоммунистические трансформации	7	13	6	26
Социально-экономическая дифференциация. Бедность	13	7	5	25
Этнические отношения и хозяйство	10	10	3	23
Потребление и стили жизни	5	10	8	23
Гендерные отношения и хозяйство	6	8	3	17
Информационные технологии. Интернет	8	6	–	14
Финансовое поведение. Деньги	6	2	2	10
Международные связи. Глобализация	4	3	3	10
Производственная деятельность	8	1	–	9
Хозяйственные идеологии	2	2	2	6
Криминалитет и хозяйство	3	–	2	5
Социальный капитал и доверие	1	1	2	4
История экономической социологии	2	–	–	2
Неформальная экономика	1	1	–	2
Маркетинг	6	8	2	16
Другие	4	–	–	4
Итого	214	172	100	486

В данной работе говорить о тенденциях увеличения или уменьшения научного интереса к той или иной проблематике не имеет смысла, поскольку общее число диссертаций, доступных для анализа, далеко не полно. Мы лишь можем констатировать следующее: в конце 1990-х гг. и в начале 2000-х гг. наиболее распространенными темами диссертационных работ стали «Рынки труда. Занятость» – предметная категория, которая составила 11,5% от общей совокупности; «Власть и хозяйство. Государство и хозяйство» – 9,9%; «Предпринимательство и создание предприятий» – 9,5%; «Трудовые отношения и трудовые конфликты» и «Права собственности и структуры управления» – по 7,4%. Стоит отметить, что по такой важной теме, как «Методология экономической социологии», не было защищено ни одной диссертации, а по «Истории экономической социологии» – только 2 работы за весь период.

«Труд – государство – предпринимательство» – популярность этих предметных рубрик очевидна. Преемственность традиций, злободневность практических проблем отечественной экономики, а также веяние моды современной эмпирической социологии в России – все оказывает влияние на распространенность вышеуказанных тем и в кругу молодых исследователей.

В научной среде существуют негласные правила наименования диссертации. Тема должна быть сформулирована просто и достаточно формально. И большинство старается этим правилам следовать, поэтому анализируемая совокупность не отличается особой оригинальностью тем. Здесь много стандартного, типичного и общего: факторы, причины, стратегии, проблемы и т.д. Порой, читая формулировки тем кандидатских диссертаций, очень сложно определить, о чем же в действительности написана работа. Например, кандидатские диссертации, которые мы отнесли к предметной категории «Рынки труда. Занятость». Большая их часть сосредоточена на изучении безработицы, адаптации различных социальных групп к условиям рынка труда, описании инфраструктуры и особенностей региональных рынков труда. Приведем наиболее типичные формулировки тем:

- Социальное поведение безработных на рынке труда в современной России;
- Особенности безработицы в условиях трансформации общества;
- Поведение на рынке труда как проявление профессиональной компетентности;
- Стратегия поведения молодежи на рынке труда: на примере г. Москвы;
- Формирование рынка труда России: социальные и организационно-правовые аспекты;
- Социально-профессиональная ориентация военнослужащих запаса на региональном рынке труда.

«Предпринимательство и создание предприятий» – предметная рубрика, очень популярная среди российских социологов. Предпринимательство – новое явление, поставившее перед исследователями такие вопросы, как: «Кто они, предприниматели?» или «Как и откуда рекрутируются группы в данный слой?» Эта тема не осталась в стороне от исследовательского интереса и молодых кандидатов социологических наук; темы их работ звучат, например, так:

- Институциональные функции предпринимательства;
- Малое предпринимательство как объект социологического исследования: региональный аспект;
- Предпринимательство как основа формирования среднего класса в Республике Саха (Якутия);
- Факторы развития предпринимательства в условиях реформ;
- Сущность и социально-экономическая роль предпринимательства в современной России;

- Социальная ответственность предпринимателя.

«Власть и хозяйство. Государство и хозяйство» – интересное и новое направление, которое, по данным нашей работы, является одним из самых распространенных. В этой категории оказались наиболее типичными следующие темы:

- Взаимодействие социальных институтов государственной службы и предпринимательства в России;
- Институты и механизмы государственного регулирования рынка рабочей силы;
- Социально-регулятивные механизмы государственного управления фермерством как видом малого предпринимательства;
- Участие государства в становлении новых договорных трудовых отношений.

Еще одна популярная и наиболее традиционная предметная рубрика – «Трудовые отношения и трудовые конфликты». То ли по инерции, то ли действительно «труд» имеет такое большое значение для отечественных социологов, но российские исследователи по-прежнему, как и в советское время, заметно увлечены его изучением. Приведем в качестве иллюстрации темы, характерные для этой категории:

- Институционализация договорных трудовых отношений на отечественных предприятиях;
- Производственный коллектив: конфликт взаимодействий;
- Социально-трудовые отношения реформируемой России: сущность и стратегии развития;
- Социально-экономические проблемы мотивации персонала на коммерческих строительных фирмах;
- Конфликтогенные процессы: влияние трудовых отношений на духовную жизнь.

В 1996 г. вышла обзорная статья В.В. Радаева о современном состоянии и перспективах развития экономической социологии в России, где автор попытался определить будущее: прочертить возможный путь ее реструктуризации в постсоветский период<sup>7</sup>. Одна из задач работы состояла в аналитическом описании тем публикаций в российских журнальных и монографических изданиях в середине 1990-х гг. с целью представить структуру отечественных экономико-социологических исследований. Сопоставляя результаты, полученные В.В. Радаевым, и данные нашей работы, мы констатируем, что со временем научный интерес к предметным областям экономической социологии претерпел несущественные изменения. По-прежнему рынок труда, предпринимательство и посткоммунистические трансформации будоражат умы научного сообщества, а методология и история экономической социологии остаются «не в чести». Единственное, происходит последовательное расширение тематического пространства эмпирических исследований. Постепенно набирают вес темы «Власть и хозяйство. Государство и хозяйство», «Права собственности и структуры управления», «Социальная политика», «Культура и хозяйство. Хозяйственная этика», «Потребление и стили жизни».

В работе В.В. Радаева высказываются предположения по поводу возможных вариантов утверждения экономической социологии в России: развитие «вширь» через привлечение проблематики других дисциплин или созидание качественно иного путем переопределения ее предмета. Полностью соглашаясь полностью с позицией автора и других ведущих теоретиков в данной области (Ю.А. Левадой, Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной), мы считаем второй подход бесспорно возможным. Но на практике реализуется скорее первый путь –

---

<sup>7</sup> Радаев В.В. Экономическая социология: современное состояние и перспективы развития // Социология в России / Отв. ред. В.А. Ядов. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 253–263.

происходит расширение предметных областей исследования и проникновение в смежные области. Например, более 60% кандидатских диссертаций, защищаемых по специальности «Социология управления», выходят за пределы собственно социологии в сферу менеджмента.

### **Распределение кандидатских диссертаций по регионам и типам научно-образовательных учреждений**

За рассматриваемый период значительный вклад в воспроизводство научного сообщества внесли образовательные и научные учреждения следующих городов: Москва, Саратов, Санкт-Петербург. Столичные города лидируют по понятным причинам: здесь больше образовательных учреждений и аспирантов.

Таблица 4. Распределение кандидатских диссертаций по регионам, 2000–2002 гг.

Город	2000	2001	2002	2000-2002
Москва	87	66	35	188
Саратов	28	10	11	49
Санкт-Петербург	26	10	3	39
Казань	9	11	3	23
Новочеркасск	6	8	7	21
Ростов-на-Дону	–	10	10	20
Уфа	5	7	3	15
Улан-Удэ	6	4	3	13
Ставрополь	7	5	1	13
Екатеринбург	5	2	5	12
Пенза	–	5	5	10
Белгород	8	1	1	10
Волгоград	2	5	2	9
Тюмень	3	5	–	8
Н. Новгород	2	3	2	7
Алмата	6	1	–	7
Майкоп	–	4	3	7
Орел	1	4	–	5
Новосибирск	3	–	1	4
Хабаровск	–	1	2	3
Барнаул	1	1	1	3
Пермь	2	1	–	3
Омск	3	–	–	3
Курск	–	1	1	2
Саранск	1	–	1	2
Таганрог	–	2	–	2
Владивосток	–	1	–	1
Владикавказ	–	1	–	1
Ульяновск	–	1	–	1
Красноярск	1	–	–	1
Минск	–	1	–	1
Тамбов	1	–	–	1
Кемерово	1	–	–	1
Нальчик	–	1	–	1
Всего	214	172	100	486

В 2000–2002 гг. в Москве только Академией государственной службы при Правительстве РФ утверждено 36 кандидатских работ [см. Приложение, Таблица П2]; 44 диссертации аттестованы советами Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова; наконец, 19 работ – Московским государственным университетом сервиса. Количество кандидатских диссертаций, выходящих из стен этих трех лидирующих организаций, кажется невероятным; однако их уровень и качество не всегда высоко оцениваются профессиональным сообществом экономсоциологов. В Институте социологии РАН и в Государственном университете – Высшей школе экономики было защищено соответственно 11 и 4 работы.

Санкт-Петербургский университет экономики и финансов утвердил 14 кандидатских диссертаций, советы Санкт-Петербургского государственного университета – 14 работ. Третий город, существенно пополнивший ряды исследователей, – Саратов, где Саратовский государственный технический университет аттестовал 25 диссертаций, а Саратовский государственный университет – 5.

Одна из гипотез автора состояла в том, что деятельность каждого региона или вуза направлена на разработку определенной научной проблематики, поскольку у них есть свои традиции и авторитеты. Предположение не оправдалось. Оказалось, что региональный фактор не играет особой роли. Все темы примерно равно распределены по городам [см. Приложение, Таблица П3].

Интересным оказалось и распределение кандидатских диссертаций в соответствии с направленностью или специализацией учреждения, аттестующего кандидатские диссертации. Все научно-образовательные учреждения мы объединили в семь категорий, представленные ниже в таблице.

Таблица 5. Распределение кандидатских диссертаций по типам научно-образовательных учреждений, 2000–2002

Тип учреждения	Количество кандидатских диссертаций	Количество кандидатских диссертаций, %
Государственные университеты <sup>8</sup>	148	30,5
Технические вузы	83	17,1
Экономические вузы	61	12,6
Академии государственной службы	50	10,3
Научно-исследовательские организации	34	7,0
Гуманитарные вузы	27	5,6
Прочие	13	2,7
Нет информации	70	14,4
Всего	486	100,0

Данные таблицы демонстрируют, что преобладающее число кандидатских диссертаций было утверждено советами классических академических учреждений – государственными университетами. Второе место занимают технические вузы, третье – экономические вузы, четвертое – образовательные организации, ведущие профессиональную подготовку государственных служащих. Из разряда экзотики: три работы из всей совокупности были аттестованы на базе медицинской академии, одна диссертация – в сельскохозяйственной

<sup>8</sup> Тип «государственные университеты» подразумевает не официально-юридический статус, а универсально-академический характер образовательного учреждения. Например, Московский государственный университет, Санкт-Петербургский государственный университет, Новосибирский государственный университет, Нижегородский государственный университет и т.д.

академии и еще одна – в институте рекламы, туризма и шоу-бизнеса. О качестве многих таких работ нетрудно догадаться.

Хотя различия тематических приоритетов по типам научно-образовательных учреждений статистически незначимы, сделаем все-таки небольшой набросок их распределения [см. Приложение, Таблица П4]. Большинство работ, аттестованных в государственных университетах, относились к рубрикам «Посткоммунистические трансформации»; «Рынки труда. Занятость»; «Культура и хозяйство. Хозяйственная этика»; «Власть и хозяйство. Государство и хозяйство». Диссертанты технических вузов изучали в основном проблемы в рамках тем «Предпринимательство и создание предприятий»; «Власть и хозяйство. Государство и хозяйство». Советы экономических вузов выпускали диссертации по темам «Трудовые отношения и трудовые конфликты»; «Рынки труда. Занятость» и «Социальная политика». В рамках академий государственной службы разрабатывались темы «Власть и хозяйство. Государство и хозяйство»; «Социальная политика». Тема «Рынки труда. Занятость» стала приоритетной рубрикой научно-исследовательских организаций.

## **Заключение**

Наша работа продемонстрировала бесспорный интерес профессионального сообщества к экономической социологии. Специальность 22.00.03 (Экономическая социология и демография) совсем недавно была включена в официальный перечень специальностей ВАК РФ. Число кандидатских работ по этой специальности пока небольшое. Специализированных диссертационных советов по экономической социологии немного, но они есть в Москве, Санкт-Петербурге, Саратове, Новосибирске, Казани, Тюмени, Уфе, Ростове-на-Дону, Волгограде, Курске и других городах.

Свыше 30 городов и 70 научно-образовательных учреждений всех направленностей вовлечены в развитие экономической социологии в России. Количественный приоритет остается за Москвой, Саратовом и Санкт-Петербургом. Диссертанты 2000–2002 гг. являются выходцами в основном из образовательных учреждений четырех типов: классических академических университетов, технических вузов, экономических вузов и академий государственной службы. Тематической специализации регионов и типов научно-образовательных учреждений проследить не удалось.

Существенная доля кандидатских работ по социологии посвящена изучению организации хозяйства. Тематическое пространство кандидатских диссертаций является относительно узким и, в общем, не поражает воображение. За рассматриваемый период ведущими предметными рубриками стали «Рынки труда. Занятость», «Власть и хозяйство. Государство и хозяйство», «Предпринимательство и создание предприятий», «Трудовые отношения и трудовые конфликты», «Права собственности и структуры управления», «Социальная политика», «Посткоммунистические трансформации». А такие темы, как «Методология экономической социологии», «История экономической социологии», «Модели социально-экономического развития», «Неформальная экономика» и «Хозяйственные идеологии» остались в стороне от научного интереса. И такая структура отечественных исследований сохраняется на протяжении десятка лет.

Утверждение экономической социологии в России среди других гуманитарных наук происходит главным образом за счет расширения тематических границ, экспансии соответствующего предметного пространства научно-образовательных учреждений и проникновения в институциональную структуру массового образования. Но тут возникает дилемма соотношения количества и качества. С одной стороны, не всегда большое число работ автоматически свидетельствует о качестве результатов предыдущей деятельности. А с другой стороны, может быть, действительно за количественным насыщением наступают качественные преобразования.

Приложение

Таблица П1. Количество утвержденных диссертаций, 2001–2002 гг.

Категория научных дисциплин	2001		2002	
	Докторские	Кандидатские	Докторские	Кандидатские
Гуманитарные науки	888	6 177	978	6 949
Естественные и инженерные науки	695	2 706	866	3 421
Медико-биологические науки	832	3 961	949	4 635
Оборонные науки	187	924	172	905
Всего	2 602	13 768	2 965	15 910

Таблица П2. Распределение кандидатских диссертаций по научно-образовательным учреждениям, 2000–2002 гг.

Наименование учреждения	Количество
Нет информации	70
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	44
Российская академия государственной службы при Президенте РФ	36
Саратовский государственный технический университет	25
Московский государственный университет сервиса	19
Южно-Российский государственный технический университет (Новочеркасский политехнический институт)	17
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов	14
Санкт-Петербургский государственный университет	14
Институт социально-политических исследований РАН	11
Институт социологии РАН	11
Пензенский государственный университет	10
Ростовский государственный университет	10
Башкирский государственный университет	9
Северо-Кавказский государственный технический университет	8
Адыгейский государственный университет	8
Бурятский государственный университет	7
Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина	7
Академия труда и социальных отношений (Москва)	7
Ростовский государственный педагогический университет	7
Уральский государственный университет им. А.М. Горького	7
Казанский финансово-экономический институт	6
Московский государственный социальный университет	6
Тюменский государственный университет	5
Орловская региональная академия государственной службы	5
Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского	5
Волгоградский государственный университет	5
Институт социально-экономических и правовых наук Республики Татарстан	5
Академия общественных связей (Санкт-Петербург)	4
Государственный университет – Высшая школа экономики	4
Московская гуманитарно-социальная академия	4
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского	4
Российский институт интеллектуальной собственности (РИИС)	4
Уфимский государственный авиационно-технический университет	3
Пермский государственный технический университет	3
Хабаровский государственный технический университет	3
Алтайский государственный университет	3

Волгоградская медицинская академия	3
Казанский государственный технологический университет	3
Казахский государственный национальный университет им. аль-Фараби	3
Московский государственный технологический университет «Станкин»	3
Современный гуманитарный институт	3
Белгородский государственный университет	3
Военный университет	3
Нижегородский государственный технический университет	3
Омский государственный технический университет	3
Московский государственный институт международных отношений	3
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики	2
Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена	2
Институт молодежи	2
Курский государственный технический университет	2
Мордовский государственный университет	2
Московская государственная академия приборостроения и информатики	2
Российский университет дружбы народов	2
Уральская академия государственной службы	2
Институт монголоведения, буддологии и тибетологии СО РАН	2
Дальневосточный государственный технический университет	1
Ассоциация международного сотрудничества	1
Белгородская государственная сельскохозяйственная академия	1
Волго-Вятская академия государственной службы	1
Волгоградская академия государственной службы	1
Восточно-Сибирская государственная академия культуры и искусств	1
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН	1
Казанский государственный педагогический университет	1
Кисловодский университет академии оборонных отраслей промышленности РФ	1
Нижегородский коммерческий институт	1
Пятигорский государственный технический университет	1
Российская государственная академия труда и занятости Министерства труда и социальной политики	1
Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)	1
Российская таможенная академия ГТК РФ	1
Санкт-Петербургский государственный институт сервиса и экономики	1
Самарский государственный университет	1
Саратовский юридический институт МВД России	1
Башкирский государственный аграрный университет	1
Белорусский государственный университет	1
Казахский государственный университет международных отношений	1
Кемеровский государственный университет	1
Московский институт рекламы, туризма, шоу-бизнеса	1
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина	1
Тюменский государственный нефтегазовый университет	1
Уфимский государственный нефтяной технический университет	1
Новосибирская государственная академия экономики и управления	1
Финансово-экономический институт Якутского государственного университета	1
Всего	486

Таблица ПЗ. Тематическое распределение кандидатских диссертаций по регионам\*

Город	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	Всего
Москва		21	9	2	17	18	4	17	19	4	7			8	4	5	4	1	6	25	10	1	6	188
Санкт-Петербург	1	7	2		2	1	1	5	3	1	3	1	3	1	1		1		2	1	2		1	39
Саратов	1	7	1	1	4	3	2	2	5		4			2	4	2			2		2	2	5	49
Тюмень			1						2					1	1	1			1		1			8
Уфа		3			1	1		1	4		1					2				2				15
Волгоград		2	1		2										1	2	1							9
Ростов н/Д		1	2		3				2		2	1		2		2		2	1		2			20
Курск			1							1														2
Казань			3		2	1		3	2					2		2	1	2		1	3		1	23
Пенза			1			1		2	3		1									1	1			10
Новочеркасск		2	1		4	1		1	2	1			2	1		1				1	3		1	21
Хабаровск		1		1					1															3
Саранск		1																					1	2
Улан-Удэ		1			1	1	1		3					3		3								13
Новосибирск		1			1	2																		4
Екатеринбург			1			1	1		2	1	4			1									1	12
Барнаул															2					1				3
Ставрополь			2			1		3	1						1	1	1		1	2				13
Н. Новгород									2	1				1			1		1		1			7
Владивосток					1																			1
Таганрог			1		1																			2
Владикавказ									1															1
Алмата					1			1	1					1	1	1							1	7
Пермь						2			1															3
Ульяновск																	1							1
Красноярск		1																						1
Майкоп			3					1						1				1			1			7
Белгород			2		3	1			1		1					1				1				10
Орел					1	1			1					1	1									5
Омск					1	1				1														3
Минск															1									1
Тамбов					1																			1
Кемерово			1																					1
Нальчик			1																					1
Всего	2	48	33	4	46	36	9	36	56	10	23	2	5	25	17	23	10	6	14	35	26	4	16	486

\* где:

- |  |  |
|--|--|
| 1 – История экономической социологии;            | 11 – Неформальная экономика;                           |
| 2 – Власть и хозяйство. Государство и хозяйство; | 12 – Криминалитет и хозяйство;                         |
| 3 – Культура и хозяйство. Хозяйственная этика;   | 13 – Социально-экономическая дифференциация. Бедность; |
| 4 – Социальный капитал и доверие;                | 14 – Гендерные отношения и хозяйство;                  |
| 5 – Предпринимательство и создание предприятий;  | 15 – Этнические отношения и хозяйство;                 |
| 6 – Права собственности и структуры управления;  | 16 – Международные связи. Глобализация;                |
| 7 – Производственная деятельность;               | 17 – Хозяйственные идеологии;                          |
| 8 – Трудовые отношения и трудовые конфликты;     | 18 – Информационные технологии. Интернет;              |
| 9 – Рынки труда. Занятость;                      | 19 – Социальная политика;                              |
| 10 – Финансовое поведение. Деньги;               | 20 – Посткоммунистические трансформации;               |
| 11 – Потребление и стили жизни                   | 21 – Другие;   |
|  | 22 – Маркетинг.  |

Таблица П4. Тематическое распределение диссертаций по типам научно-образовательных учреждений\*

Предметная рубрика	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	Всего
Рынки труда. Занятость	15	7	5	10	7	2	2	8	56
Власть и хозяйство. Государство и хозяйство	17	9	10	2	4	1	2	3	48
Предпринимательство и создание предприятий	9	12	3	4	3	3		12	46
Права собственности и структуры управления	7	7	8	5	4	2	1	2	36
Трудовые отношения и трудовые конфликты	5	4	3	12	4	3		5	36
Социальная политика	6	4	10	8		2	1	4	35
Культура и хозяйство. Хозяйственная этика	15	6	3	4		2		3	33
Посткоммунистические трансформации	14	7			2	1	1	1	26
Социально-экономическая дифференциация. Бедность	6	3	4	2	3	2	2	3	25
Потребление и стили жизни	9	2	1	4	1	4		2	23
Этнические отношения и хозяйство	6	5		1	3	2	2	4	23
Гендерные отношения и хозяйство	7	5	1		1			3	17
Информационные технологии. Интернет	5			2		1	1	5	14
Финансовое поведение. Деньги	3	4	1	2					10
Международные связи. Глобализация	6	1		1			1	1	10
Производственная деятельность	2		1	1		2		3	9
Хозяйственные идеологии	4				1			1	6
Криминалитет и хозяйство	1	2		1				1	5
Социальный капитал и доверие		2			1			1	4
История экономической социологии				1				1	2
Неформальная экономика								2	2
Маркетинг	10	2						4	16
Другие	1	1		1				1	4
Всего	148	83	50	61	34	27	13	70	486

\* где:

I – государственные университеты;

II – технические вузы;

III – академии государственной службы;

IV – экономические вузы;

V – научно-исследовательские организации;

VI – гуманитарные вузы;

VII – прочие;

VIII – нет информации.

## **Новые книги**

**Бесплатное здравоохранение: реальность и перспективы.** Авторский коллектив: Т.В. Богатова, Е.Г. Потапчик, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (руководитель проекта). Серия «Научные проекты НИСП – PSP Working Papers». WP1/2002/07. Июль 2002. М.: Независимый институт социальной политики, 2002.

Серия представляет промежуточные результаты исследований, выполненных в рамках Независимого института социальной политики, либо материалы, заслуживающие немедленного внимания читателей. Задача серии – обеспечить читательской аудитории оперативный доступ к исследованиям по актуальным вопросам социальной политики России.

Данный сборник подготовлен по результатам проекта «Анализ последствий различных стратегий финансового обеспечения государственных гарантий в здравоохранении» (грант МОНФ № 002-4-02).

В работе представлены результаты анализа возможных последствий реализации трех основных стратегий достижения финансовой обеспеченности государственных гарантий оказания населению медицинской помощи: 1) роста государственного финансирования здравоохранения при ограниченных изменениях в его организации; 2) реструктуризации системы медицинского обслуживания населения; 3) легализации оплаты населением медицинской помощи. В ряду таких последствий особое внимание уделено изменениям в системе неформальных платежей за медицинскую помощь. Представлены полученные методом интервьюирования работников здравоохранения данные о распространенности неформальных платежей, причинах и способах их осуществления, возможностях регулирования.

### **Содержание**

Об авторах

Используемые сокращения

**Введение**

**Раздел 1. Гарантии государства и расходы населения на медицинскую помощь**

1.1. Государственное регулирование экономических условий оказания населению медицинской помощи

1.2. Расходы населения на медицинскую помощь (обзор проведенных исследований)

**Раздел 2. Стратегии финансового обеспечения государственных гарантий: макроэкономический анализ**

**Раздел 3. Возможности и последствия реструктуризации территориальных систем медицинского обслуживания (на примере двух пилотных регионов)**

3.1. Анализ обеспеченности территориальных программ государственных гарантий

3.2. Количественный анализ возможностей и последствий реструктуризации сети стационарных учреждений (на примере четырех регионов)

3.2.1. Анализ обеспеченности государственных гарантий на муниципальном уровне

3.2.2. Возможные последствия реструктуризации сети стационарных учреждений

3.3. Возможности и препятствия реструктуризации системы медицинской помощи в оценках субъектов управления и финансировании здравоохранения

**Раздел 4. Неформальные платежи за медицинскую помощь**

4.1. Метод исследования неформальных платежей

- 4.2. Форма оплаты населением медицинской помощи
  - 4.2.1. Платные медицинские услуги
  - 4.2.2. Добровольное медицинское страхование
  - 4.2.3. Оплата лекарств и материалов при лечении в медицинских учреждениях
  - 4.2.4. Неформальная оплата медицинских услуг

- 4.3. Правила неформальной оплаты медицинской помощи
  - 4.3.1. Модели неформальных платежей
  - 4.3.2. Правила перераспределения неформальных платежей

## **Раздел 5. Отношение работников здравоохранения к неформальным платежам**

- 5.1. Отношение врачей и медицинских сестер к неформальным платежам
  - 5.1.1. Различия в позициях врачей
  - 5.1.2. Оправданность неформальных платежей с точки зрения врачей
  - 5.1.3. В каких случаях неформальные платежи врачам признаются оправданными
  - 5.1.4. Оправданность неформальных платежей среднему и младшему медицинскому персоналу
  - 5.1.5. Коллективные нормы и возможности их использования для регулирования практики неформальных платежей
  - 5.1.6. Выводы из анализа отношения врачей и медицинских сестер к неформальным платежам
- 5.2. Отношение субъектов управления и финансирования здравоохранения к неформальным платежам
  - 5.2.1. Информированность субъектов управления и финансирования здравоохранения в практике неформальных платежей
  - 5.2.2. Оправданность неформальных платежей в оценках субъектов управления и финансирования здравоохранения
  - 5.2.3. Возможности контролировать неформальные платежи
  - 5.2.4. Применяемые модели контроля за неформальными платежами
  - 5.2.5. Выводы из анализа отношения субъектов управления и финансирования здравоохранения к неформальным платежам
- 5.3. Возможные последствия легализации платы за медицинскую помощь
  - 5.3.1. Отношение медицинских работников к легализации платы за медицинскую помощь
  - 5.3.2. Варианты легального участия населения в оплате медицинской помощи и вероятные последствия их реализации

## **Заключение**

Приложение 1. Схема интервью с субъектами управления и финансирования здравоохранения

Приложение 2. Схема интервью с врачами и медицинскими сестрами

Приложение 3. Перераспределение неформальных платежей среди медицинского персонала

**Социальная политика: реалии XXI века. Выпуск 1. Серия «Грантовые проекты НИСП – PSP Grantees' papers». GP1/2003/04 / Независимый институт социальной политики. М.: Сигналь, 2003.**

Серия представляет результаты исследований, выполненных в рамках грантов, предоставленных программой «Социальная политика: реалии XXI века». Задача данной серии – обеспечить читательской аудитории доступ к лучшим исследованиям по различным направлениям социальной политики, выполненным представителями разных научных школ и регионов в рамках грантовых конкурсов НИСП. Сборник содержит статьи грантополучателей третьего тура конкурса «Социальная политика: реалии XXI века», проводившегося Независимым институтом социальной политики в 2000–2002 гг. при финансовой поддержке Фонда Форда.

### Содержание

Об авторах

Введение

Неправовые трудовые практики в современной России и задачи социальной политики  
(*Т.И. Заславская, М.А. Шабанова*)

Трудовые мигранты в российской провинции: от стратегии выживания к стратегии стабильных заработков  
(*С.В. Рязанцев*)

Длительное пребывание в регистре безработных: низкий уровень образования, неудачное стечение обстоятельств, или что-то еще?  
(*И.А. Денисова, А.М. Донецкий, О.А. Колесникова, А.А. Федченко, Н.И. Лядова*)

Масштабы распространения бедности городского населения России и адресная помощь беднейшим  
(*М.С. Токсанбаева*)

Пожилый человек в сельской местности: родственные связи и межпоколенные трансферты  
(*Е.И. Иванова*)

**HONESTY AND TRUST:  
THEORY AND EXPERIENCE IN THE LIGHT OF POST-SOCIALIST  
TRANSFORMATION<sup>1</sup>**

Research Project and Focus Group at Collegium Budapest 2001–2003

In Eastern Europe and the Former Soviet Union the transition away from a planned economy and an authoritarian state has been in progress for over ten years. Tremendous changes in the operation of the economy and the organization of the state have occurred. Yet deep problems remain. Increasingly, a split is developing between countries that are candidates for early European Union membership and other countries farther to the east. This division shows up in measures of poverty and economic growth, but it also is visible in measures of democracy, bureaucratic functioning, the rule of law, corruption, and the operation of markets. Even the most advanced countries in Eastern Europe, however, suffer from problems of political legitimacy and institutional quality. One symptom of this is low levels of honesty and trust. High levels of distrust, dishonesty and corruption affect both private relations between individuals and businesses, and relations between citizens and state officials. The project analyzes these problems and suggests solutions, recognizing that many of these issues are not unique to the transitional economies but affect all societies to varying degrees.

The Collegium brought together an interdisciplinary group to study these issues. The project included a core group of scholars who spent all or part of the fall of 2002 in residence at the Collegium and a larger group of associated scholars who participated in conferences and the preparation of papers. The goal was both to encourage new research and to develop a network of scholars with complementary interests. An innovative feature of the project is the conjunction of people working on trust as it develops in informal interactions and those concerned with the institutional bases of dishonesty and corruption. The former group of scholars has concentrated on the evolution of behavior using models that derive from game theory or evolutionary biology. The latter group studies the way institutions influence behavior drawing on work in the political-economy of regulation and government behavior. These two bodies of work have much to teach each other especially in the context of Eastern Europe where the relationships between public attitudes and political and economic institutions need to be better understood.

Countries in a transition from socialism face particular problems in developing habits of trust and honesty. Under the previous system, government institutions had become discredited in the popular understanding. Lying was acceptable and even praiseworthy in the face of illegitimate power. Trusting relationships extended little beyond one's close family and friends. The transition to the free market and democracy increased the opportunities for private gain, but the law lagged behind, and the transition failed to establish many of the informal habits and practices that supplement the law in developed countries. Many close observers of the transition process now recognize that the rush to privatize and open the market underestimated the importance of establishing legal structures for the development of a modern economy. Democratic constitutions have been established almost everywhere, but other aspects of law reform have been less prominent.

The project overlaps with the current debate over “civil society” and earlier work on the role of the nonprofit sector. The institutional challenge involves not just the reform of public bodies and the development of the for-profit sector but also the creation of voluntary associations and nonprofit

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: <http://www.colbud.hu/honesty-trust/Description.html>.

organizations. Some claim that societies with a rich variety of voluntary associations encourage civic engagement. Others focus on citizen associations with a clear political or policy agenda that operate outside of the political party framework. In the Eastern European context one thinks of environmental, human rights, and anti-corruption groups. Thus one can ask how the development of such organization is facilitated by the societal level of trust and whether they can, in turn, help produce higher levels of cooperative activity.

In the study of transition economies one needs to distinguish between true transitional phenomena that can be expected to disappear as the new states become more established and deeper structural problems that will not necessarily evolve in a favorable direction but that need self-conscious exercises of political will. Some of the difficulties faced by the current regimes are not just temporary growing pains but represent more fundamental problems. One important research task is to determine whether public attitudes are a reflection of underlying problems or are simply a holdover from the past. Furthermore, reforms need to focus on ways to economize on trust and to overcome narrow groupings based on trusting, personal connections that control key areas of economic and social life. In other words, one needs to distinguish between trust in individuals who will favor you personally and trust in institutions that operate with fairness and openness.

This is a broad research agenda, and the project cannot cover all these issues with equal facility. Nevertheless, we have begun with a comprehensive view of the issue at the intersection between theory, empirical work, and policy. The ultimate outcome depends upon the talents and interests of the scholars we have managed to attract to the project and to the Collegium.

### **Organization of the Project**

The project has developed from the original collaboration between János Kornai and Susan Rose-Ackerman toward the semester in residence and a conference in the fall 2002. It began with a planning workshop in May 2001 funded by the Collegium. This workshop set the terms of the project based on the interests of the participants and formed a basis for invitations to spend time at the Collegium in the fall of 2002.

The details of the particular research projects depended upon the participants' own interests and on the issues identified in the preliminary workshop. The goal was to bring to together scholars in economics, political science, psychology, sociology, law, and philosophy. Many of the participants had already been engaged in interdisciplinary work and were used to talking across interdisciplinary boundaries. Some people are experts on the region, and others have thought about how to create an environment in which trust and honesty can flourish. Professors Kornai and Rose-Ackerman, in consultation with others, had identified a strong list of potential participants from both inside and outside the region, but the final shape of the project depended upon both the level of funding and the interests of potential participants.

### **Summary of the Project<sup>2</sup>**

The basic transition to the market and democracy has taken place in Central Europe. Elections routinely replace incumbents and occur with a minimum of fraud and controversy. Violence is limited and is not a routine feature of political life. The private sector comprises a large share of the economy, and markets are functioning fairly well. Regulatory systems may be weak and subject to corruption, but they operate with some degree of professionalism and competence. In Russia and other parts of the former Soviet Union the situation is more problematic. The outward forms of democracy and the market exist, but the institutions are still quite fragile and subject to capture by powerful interests and to criminal influence and corruption.

---

<sup>2</sup> By Susan Rose-Ackerman, December 23, 2002.

Even in the countries poised to enter the European Union, government officials and institutions are widely distrusted, and many are believed to be dishonest and corrupt. Informal trusting relations among individuals and firms, between these groups and public officials are common, but they may be a poor substitute for fairer or more impartial decision-making. The Project on Honesty and Trust in Post-Socialist Societies sought to shed light on these phenomena and to suggest policy responses.

The project brought together experts on the region with scholars who have worked on trust, honesty, and corruption in a broader context. The contributors were political scientists, economists, sociologists, philosophers, and legal scholars. The discussions forced the participants to communicate across disciplinary boundaries and to understand the way different disciplines approach a common set of problems.

The workshop papers concerned both vertical and horizontal honesty and trust. The former refers to the trustworthiness and reliability of public institutions and officials and the way the state is perceived by citizens and businesses. The latter concerns the relationships between people and firms operating against a background of legal rules and public institutions. These are overlapping categories. Business dealings can be affected by managers' and owners' perceptions about the effectiveness and fairness of regulatory agencies and courts. Reliable public institutions can help foster interpersonal trust and a belief in the fairness of individual rewards. A number of papers reported on the existing situation in the region.

- At the individual level, at least in Hungary, many people attribute financial success to dishonest behavior or to forces outside one's control (Antal Őrkény<sup>3</sup>). These attitudes are troubling to those seeking to institutionalize democratic governments and competitive markets based on individual initiative.
- Broad-based cross-country studies show the wide inter-regional variation that exists in business/state relations and in the degree of state capture by oligarchic interests (Joel Hellman and Daniel Kaufmann).
- A number of papers dealt with Russia where the reality appears to be farther from democratic and market ideals than in Central Europe (e.g., Alexandra Vacroux, Vadim Volkov, Ekaterina Zhuravskya et al.).

A worry expressed by many throughout the region is that disillusionment may lead people to withdraw from political involvement or to be attracted by narrow nationalistic appeals. Unfortunately, these papers reveal that the disillusionment is, at least in part, based on underlying realities.

In spite of the weakness of formal rules and institutions, businesses and bureaucracies are coping with an imperfect legal and institutional environment in creative ways (Marie Mendes, Christopher Woodruff, Martin Raiser), but the costs of weak laws and dispute resolution mechanisms are high especially in Russia where the legal environment is particularly poor (Vadim Radaev, Alena Ledeneva). Sometimes businesses enlist criminals to help them engage in illegal deals (Vadim Volkov); in other cases organized crime infiltrates legal businesses. One concern for Central European countries is that some of their efforts to join Western Europe will be undermined by mafia groups from Russia and elsewhere which gain a foothold in their countries (Federico Varese).

A major point of contention in the draft papers and in the workshop discussions concerned the exceptional character of the transition in the post-Socialist states. One aspect of this is the role of the socialist past in the current transitions. Thus, Cynthia Horne and Margaret Levi discuss the alternative ways in which countries used lustration processes to exclude some members of the previous regime from holding office in the new one. Jens Andvig explores the relationship between the strength of the Communist party and the process of transition.

---

<sup>3</sup> Full list of project participants see below.

There was considerable debate about the relevance of West European and American experience to the region. This took two forms: one involved the value of borrowing; the second, whether the post-socialist countries can learn from the experience of others.

First, can and should specific institutions that function in the industrialized democratic welfare states be transplanted to the region? Obviously, the basic democratic and market institutions are modeled after the experiences of other countries, but what about such specific institutions as financial market regulatory agencies, central banks, and Ombudsmen? Thus Katerina Pistor and Chenggang Xu argue that the institutions regulating financial markets in China and Russia ought not be imported whole from the industrialized countries but need to take account of the weakness of other institutions, such as courts. In this, they are supported by Ivan Krastev and Alexander Stoyanov's work on the difficulty of launching anti-corruption campaigns when the judiciary is weak (see also Claus Offe). These papers deal with countries that are among poorer and less reformed in the region, but similar issues arise in the European Union accession countries because they are being asked to implement a range of reforms to bring them into compliance with EU laws. The papers by Susan Rose-Ackerman, Andras Sajo, and Bruno Frey deal with such countries. Rose-Ackerman and Sajo consider the role of public participation and neutral institutions, respectively. They both point to the value of such institutions while recognizing the difficulties of establishing them in countries where the civil society is weak and the level of partisanship is high. Bruno Frey argues that referenda, a common feature of Swiss politics, can be successfully transplanted to Central Europe and, if implemented with care, can help increase the accountability and trustworthiness of government.

Second, what can one learn about the likely trajectory of the countries in the region by studying the experience of Western Europe and the United States? The relevance of the experience of established democracies is raised by Bo Rothstein, on the one hand, and Eric Uslaner and Gabriel Badescu, on the other. Rothstein argues that one can draw lessons from the Swedish experience in understanding the link between social capital and government performance. Uslaner and Badescu, in contrast, present evidence to show that the transition countries are quite different at least along some dimensions.

One important lesson, stressed by Russell Hardin, is that democracies can survive in spite of very deep divisions in the population over policy so long as there is widespread commitment to democracy per se. However, there are danger signs even in established democracies. Russell Hardin and John Mueller provide a valuable counterweight to those who argue that the region is experiencing special problems. Hardin and Mueller both cite data showing that trust in government institutions is low in the United States. Hardin argues that all consolidated democracies are essentially controlled by narrow elites with little claim of popular support. He is critical of this trend but does not see an alternative. Mueller essentially accepts Hardin's factual premises but is rather optimistic at least with respect to the stability of such democracies. They may not be very appealing, but they do not necessarily presage a return to autocratic rule. According to Mueller, one should accept the fact that real democracies cannot conform to an ideal of popular sovereignty and are only valuable because no narrow group can claim a long-term monopoly on power. Bruce Ackerman counters these arguments by claiming that American history contains important instances of mobilized, committed public debate and of leaders inspired by democratic ideals. This conclusion, however, is not necessarily an optimistic one for Central and Eastern Europe because it implies that these states need to attract leaders that are not only playing power games and to limit cynical disengagement from politics.

What overall conclusions can one draw from this collection of papers and the discussions that surrounded their presentations. The research bore out the value of making a clear distinction between interpersonal trust and trust in the reliability and impartiality of institutions. In many of the cases discussed, trust in individual family and friends to favor you was contrasted with trust that a set of rules would be followed in an even-handed way. Many of the problems of consolidating democracy in the region appear to stem from the remaining tendency of officials to do favors for

their friends and family. That said, two broad conclusions seem warranted. These conclusions are necessarily tentative and preliminary, but they are suggested by overall project.

First, the countries in the first round of EU accession have problems that do not differ in kind from similar difficulties facing established market democracies. However, because of the relative newness of their institutions and the populations lack of experience with constructive activity, these countries need to focus on reforms that will enhance institutional stability and predictability and enhance public involvement in political life.

Second, Russia, and by extension, the rest of the former Soviet Union, seem to face deeper problems. Although both bureaucrats and business people are coping in the face of adversity, the dysfunctional state and market institutions raise the risk of a long term period of weak democracy and inefficient markets. Here a number of authors were quite pessimistic, a pessimism that cannot be saved by Mueller's advice not to expect much from democracy. Nevertheless, even if the overall situation seems quite problematic, the individual papers did suggest ways in which particular problems might be alleviated. The basic ingenuity of businesses and ordinary people in the face of adversity suggests some hope that they can also respond to more constructive incentives.

### **Biographical Information on the Conveners**

**János Kornai** is Allie S. Freed Professor of Economics, Harvard University, and Permanent Fellow, Collegium Budapest. He was President of Econometric Society (1978) and President of European Economic Association (1987). He is member of the Board of the Hungarian National Bank (the central bank of Hungary). He is member (foreign member) of the Hungarian, American, British, Swedish, Finnish and Russian Academies. He received academic awards in Hungary, USA, and Germany. He is the author of *Overcentralization* (1958), *Mathematical Planning* (1967), *Anti-Equilibrium* (1970), *Economics of Shortage* (1980), *Road to a Free Economy* (1991, published in 17 languages), *The Socialist System* (1992), *Highway and Byways* (1995), *Struggle and Hope* (1997).

**Susan Rose-Ackerman** is Henry R. Luce Professor of Law and Political Science, Yale University, and Co-director of the Law School's Center for Law, Economics, and Public Policy. She holds a Ph.D. in economics from Yale University. She has held fellowships from the Guggenheim Foundation and the Fulbright Commission and was a Visiting Research Fellow at the World Bank. She is the author of *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform* (1999), *Controlling Environmental Policy: The Limits of Public Law in Germany and the United States* (1995); *Rethinking the Progressive Agenda* (1992); and *Corruption: A Study in Political Economy* (1978); and joint author of *The Uncertain Search for Environmental Quality* (1974) and *The Nonprofit Enterprise in Market Economies* (1986).

### **Participants**

[Professor Bruce Ackerman](#), Yale Law School

[Professor Larissa Adler Lomnitz](#), Instituto de Matematicas Aplicadas y Sistemas, Universidad Nacional Autonoma de Mexico (UNAM), Ciudad Universitaria, Delegacion Alvaron Obregon

[Professor Jens C. Andvig](#), Norsk Utenrikspolitisk Institutt (NUPI)

[Professor Gabriel Badescu](#), Babes-Bolyai University, Faculty of Political Science and Public Administration

[Professor Bernard Chavance](#), University Paris 7, CEMI, EHESS

[Professor Karen Cook](#), Stanford University, Professor of Sociology

Professor György Csepeli, Eötvös Loránd Tudományegyetem  
[Professor Bruno Frey](#), University of Zurich, Institute for Empirical Research in Economics  
[Scott G. Gehlbach](#), Ph.D. Candidate in Political Science and Economics, University of California, Berkeley  
[Professor Russell Hardin](#), New York University (September-December), Faculty of Arts & Science, Stanford University (January-June), Political Science  
[Dr. Joel Hellman](#), World Bank Institute, Governance, Regulation and Finance Division  
[Cynthia M. Horne](#), Assistant Professor, School of Diplomacy and International Relations, Seton Hall University  
[Professor Rasma Karklins](#), Professor and Acting Head, Department of Political Science (m/c 276), University of Illinois at Chicago  
[Dr. Daniel Kaufmann](#), World Bank Institute, Governance, Regulation, and Finance Division  
[Professor Janos Kornai](#), Collegium Budapest  
[Professor Ivan Krastev](#), Centre for Liberal Strategies  
[Jana Kunicova](#), Public Sector and Governance (ECA), The World Bank  
[Professor Alena Ledeneva](#), Social Sciences Department, SSEES  
[Professor Margaret Levi](#), Department of Political Science, University of Washington  
[Professor Julius Moravcsik](#), Professor of philosophy, Stanford University  
[Professor Marie Mendras](#), CERI  
[Professor John Mueller](#), Ohio State University, Merston Center  
[Professor Helen Nissenbaum](#), Department of Culture & Communication  
New York University  
[Professor Claus Offe](#), Institut fuer Sozialwissenschaften, Humboldt-Universitaet Berlin  
[Professor Antal Örkény](#), Eötvös Loránd Tudományegyetem, Szociálpszichológiai Tanszék  
[Professor Margit Osterloh](#), Executive Director, Institute for Research in Business Administration, University of Zurich  
[Professor Katharina Pistor](#), Columbia Law School  
[Professor Vadim Radaev](#), Chair of Economic Sociology, Vice-Rector, State University – Higher School of Economics  
[Dr. Martin Raiser](#), European Bank for Reconstruction & Development  
[Professor Susan Rose-Ackerman](#), Yale Law School  
[Professor Bo Rothstein](#), Goteborg University, Department of Political Science  
[Professor Andras Sajó](#), Central European University  
[Professor David Shugarman](#), York University, Canada  
[Professor Piotr Sztompka](#), Institute of Sociology, Jagiellonian University  
[Professor Ric Uslaner](#), Department of Government and Politics, University of Maryland  
[Alexandra Vacroux](#)

[Dr. Federico Varese](#), Assistant Professor, Department of Anthropology & Sociology, Yale University, Williams College, USA

[Professor Vadim Volkov](#), The European University at St. Petersburg, Faculty of Political Science and Sociology

[Professor Christopher Woodruff](#), University of California, San Diego

[Professor Chenggang Xu](#), London School of Economics

[Professor Ekaterina Zhuravskaya](#), Center for Economic and Financial Research

[Professor László Zsolnai](#), Budapest University of Economic Sciences /BKE/

### **СОЦИОЛОГИЯ ПРОФЕССИЙ<sup>1</sup>**

**Абрамов Роман Николаевич**

к. социол. н., доцент кафедры анализа социальных институтов ГУ–ВШЭ

Email: [roman\\_na@mail.ru](mailto:roman_na@mail.ru)

**2002**

#### *Требования к студентам*

«Социология профессий» относится к числу социологических учебных дисциплин сочетающих в себе элементы теоретического, социально-исторического и институционального анализа. Для адекватного восприятия курса необходимо наличие базовых знаний в области социальной теории, методов анализа социологических данных и истории. Формат учебного курса, глубина изложения материала и содержание практических заданий варьируются в зависимости от конкретных характеристик предполагаемой аудитории слушателей (студенты бакалавриата, будущие специалисты, студенты магистратуры) и требований учебного процесса.

#### *Аннотация*

Цель курса – познакомить слушателей с развитием концепций профессионализма в классической и современной социологии. В курсе рассматриваются основные исторические и социальные определения профессии, проводится социально-историографический анализ развития профессионализма в западном обществе. Важное место в курсе отводится теориям, моделям и характеристикам профессионализма в социальных науках: обозначается различие в подходах к исследованию и описанию феномена профессии, демонстрируется связь концепций профессионализма с общесоциологическими парадигмами. Также обращается внимание на исследования профессиональных практик и роль профессионалов в социальной структуре индустриального и постиндустриального общества. Рассматриваются символические аспекты социального конструирования профессиональных сообществ: профессиональная идеология, этика, ритуалистика и т.п. Особое внимание уделяется социальным и институциональным аспектам становления профессиональных сообществ в России и СССР. При этом дается детальная характеристика академической профессии в России и СССР, в трансформациях которой в наиболее ясной форме отразились особенности социального института профессий в российском контексте.

Курс ориентирован на развитие теоретических знаний и практических навыков у студентов-социологов, а также способствует успешной профессиональной социализации будущих специалистов.

---

<sup>1</sup> Автор признателен к. социол. н., зав. кафедрой анализа социальных институтов ГУ–ВШЭ, профессору И.Ф. Девятко за неоценимую помощь, оказанную на всех этапах подготовки программы данного курса. Также автор благодарит д. э. н., зав. кафедрой экономической социологии ГУ–ВШЭ, первого проректора ГУ-ВШЭ В.В. Радаева за ценные замечания, высказанные им в процессе обсуждения программы курса на семинаре «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» (УМЦ «Голицыно», 13–16 марта 2003 г.).

Во-первых, курс предоставляет возможность изучения и применения основных классических и современных социологических теорий к анализу важнейшего института социетального общества – института профессий. В связи с этим необходимо отметить высокий интерес большинства крупнейших социологов-классиков (Э. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Парсонс) к проблематике профессионализма. Кроме того, социология профессий имеет длительную самостоятельную теоретическую традицию, представленную работами Миллерсона, Абрахамсона, Карр-Саундерса, Виленски, Бравермана и др. Данная теоретическая традиция, к сожалению, довольно слабо представлена в российском контексте, что делает курс «социология профессий» новаторским по своему содержанию.

Во-вторых, знание основных характеристик профессии как социального института позволяет будущим специалистам-социологам формировать автономное эффективное профессиональное сообщество на принципах профессиональной этики и солидарности.

В-третьих, в процессе будущей профессиональной деятельности специалисты-социологи будут решать ряд практических задач (прикладные исследования, развитие общественных связей и т.д.) во взаимодействии с различными профессиональными сообществами. Владение аналитическими навыками таких задач позволит решать их наилучшим образом.

### Содержание программы

#### **Блок I. История концепций профессионализма в социологии**

##### **Тема 1. Вводная лекция**

Понятие профессии. Место исследований профессий в социологии. Обыденное и научное определение профессии. Профессии как социальный институт. Профессионал как социальная роль. Профессионалы как социальная группа. Социологические подходы к различению профессий (professions) и занятий (occupations).

##### *Литература<sup>2</sup>*

\* *Джордж Р.Т. Де.* Деловая этика. В 2-х тт., Т.2. СПб: Экономическая школа, М.: Издательская группа «Прогресс», 2001. С. 819–822 (Профессионализм и свободные профессии). С. 841–845 (Свободные профессии как бизнес).

Carr-Saunders A.M., Wilson P.A. *The Professions*. Oxford: Clarendon Press, 1933.

##### **Тема 2. Социологическая классика о профессионализме**

Интерес социологов к институту профессий. Место профессионалов в общественном разделении труда. (Э. Дюркгейм). Профессия ученого и политика (М. Вебер). «Чиновник» А. Вебера. Профессиональный этос (Т. Парсонс). Профессионал как социальный тип.

##### *Литература*

*Вебер А.* Чиновник // Социологические исследования. 1988. № 6.

\* *Вебер М.* Наука как призвание и профессия // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. М.: Прогресс, 1990.

\* *Вебер М.* Политика как призвание и профессия // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. М.: Прогресс, 1990.

---

<sup>2</sup> Звездочкой «\*» помечены обязательные источники.

- \* Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. М.: КАНОН, 1996. С. 5–39 (Предисловие ко второму изданию).
- \* Parsons T. The Professions and Social Structure (1939), in: Parsons, T. *Essays in Sociological Theory* (Revised Edition). N.Y.: The Free Press, 1966. P. 34–46.

### **Тема 3. Современные социологические концепции профессионализма**

Современная социологическая теория и подходы к изучению профессионализма. Теория черт [trait model] и структурно-функционалистский подход к определению профессии. Англо-американская и континентальная модель профессионализма. Различение занятия [occupation] и профессии [profession]: критерии профессионализма. «Полные профессионалы», «полупрофессионалы» и «новые профессионалы».

#### *Литература*

- \* Батыгин Г.С. Профессионалы в расколдованном мире // Этика успеха: вестник исследователей, консультантов и ЛПР. Вып. 3. Тюмень–Москва, 1994. С. 9–19.
  - \* Беккер Г. Природа профессии // Этика успеха: вестник исследователей, консультантов и ЛПР. Вып. 3/94. Тюмень–Москва, 1994. С. 82–90.
  - \* Лукаша О.В. Социология профессиональных групп: определение понятий // Профессиональные группы интеллигенции / Отв. ред. В.А. Мансуров. М.: Институт социологии РАН, 2003. С. 61–79.
- Millerson, G. *The Qualifying Associations: A Study in Professionalisation*. L.: Routledge & Kegan Paul, 1964.
- \* Parsons T. Professions, in: *International Encyclopedia of the Social Sciences*. N.Y.: The Macmillan Company & The Free Press., 1968. P. 536–547.

### **Тема 4. Корректировка моделей профессионализма: профессиональный и менеджеральный проект**

Потребность в корректировке «классических» теорий профессионализма. Концепция профессионального проекта и менеджерального проекта (Лейта и Феннелл). Новый взгляд на социальный институт профессии.

#### *Литература*

- \* Абрамов Р.Н. Профессионализм менеджеров как ресурс легитимации власти // Профессиональные группы интеллигенции / Отв. ред. В.А. Мансуров. М.: Институт социологии РАН, 2003. С. 212–233.
- Morgan, G. *Organizations in Society*. N.Y.: Macmillan, 1991. P. 94–119. (Rational Calculation, Professional Power and the Managerial Division of Labour).
- Murphy, R. Proletarianization or bureaucratization: the fall of the professional?, in: Torstendahl, Rolf, and Michael Burrage (eds.) *Professions in Theory and History: Rethinking the Study of the Professions*. L., Newbury Park: Sage Publications, 1990.
- \* Leih, K.T., and M.L. Fennell. *Professional Work. A Sociological Approach*. Malden: Blackwell Publishers, 2001.
- Freidson, E. The Changing Nature of Professional Control, *Annual Review Sociology* (1984). Vol. 10. P. 1–20.

## **Блок 2. Профессиональные проекты: социальная история и современность**

### **Тема 5. «Профессия» в историческом контексте**

Появление профессий в средневековой Европе. Внутренняя организация средневековой профессиональной корпорации: цеховая система. «Классические» профессии в средневековую эпоху: юристы, врачи, «академики». Появление профессии бюрократа. Связь профессиональной практики с теоретической подготовкой в университетах: начала символической легитимации профессионализма.

#### *Литература*

Город в средневековой цивилизации Западной Европы. Т.4 / Городская жизнь и деятельность горожан. М.: Наука, 1998.

\* *Ле Гофф Ж.* Другое Средневековье: Время, труд и культура Запада. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2000.

\* Parsons, T. Professions, *International Encyclopaedia of the Social Sciences*. N.Y.: The Macmillan Company & The Free Press, 1968. P. 536–547.

### **Тема 6. Академическая профессия**

Научное сообщество как профессиональная корпорация. Иерархия научных дисциплин. Исследования профессиональных практик в научном сообществе. «Человек академический» (*Homo academicus*). Трансформации университета в современном обществе. Университетская докса. Профессиональный этос ученого. Социология как академическая и практическая профессия.

#### *Литература*

\* *Вебер М.* Свобода от «оценочных суждений» в социологической и экономической науке // Вебер М. Исследования по методологии науки. Часть 1. М.: ИНИОН АН СССР, 1980.

Еще раз о гипотезе Ортеги. (Сводный реферат) / Проблемы эффективности научных исследований. М.: ИНИОН РАН, 1991. С. 69–76.

*Малкей М.* Наука и социология знания. М.: Прогресс, 1983.

Bourdieu, P. *Homo Academicus*. Transl. by P. Collier. Cambridge: Polity press, 1996.

King, M. D. Science and the Professional Dilemma, in: Could, Julius (ed.) *Penguin Social Sciences Survey*, 1968.

Merton R. *The Sociology of Science*. Ed. by Norman W. Storer. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

Parsons T. Some Problems Conforming Sociology as a Profession, *American Sociological Review*, Vol. 24 (1959). P. 547–59.

\* Parsons T., Platt G. *The American University*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1973

## **Тема 7. Академическая профессия в России и СССР: незавершенный профессиональный проект.**

Табель о рангах и жесткий государственный контроль за деятельностью профессионалов. Российский профессионал как чиновник. Появление и структурные особенности системы высшего образования в России: русский университет – несостоявшийся институт производства профессионалов. Либерализация высшего образования во второй половине XIX в. и зарождение протопрофессиональных групп. «Интеллигенция» как несостоявшиеся профессионалы. Иерархизация и контроль за деятельностью научного сообщества в 1930–1950-е гг.

### *Литература*

- \* Батыгин Г.С., Девятко И.Ф. Социология и власть: эпизоды советской истории / Тоталитаризм и посттоталитаризм (статьи и подготовительные материалы). Кн. 2. М.: Институт социологии РАН, 1994. С. 174–201.
  - \* Ковалева М.С. Социальные науки в условиях тоталитарного режима: взаимоотношение науки, политики и мифа / Тоталитаризм и посттоталитаризм (статьи и подготовительные материалы). Кн. 2. М.: Институт социологии РАН, 1994. С. 201–216.
- Университет для России. Т. 2. Московский университет в александровскую эпоху. М.: Русское слово–РС, 2001.
- Шепелёв Л.Е. Чиновный мир России: XVIII – начало XX в. СПб: Искусство-СПБ, 2001.
- \* Эйсмонтова Р.Г. Русские университеты на грани двух эпох. М., 1985.

## **Тема 8. Профессиональные практики и медицинская профессия как пример «классической» профессии**

Медицинская профессия как пример «классической» профессии. Альтруистические ценности профессионального служения. Самоорганизация профессионалов и контроль в профессиональных сообществах. Профессионалы и дилетанты. Социальная роль профессионалов. Социальная политика в области медицины и изменение статуса врача.

### *Литература*

- Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. М.: КАНОН-ПРЕСС, 2000.
- \* Сакс М., Олсон Дж. Социология профессий: государство, медицина и рынок в Великобритании // Профессиональные группы интеллигенции / Отв. ред. В.А. Мансуров. М.: Институт социологии РАН, 2003. С. 79–104.
- Фуко М. Рождение клиники. М.: 1998.
- \* Parsons, T. Sociology of Health and Illness and Related Topics, in: *Action Theory and the Human Condition*. N.Y.: The Free Press, 1978. P. 11–82.
- Elston, M.A. The politics of professional power: medicine in a changing health service, in: Gabe, J., M. Calman, and M. Bury (eds.) *The Sociology of the Health Service*. L.: Routledge, 1991. P. 58–89.
- Turner B.C. *Medical Power and Social Knowledge*. L.: Sage Publications, 1978.

### **Блок 3. Позиции профессионалов в социальной структуре: стратификационный, экономический и организационный контексты**

#### **Тема 9. Позиции профессионалов в социальной структуре**

Рост значения знания в современном обществе. Место профессионалов в концепциях технократического, постиндустриального и информационного общества (Т. Веблен, Д. Белл, Д. Гелбрейт, П. Дракер, А. Тоффлер, М. Кастельс). Профессиональный статус и другие критерии стратификации. Вероятные трансформации профессионализма. Стратификационный анализ профессионализма.

#### *Литература*

- \* Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 1999.
- \* Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
- Дракер П. Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении М.: Book Chamber International, 1996.
- \* Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
- Leiht, K.T., and M.L. Fennell. *Professional Work. A Sociological Approach*. Malden: Blackwell Publishers, 2001.

#### **Тема 10. Профессионалы в современной организации: борьба за автономию**

Определение современной организации. Профессионалы и менеджеры: конфликт интересов и поиск компромисса. «Человек организации» (У. Уайт). Претензии менеджеров на профессиональный статус и специфика менеджериального проекта. Типы организаций («профессиональная», «полупрофессиональная», «непрофессиональная») (Е. Гросс и А. Этциони). Процессы «деквалификации» (Г. Браверман) и депрофессионализации.

#### *Литература*

- \* Блау П. Исследования формальных организаций / Американская социология: перспективы, проблемы, методы. М.: Прогресс, 1972.
- Хьюз Э. Исследование занятий // Социология сегодня: проблемы и перспективы. М.: Прогресс, 1965. С. 499–501.
- Abrahamson M. *The Professional in the Organisation*. Chicago: Ran McNally, 1967.
- Benson J. Kenneth. The Analysis of Bureaucratic-Professional Conflict: Functional versus Dialectical Approaches, *The Sociological Quarterly* (1973). Vol. 14. P. 376–394.
- \* Braverman, H. *Labor and Monopoly Capitalism: the Degradation of Work in the Twentieth Century*. N.Y.: Monthly Review Press, 1974.
- Freidson E. The Changing Nature of Professional Control, *Annual Review Sociology* (1984). Vol. 10. P. 1–20.
- Gross, Edward, and Amitai Etzioni. *Organizations in Society*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1985.

Whyte, W. F. *The Organization Man*. N.Y.: Simon & Shuster, 1956.

## **Тема 11. Социальное конструирование профессии**

Легитимация профессиональной власти. Экспертное знание и власть дискурса (М. Фуко, А. Макинтайр). Использование символических средств борьбы за монополию на профессиональное знание. Профессиональные идеологии как средство борьбы за легитимацию экспертной власти профессионалов. Процесс профессионализации. Производство и воспроизводство профессионалов. Тенденции онаучивания [«сантификация» – scientification] и академизации [academization] профессии.

### *Литература*

Жижек С. Возвышенный объект идеологии. М.: Художественный журнал, 1999.

\* Макинтайр А. После добродетели: Исследования теории морали. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2000.

\* Фуко М. Порядок дискурса / Воля к истине. По ту сторону знания, власти и сексуальности. М.: Магистериум, Касталь, 1996. С. 47–97.

Wilenski H. The Professionalisation of Everyone, *American Journal of Sociology* (September 1964).

Botein S. «What We Shall Meet Aftwards in Heaven»: Judgeship as a Symbol for Modern Lawyers, in: Geison, Gerald L. (ed.) *Professional and Professional Ideologies in America*. Chapel Hill and L.: The University of North Carolina Press, 1983. P. 49–70.

## **Блок 4. Исследования профессиональных занятий в СССР и России**

### **Тема 12. Социальные исследования профессий в СССР и России**

П. Сорокин о профессионализме. Опыт изучения советской социальной структуры. Номенклатура как «новый бюрократический класс». (М. Джилас). Статус и воспроизводство специалистов в Советском Союзе: инженерно-технические работники (ИТР) и рабочие (О.И. Шкаратан). Профессия инженера в СССР: социальный статус, содержание работы и удовлетворенность профессией. (В.А. Ядов, О.В. Крыштановская). Тусобщество как модель функционирования профессионалов в современной России (А.Ю. Согомонов). Специалисты и профессионалы в постсоветском пространстве (В.И. Ильин).

### *Литература*

Джилас М. Лицо тоталитаризма / Пер. с сербо-хорв. М.: Новости, 1992.

\* Ильин В.И. «Белые воротнички» в современной России: новые средние слои или конторский пролетариат? // Рубеж (Альманах социальных исследований). 1996. № 8–9. С. 98–121.

\* Крыштановская О.В. Инженеры: становление и развитие профессиональной группы М.: Наука, 1989.

Рабочий и инженер: социальные факторы эффективности труда / Под ред. О.И. Шкаратана. М.: Мысль, 1985. С. 51–62 (Классификация профессий и типология групп по характеру труда); С. 141–147 (Социально-экономические факторы повышения качества работы ИТР).

- \* *Согомонов А.Ю.* Тусобщество / Аспекты социальной теории и современного общества. М.: Центр социологического образования при Институте социологии РАН, 2000. С. 53–71.
- Социально-психологический портрет инженера. По материалам обследования инженеров ленинградских проектно-конструкторских организаций / Под ред. В.А. Ядова. М.: Мысль, 1977. С. 8–44 (Глава I. Профессия инженера).
- Сорокин П.А.* Влияние профессии на поведение людей и рефлексология профессиональных групп // Сорокин П.А. Общедоступный учебник социологии. Статьи разных лет / Ин-т социологии РАН. М.: Наука, 1994. С. 333–356.

### **Тематика заданий по различным формам текущего контроля**

В рамках курса могут быть выполнены практические и теоретические задания.

**Задание 1. Case-study:** Предлагается провести исследование в рамках тематики курса.

*Возможные направления исследования\*\**

- Презентация профессиональных сообществ в публичном дискурсе.
- Профессиональная этика: нормы и альтруистическое начало профессиональной деятельности, профессиональные ценности.
- Профессиональная идеология.
- Притязания и позиция профессионалов в экономическом и общественном пространствах.
- Профессиональное знание как экспертное знание.
- Уровень профессионализации, процессы депрофессионализации и деквалификации.
- Позиции профессионалов на рынке труда, профессиональные сообщества как корпоративные акторы.
- Способы легитимации профессиональной власти.
- Организационные формы, степень и возможности влияния профессиональных сообществ (союзы, ассоциации и т.п.).
- Закрепление профессиональной автономии посредством системы специального профессионального образования.
- Взаимодействие профессиональных сообществ с государством – проблема профессиональной автономии и регулирование деятельности профессионалов.
- Коммуникация в профессиональном сообществе.
- Профессионалы в контексте бизнес-организаций: конфликты и компромиссы.
- Принципы взаимодействия профессионалов и клиентов.
- Профессиональные субкультуры: язык, традиции, ритуалы, герои и антигерои.

*\*\* Из перечисленных направлений выбираются 2-3 основных, на которых будет сосредоточено главное внимание в ходе подготовки исследовательского отчета.*

### **Рекомендуемые этапы подготовки проекта**

1. Формирование исследовательской группы (3–4 человека).
2. Выбор направлений исследования и работа над теоретической базой исследования.

3. Поиск и сбор эмпирической информации.
4. Анализ первичной эмпирической информации с использованием теоретических знаний.
5. Подготовка итогового исследовательского отчета по проекту и презентация на семинаре.

### **Возможные источники эмпирической информации**

- публикации в печатных СМИ (газеты и журналы, прежде всего профессиональные издания и бюллетени);
- материалы, находящиеся в открытом доступе в сети Интернет (сайты профессиональных ассоциаций, союзов, обществ);
- книги и материалы профессиональных ассоциаций;
- результаты социологических исследований;
- интервью с представителями профессиональной группы.

**Профессии – объекты исследования.** Каждая исследовательская группа выбирает одну из профессий/занятий в качестве объекта исследования. Выбор согласуется с преподавателем.

### **Методическая литература для выполнения задания и подготовки отчета**

*Девятко И.Ф.* Методы социологического исследования: Учебное пособие для вузов. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 1998.

*Мангейм Дж. Б., Рич Р.К.* Политология. Методы исследования. М.: Весь мир, 1999.

*Пенто Р., Гравитц М.* Методы социальных наук. М.: Прогресс, 1972. С. 306–486.

*Радаев В.В.* Как организовать и представить исследовательский проект: 75 простых правил. М.: ГУ-ВШЭ, Инфра-М, 2001.

*Романов П.В.* Социальная антропология организаций. Учебное пособие. Саратов: 1999. С. 109–127.

*Семенова В.В.* Качественные методы: введение в качественную социологию. М.: Добросвет, 1998. С. 81–142, 175–220.

*Страусс А., Корбин Дж.* Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники. М.: Эдиториал УРСС, 2001.

*Ядов В.А.* Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности. М.: Добросвет, Книжный дом «Университет», 1998.

**Задание 2. Написание итогового эссе.** Эссе представляет собой развернутый научный очерк с использованием теоретического или теоретико-эмпирического материала. Тема эссе предлагается преподавателем либо выбирается самостоятельно и согласовывается с преподавателем. Объем итогового эссе 3–5 тыс. слов.

## Конференции

### CEPR/WDI Annual International Conference on Transition Economics Budapest, 3-5 July 2003

Hosted by The Institute of Economics of the Hungarian Academy of Sciences (IEHAS) and the  
Economics Department of the Central European University (EDCEU)

#### *Programme*

#### Thursday, 3 July

- 14.30–15.00 Welcome Speech
- 15.00–16.00 **Keynote Address: Institutional Change and Economic Growth**  
Philippe Aghion (University College London, Harvard University and CEPR)

*Panel Session:*  
***Honesty and Trust: Theory and Experience in the Light of the  
Post-Socialist Transformation***

- Chair: TBC
- 16.00–16.50 **Honesty and Trust in the Light of Postsocialist Transition: An Overview  
of the Collegium Budapest Project**  
János Kornai (Collegium Budapest and Harvard University)
- 16.50–17.10 **Why And Who Do Firms Trust? Evidence from 26 Transition  
Economies**  
Martin Raiser (EBRD)
- 17.10–17.30 **How Trust Is Established in Economic Relationships When Institutions  
and Individuals Are Not Trustworthy (The Case of Russia)**  
Vadim Radaev (State University – Higher School of Economics, Moscow)
- 17.30–18.00 General discussion

## **Friday, 4 July**

### *Parallel Session 1*

#### Session 1.A

11.00–11.45 **The Value of Corporate Control: Evidence from Chinese ST Firms**

\* Chong-En Bai (University of Hong Kong)

Qiu Liu (University of Hong Kong)

Frank Song (University of Hong Kong)

Discussant: Zsuzsanna Fluck (Michigan State University)

11.45–12.30 **Privatize in the Margin: Lessons from China's State Enterprise Reform**

\* David Li (Hong Kong University of Science and Technology and CEPR)

Changqi Wu (Hong Kong University of Science and Technology and Peking University)

Discussant: Jan Svejnar (The William Davidson Institute, University of Michigan, CERGE-EI Prague and CEPR)

#### Session 1.B

11.00–11.45 **Can Government Paternalism Prevent Credit Market Failure?**

\* Akhmed Akhmedov (Centre for Economic & Financial Research, Moscow)

Eugene Orlov (Northwestern University)

Discussant: Akos Valentinyi (University of Southampton and CEPR)

11.45–12.30 **Culture Rules: The Foundations of the Rule of Law and Other Norms of Governance**

Chanan Goldschmid (Interdisciplinary Center Herzliya)

\* Amir Licht (Interdisciplinary Center Herzliya)

Shalom H Schwartz (Hebrew University, Jerusalem)

Discussant: Scott Gehlbach (Centre for Economic & Financial Research, Moscow)

### *Parallel Sessions 2*

#### Session 2.A

14.00–14.45 **Policy Regime Change and Corporate Credit in Bulgaria: Asymmetric Supply and Demand Responses**

\* Rumen Dobrinsky (UN Economic Commission for Europe)

Nikolay Markov (Centre for Economic and Strategic Research, Bulgaria)

Discussant: Fabrizio Coricelli (Università di Siena and CEPR)

14.45–15.30 **Financial Regulations, Investment Risks and Determinants of the Chinese IPO Underpricing**

Lihui Tian (London Business School and Peking University)

Discussant: Koen Schoors (University of Gent and Said Business School, University of Oxford)

Session 2.B

14.00–14.45      **Wage Growth and Inequality Change During Rapid Economic Transition**

\*Ira Gang (Rutgers University)

Myeong-Su Yun (Tulane University)

Discussant:

Elizabeth Brainerd (Williams College and CEPR)

14.45–15.30      **Responses of Private and Public Schools to Voucher Funding: The Czech Experience**

Daniel Múnich (CERGE-EI, Prague and CEPR)

Discussant:

Margaret Maurer-Fazio (Bates College)

*Parallel Sessions 3*

Session 3.A

16.00–16.45      **Running «Dinosaurs»: A Political Economy Model of Soft Budget Constraints**

Jiahua Che (University of Illinois)

Discussant: Gérard Roland (University of California Berkeley, ECARES, Université Libre de Bruxelles and CEPR)