



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

ISSN 1726-3247

Нам 10 лет!

Читайте в номере:

Блицинтервью с В. Зелизер, Д. Старком, Н. Флигстином, В. Волковым, С. Барсуковой и др.

Ведреш Б., Старк Д. Структурные складки: продуктивный разрыв в пересекающихся группах

Гимпельсон В. Е. Нужны ли нашей промышленности квалифицированные работники? История последнего десятилетия

Стребков Д. О. Журнал «Экономическая социология»: итоги первого десятилетия, или 10 лет позади, что дальше?



Журнал выходит пять раз в год:

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

Учредители:

- Государственный университет
Высшая школа экономики;
- В. В. Радаев



Редакция

Главный редактор:	Радаев Вадим Валерьевич
Редактор выпуска:	Соколова Татьяна Виленовна
Сотрудники редакции:	Александрова Елена Сергеевна Котельникова Зоя Владиславовна
Корректор:	Хорошкина Саида Махмудовна

Редакционный совет

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

Содержание

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

Интервью

Блицинтервью с постоянными авторами журнала: В. Зелизер, Д. Старком, Н. Флигстином, С. Барсуковой, В. Волковым, Н. Ивашиненко, О. Фадеевой 8

Интервью с Вадимом Радаевым: «Журнал никогда не реагировал на ситуацию, он старался её создавать» 20

Новые тексты

В. Е. Гимпельсон

Нужны ли нашей промышленности квалифицированные работники? История последнего десятилетия 24

Новые переводы

Б. Ведреш, Д. Старк

Структурные складки: продуктивный разрыв в пересекающихся группах (*перевод А. Куракина*)..... 69

Взгляд из регионов

А. В. Ермишина, Л. В. Клименко

В поисках эффективных собственников в многоквартирном доме 105

Дебютные работы

А. А. Маркова

Структурно укоренённые связи между представителями фармацевтических компаний и врачами: угроза разрыва 137

Профессиональные обзоры

Д. О. Стребков

Журнал «Экономическая социология»: итоги первого десятилетия, или 10 лет позади, что дальше? 160

Новые книги

С. Ю. Барсукова

Не бойтесь судей. Они сами боятся. Рецензия на книгу Горбуз А. К., Краснов М. А., Мишина Е. А., Сатаров Г. А. Трансформация российской судебной власти. Опыт комплексного анализа (СПб., 2010)..... 183

Исследовательские проекты

Разработка учебно-методических материалов для преподавания курсов по применению количественного инструментария к решению социально-экономических задач (руководитель — *Елена Вакуленко*)..... 190

Учебные программы

М. Грановеттер

Экономическая социология	195
--------------------------------	-----

Конференции

В. Радаев

Некоторые впечатления от участия в ежегодной конференции Американской социологической ассоциации (ASA)	199
--	-----

ХII Апрельская международная научная конференция «Модернизация экономики и общества», ГУ ВШЭ (Москва), 5–7 апреля 2011 г.	202
--	-----

Contents and Abstracts	205
------------------------------	-----

About the Authors.....	208
------------------------	-----

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Вот он и пришёл — наш первый (и пока ещё очень скромный) юбилей! Ровно 10 лет назад, в конце сентября 2000 г., вышел самый первый номер журнала «Экономическая социология». В том далёком номере появилась новая, ещё нигде не печатавшаяся статья Н. Биггарт о японском предпринимателе, который не смог добиться успеха на родине и добился его в США. Были опубликованы новый текст С. Ю. Барсуковой о неформальной экономике и моя работа о специфической группе работающих бедных. Наш коллега из Краснодарского госуниверситета А. Н. Дёмин рассказал о том, какие ресурсы мобилизуют люди в ситуации отсутствия работы. Со своей первой социологической работой выступил Д. О. Стребков (она была посвящена экономическим детерминантам протестного поведения). Сразу же начали публиковать переводы — первым стал теоретический обзор Л. Моррис о понятии *underclass*'а. Появились первые

книжные рецензии, написанные О. Е. Кузиной и Я. М. Рощиной, а также первые учебные программы — «Экономическая социология» и «Социология предпринимательства».

С тех пор утекло много воды. Журнал развивался, следуя мудрому принципу Дэн Сяопина: «Мы должны двигаться вперёд решительно, осторожными шагами». В 2001 г. была введена рубрика «Интервью» (первым стало интервью с Р. Сведбергом) и структура журнала приняла его окончательный вид. В 2002 г. вводится полное литературное редактирование. В 2003 г. создаётся Редакционный совет из ведущих экономсоциологов. Тогда же мы получаем для журнала ISSN и регистрируем его в Минпечати. С 2006 г. начинают проводиться ежегодные общероссийские конкурсы журнала. В 2007 г. в соучредители журнала входит ГУ ВШЭ, появляется новый, более современный дизайн. В 2008 г. вводится обязательное двойное рецензирование всех статей. Спустя год тексты журнала включаются в РИНЦ и начинают индексироваться. В этом же году журнал переходит на новый стандарт оформления и полную дизайнерскую вёрстку. Наконец, в текущем году нас включают в список ВАК.

Но главным для нас, естественно, было содержание журнала, в котором к настоящему времени опубликовано более 200 статей и около 50 переводов. И эти публикации нашли своих адресатов. Средне-месячная посещаемость журнального сайта за период его существования выросла с 500 человек до почти 4,5 тыс., а каждый номер в итоге скачивали как минимум 5–6 тыс. читателей.

Вполне закономерно, что праздничный номер будет не совсем обычным. И начинается он необычно — с творческих поздравлений наших авторов, неоднократно публиковавшихся в журнале. Свои блицинтервью в связи с десятилетием «Экономической социологии» прислали заокеанские коллеги (В. Зелизер, Д. Старк, Н. Флигстин) и российские исследователи (С. Ю. Барсукова, В. В. Волков, Н. Н. Ивашиненко, О. П. Фадеева). Собственно интервью посвящены не столько поздравлениям, сколько ситуации в современной экономической социологии, в них приводятся также наиболее ценные для экономсоциологов книги, опубликованные в последние годы.

Далее структура номера разворачивается привычным образом. В рубрике «Интервью» записано интервью со мной как с главным редактором. И оно посвящено десятилетию журнала, в нём говорится о принципах издания и его читательской аудитории, свершениях и новых планах. Провёл беседу Д. Крылов.

В рубрике «Новые тексты» публикуется статья В. Е. Гимпельсона «Нужны ли нашей промышленности квалифицированные работники?». Основная цель данной работы — понять, существует ли разрыв между спросом обрабатывающего сектора на квалифицированный труд и предложением такого труда

в России. А если существует, то какова его природа и что предприятия делают для ликвидации такого разрыва. В поисках ответов анализируются данные Росстата, дополняемые информацией из обследований промышленных предприятий.

В рубрике «**Новые переводы**» мы ненадолго прерываем наш цикл «Классика новой экономической социологии», чтобы поместить новую статью, присланную в журнал *Б. Ведрешем* (Центральный Европейский университет, Венгрия) и *Д. Старком* (Колумбийский университет, США). Анализируя сетевые процессы межгрупповой сплочённости и используя базу данных, фиксирующую связи между руководителями 1696 крупнейших венгерских предприятий в 1987–2001 гг. авторы обнаружили особую сетевую топологию — структурную складку (*structural fold*). Исследователи проверяют, способствует ли наличие структурных складок улучшению экономической результативности групп, тестируют их влияние на нестабильность групп, а затем, переходя от динамических методов анализа к историческому сетевому анализу, показывают, как возникает согласованность в результате повторяющихся разъединений и воссоединений. Статья готовится к выходу в «*American Journal of Sociology*». Перевод подготовлен *А. А. Куракиным*.

В рубрике «**Взгляд из регионов**» публикуется статья «В поисках эффективных собственников в многоквартирном доме» *А. В. Ермишиной* и *Л. В. Клименко* (Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону). По результатам качественного и количественного исследования авторы выявили, что существующий в настоящее время уровень зрелости собственников приватизированного жилья в многоквартирных домах является недостаточным для успешного реформирования жилищно-коммунального комплекса, внедрения новых коммунальных технологий. По их мнению, решение задач реформирования жилищно-коммунального хозяйства блокируется существующей в России вертикальной схемой общественного договора.

В рубрике «**Дебютные работы**» мы познакомимся с работой выпускницы магистратуры социологического факультета ГУ ВШЭ *А. А. Марковой*. В статье рассматриваются отношения между медицинскими представителями и врачами с позиции теории социальной укоренённости. На основе серии глубинных интервью специфицируются существующие практики их взаимодействия, выявляются возможные пути решения фармкомпаниями и врачами организационных и правовых проблем, связанных с принятием нового законодательства в сфере обращения лекарственных средств.

Совершенно особый материал размещён в рубрике «**Профессиональные обзоры**». Это внутреннее микроисследование журнала «Экономическая социология». Его автор, *Д. О. Стребков*, показывает в цифрах, кто выступил в качестве авторов журнала за десятилетний период и как складывались структура и динамика читательской аудитории. Поскольку об электронных журналах нам пока мало что известно, информация представляется весьма любопытной.

Рубрика «**Новые книги**» знакомит с работой *А. К. Горбуза*, *М. А. Краснова*, *Е. А. Мишиной* и *Г. А. Сатарова* «Трансформация российской судебной власти. Опыт комплексного анализа» (СПб.: Норма, 2010). Издание является результатом крупного проекта ИНДЕМа, известного читающей публике своими нашумевшими исследованиями коррупции. Не обойдена тема коррупции, на этот раз в судах, и в новом проекте, хотя авторы книги затронули немало и других сюжетов. О чём именно книга, каковы её достоинства и недостатки, вы сможете узнать из содержательной и довольно острой рецензии *С. Ю. Барсуковой*.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» речь идёт о новом исследовательском проекте «Разработка учебно-методических материалов для преподавания курсов по применению количественного инструментария к решению социально-экономических задач» (руководитель — *Е. С. Вакуленко*). Работа

ориентирована на помощь преподавателям, разрабатывающим учебные программы или уже преподающим курсы по методным дисциплинам на непрофильных для себя факультетах. Проект реализуется в рамках конкурса инициативных образовательных проектов среди участников группы высокого профессионального потенциала ГУ ВШЭ.

В рубрике «**Учебные программы**» мы предлагаем вашему вниманию программу «Экономическая социология» самого известного исследователя в данной области — *Марка Грановеттера*. Программа разработана для факультета социологии Стэнфордского университета (США).

Наконец, в рубрике «**Конференции**» я делюсь своими свежими впечатлениями от участия в ежегодной конференции Американской социологической ассоциации (Атланта, август 2010 г.). А впечатлений оказалось немало.

В связи с первым юбилеем журнала хочу от всей души поблагодарить своих коллег, чьими усилиями был создан и живёт ныне наш проект.

БЛИЦИНТЕРВЬЮ**Интервью с Вивианой Зелизер**

ЗЕЛИЗЕР Вивиана (Zelizer, Viviana A.) — профессор социологии Принстонского университета (Принстон, США).

Email: vzelizer@princeton.edu

— Как получилось, что Вы стали заниматься социологическими исследованиями хозяйственной жизни?

— В 1970-х годах, когда я начала работать над своей диссертацией Ph.D., посвящённой культурным составляющим индустрии страхования жизни¹, у меня и в мыслях не было, что я делаю вклад в экономическую социологию. Меня волновал ряд сложных для понимания вопросов: каким образом люди определяют экономическую стоимость человеческой жизни? как пересекаются экономические и моральные аспекты? С тех пор эти вопросы по-прежнему интересуют меня, появляясь снова и снова в моих исследованиях о цене бесценных детей², о множественных значениях денег³, а также в недавней работе, посвящённой соотношению экономических транзакций и близких отношений⁴. В 1980-х годах, когда развитие экономической социологии начало набирать обороты, я с радостью присоединилась к этому направлению. Став его частью, я сфокусировалась преимущественно на изучении вопросов влияния общеразделяемых значений и социальных отношений на хозяйственную жизнь.

— Какие книги или статьи должны быть настольными для экономсоциолога?

— Вот короткий, но ни в коей мере не исчерпывающий список полезных книг и статей по экономической социологии, которые дадут представление о различных направлениях данной дисциплины (в алфавитном порядке):

Bandelj N. 2009. The Global Economy as Instituted Process. *American Sociological Review*. 74: 128–149.

Bourdieu P. 1984. *Distinction*. Cambridge: Harvard University Press; см. также: Бурдьё П. 2005. Различение: социальная критика суждения. *Экономическая социология*. 6 (3): 25–48.

¹ Zelizer V. 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press; см. также: Зелизер В. 2010. Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века. *Экономическая социология*. 11 (2): 54–72.

² Zelizer V. 1985. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. New York: Basic Books.

³ Zelizer V. 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books; см. также: Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: ИД ГУ ВШЭ; Зелизер В. 2002. Создание множественных денег. *Экономическая социология*. 3 (4): 58–72.

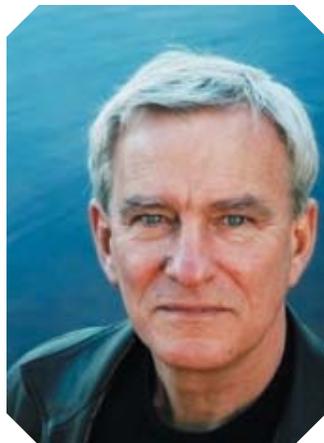
⁴ Zelizer V. 2005. *The Purchase of Intimacy*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

- Callon M. 1998. The Embeddedness of Economic Markets in Economics. In: M. Callon (ed.). *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell; 1–57.
- DiMaggio P., Louch H. 1998. Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases do People Use Networks Most? *American Sociological Review*. 63: 619–637.
- Fourcade M., Healy K. 2007. Moral Views of Market Society. *Annual Review of Sociology*. 33: 285–311.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91: 481–510 .
- MacKenzie D. 2006. *An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Portes A. 2010. *Economic Sociology: A Systematic Inquiry*. Princeton: Princeton University Press.
- Smelser N., Swedberg R. (eds.) 2005. *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd edn. New York: Russell Sage Foundation and Princeton: Princeton University Press.
- Smith C. 1990. *Auctions: The Social Construction of Value*. Berkeley: University of California Press.
- Tilly Chris, Tilly Charles. 1998. *Work Under Capitalism*. Boulder, Colorado: Westview.
- Uzzi B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*. 42: 35–67.

— Ваши пожелания журналу «Экономическая социология» на следующее десятилетие?

Сейчас переломное время для экономической социологии. Кризис 2008 г., поставивший под сомнение стандартные экономические модели, не только открыл перед экономсоциологами новые возможности, но и наложил на них обязательства по разработке альтернативных концепций. Предложение более полных объяснительных моделей экономических процессов важно одновременно для совершенствования научного знания и для проведения грамотной социальной политики. Российский электронный журнал «Экономическая социология» отмечает десятилетие плодотворных усилий в этом направлении. Я поздравляю журнал и желаю ему всего наилучшего в следующем десятилетии.

Перевод с англ. М. Маркина, Е. Назарбаевой

БЛИЦИНТЕРВЬЮ**Интервью с Дэвидом Старком**

СТАРК Дэвид (Stark, David) — профессор социологии и международных отношений, декан факультета социологии, руководитель Центра организационных инноваций Колумбийского университета (Нью-Йорк, США).

Email: dcs36@columbia.edu

— Как получилось, что Вы стали заниматься социологическими исследованиями хозяйственной жизни?

Как и все представители моего поколения, я не учился на экономсоциолога. Я получил свою степень Ph. D. в Гарварде, в 1982 г., а ключевые работы по экономической социологии, например, Марка Грановеттера (Mark Granovetter), Харрисона Уайта (Harrison White) и Вивианы Зелизер (Viviana Zelizer) были опубликованы несколькими годами позже. На факультете социологии не читались курсы по экономической социологии как таковой, но я посещал семинарские занятия для аспирантов на факультете экономики и работал ассистентом на нескольких курсах этого факультета (а также на факультетах антропологии, социологии и участвовал в программе по социальным наукам).

Моим научным руководителем была Теда Скокпол (Theda Skocpol), а после того как она получила должность в Чикагском университете, им стал Алессандро Пиццорно (Alessandro Pizzorno). Когда я учился в Гарварде, я посещал аспирантский курс по сетевому анализу, который вёл Рон Брейгер (Ron Breiger), но только спустя 10 лет в исследовательской работе я начал применять методы сетевого анализа.

И хотя всё это ещё нельзя было назвать экономической социологией, мои интересы лежали в сфере социологического анализа хозяйственной жизни — главным образом, организационных аспектов трудового процесса, а также классовой структуры. Мои интересы привели меня в Югославию, где я надеялся провести исследование среди крестьян (*peasant-workers*). Это оказалось невозможным. Вернувшись в Кэмбридж, я начал изучать польский язык, в чём мне помог польский профессор, который недавно поступил на работу в университет и был одним из основателей Комитета по защите трудящихся — КОР (Committee to Defend the Workers), важного предшественника «Солидарности»⁵. Но мои надежды на проведение полевого этапа в Польше рухнули с введением военного положения. Эти изгибы и повороты моего научного пути описаны в предисловии к моей книге «Смысл диссонанса: оценки ценности в хозяйственной жизни»⁶ <...>.

Как раз когда я заканчивал работу над диссертацией, мне посчастливилось познакомиться с венгерским экономистом Яношем Корнаи (Janos Kornai). Он пригласил меня в Будапешт. Я отправился туда летом 1983 г., после того как провёл месяц в Париже по приглашению Пьера Бурдьё (Pierre Bourdieu).

⁵ «Солидарность» — объединение профсоюзов, созданное в начале 1980-х гг. в Польше. Успешные для «Солидарности» выборы 1989 г. легли в основу изменения политического строя страны. — *Примеч. перев.*

⁶ Stark D. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton: Princeton University Press; перевод первой главы см.: Старк Д. 2009. Гетерархия: организация диссонанса. *Экономическая социология*. 10 (1): 57–89.

И почти сразу же приступил к исследованию, в рамках которого проводился социальный эксперимент с заводскими рабочими: им разрешалось создавать предпринимательские партнёрства (*enterprise partnerships*) для ведения собственной бизнес-деятельности, которую они могли выполнять в нерабочее время или по выходным. «С шести до двух мы работаем на них. С двух до шести мы работаем на себя» — так говорили рабочие. Я не изучал курсы по этнографии, поэтому мне приходилось усваивать материал непосредственно в «поле». Сказать, что от этого я получал удовольствие, — ничего не сказать. Темы исследований, которые я проводил на венгерских заводах, продолжаю развивать и по сей день, рассматривая организации как сосредоточие множественных моделей оценивания.

— *Какие книги или статьи должны быть настольными для экономсоциолога?*

— Полагаю, многие предложили бы фундаментальные работы, например, Марка Грановеттера, Харрисона Уайта, Вивианы Зелизер. Я дополнил бы их рядом важных современных работ, сгруппированных по хронологии в несколько категорий.

Исследования науки и технологии

Hutchins E. 1995. *Cognition in the Wild*. Cambridge, MA: MIT Press.

Galison P. 1997. *Image and Logic: A Material Culture of Microphysics*. Chicago: University of Chicago Press. (Особо рекомендовал бы: Chapter 1, p. 1–63; Chapter 9 (Part II: The Trading Zone), p. 803–844).

Knorr Cetina K., Bruegger U. 2002. Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets. *American Journal of Sociology*. 107 (4): 905–950.

MacKenzie D., Millo Y. 2003. Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology*. 109 (1): 107–145.

Pinch T., Trocco F. 2004. *Analog Days: The Invention and Impact of the Moog Synthesizer*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Callon M., Muniesa F. 2005. Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies*. 26 (8): 1229–1250.

Suchman L. 2007. *Human-Machine Reconfigurations: Plans and Situated Actions*. 2nd edn. Cambridge; New York: Cambridge University Press.

Latour B., Lepinay V. 2009. *The Science of Passionate Interests: An Introduction to Gabriel Tarde's Economic Anthropology*. Chicago: Prickly Paradigm Press.

Сетевой анализ

Burt R. 2005. *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. Oxford University Press.

Powell W., Koput K., White D., Owen-Smith J. 2005. Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Inter-Organizational Collaboration in the Life Sciences. *American Journal of Sociology*. 110 (4): 1132–1205.

Uzzi B., Spiro J. 2006. Collaboration and Creativity: The Small World Problem. *American Journal of Sociology*. 111 (2): 447–504.

Stark D., Vedres B. 2006. Social Times of Network Spaces: Network Sequences and Foreign Investment in Hungary. *American Journal of Sociology*. 111 (5): 1367–1411 .

Vedres B., Stark D. 2010. Structural Folds: Generative Disruption in Overlapping Groups. *American Journal of Sociology*. 115 (4): 1150–1190. Перевод статьи см: Старк Д., Ведреш Б. 2005. Социальное время сетевых пространств: анализ последовательности формирования сетей и иностранных инвестиций в Венгрии, 1987–2001 гг. *Экономическая социология*. 6 (1): 14–45.

Поведенческая экономика

Thaler R. 1999. Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. 12: 183–206.

Iyengar S., Lepper M. 2000. When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing? *Journal of Personality and Social Psychology*. 79 (6): 995–1006.

Другое

Dewey J. 1939. *Theory of Valuation*. University of Chicago Press. (Книга не новая, но считающаяся классической. К тому же сегодня философская традиция американского прагматизма становится все более и более важной для экономической социологии.)

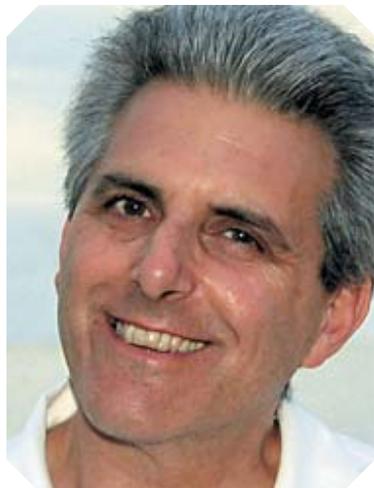
Boltanski L., Chiapello E. 2005. *The New Spirit of Capitalism*. London: Verso.

Espeland W., Sauder M. 2007. Rankings and Reactivity: How Public Measures Recreate Social Worlds. *American Journal of Sociology*. 113 (1): 1–40.

— *Ваши пожелания журналу «Экономическая социология» на следующее десятилетие?*

— Поздравляю с десятилетием! Вадим Радаев проделал выдающуюся работу, руководя этим журналом, так что ему особые поздравления. Экономическая социология как отрасль находится в самом расцвете сил. С моей точки зрения, в последующие 10 лет в ней появятся новые теории и новые методы. Я уверен, что российский электронный журнал «Экономическая социология» внесёт важный вклад в это развитие.

Перевод с англ. М. Маркина, Е. Назарбаевой

БЛИЦИНТЕРВЬЮ**Интервью с Нилом Флигстином**

ФЛИГСТИН Нил (Fligstein, Neil) — профессор факультета социологии Университета Калифорнии в Беркли (Беркли, США).
Email: fligst@berkeley.edu

— Как получилось, что Вы стали заниматься социологическими исследованиями хозяйственной жизни?

— Я всегда интересовался вопросами социологии хозяйственной жизни. Даже будучи аспирантом, в качестве основной цели я выдвигал различие и изучение того, что большинство людей считают экономическими процессами, если смотреть на них с точки зрения социальных и политических процессов. В 1970-х годах не существовало социологических теорий, посвящённых хозяйственной жизни. Единственное, что было в нашем распоряжении по данной теме, — это классические тексты К. Маркса и М. Вебера. Более того, Толкотт Парсонс (Talcott Parsons) открыто уступил изучение хозяйства экономистам, при этом закрепив за социологией оставшиеся аспекты жизни общества. В конце 1970-х годов социологи интересовались изучением социального структурирования рынков труда и товарных рынков. Они рассматривали, как рынки труда подразделяются на ядро и периферию, а также стратифицируются по этнической и гендерной принадлежности. Вдобавок возникли исследования того, как на самом деле люди получают работу. Организационные исследования стали одними из главных проводников к изучению хозяйства. Конечно, свой вклад в социологию внесла и политическая экономия. Для меня окном в экономическую социологию оказалась социология организаций. Меня заинтересовала работа Альфреда Чандлера (Alfred Chandler)⁷ об истории современных корпораций. В ходе внимательного чтения я обнаружил, что предложенные им в первой главе простые механизмы совершенно не соответствуют истории, описанной им в середине книги. Это побудило меня попробовать пересказать её в более социологичной манере. В начале 1980-х годов стало ясно, что такие люди, как Харрисон Уайт (Harrison White) и Марк Грановеттер (Mark Granovetter) готовы прямо заявить, что предпосылки экономических моделей неверны, а рынки в действительности социально укоренены. В своей работе я рассматриваю эту проблему под другим углом зрения. Довольно рано я убедился в том, что эмпирические данные — на нашей стороне, и дело лишь за выработкой теории.

— Какие книги или статьи должны быть настольными для экономосоциолога?

Я изучаю современный финансовый кризис и в последнее время прочитал достаточно много книг по данной теме. Вот некоторые из них, а также другие книги по социологии (в алфавитном порядке):

⁷ Chandler A. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press.

Bestor T. 2004. *Tsukiji: The Fish Market at the Center of the World*. Berkeley: University of California Press.

Johnson S., Kwak J. 2010. *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*. New York: Pantheon Books.

Karpik L. 2010. *Valuing the Unique: The Economics of Singularities*. Princeton: Princeton University Press.

Latour B. 2005. *Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network-Theory (Clarendon Lectures in Management Studies)*. Oxford: Oxford University Press.

MacKenzie D. 2006. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets (Inside Technology)*. Cambridge: MIT Press.

Smith Y. 2010. *ECONned: How Unenlightened Self Interest Undermined Democracy and Corrupted Capitalism*. New York: Palgrave Macmillan.

Много хороших работ по экономической социологии публикуется в журналах. Помимо «American Journal of Sociology» и «American Sociological Review», я обращаю внимание на «Journal of Socio-Economics», издаваемый Обществом развития социэкономии (Society for the Advancement of Socio-Economics).

— Ваши пожелания журналу «Экономическая социология» на следующее десятилетие?

— Я желаю Вашим читателям всего наилучшего. Экономическая социология представляет собой живое начинание, продвигающее исследовательскую и социальную программу, которая может быть полезной для тех, кто принимает политические решения, а также для практиков. Надеюсь, искусство и ремесло экономической социологии сослужат им хорошую службу.

Перевод с англ. М. Маркина, Е. Назарбаевой

БЛИЦИНТЕРВЬЮ**Интервью со Светланой Барсуковой**

БАРСУКОВА Светлана Юрьевна — доктор социологических наук, профессор факультета социологии ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: svbars@mail.ru

— *Какие книги или статьи должны быть настольными книгами экономсоциолога?*

— Никакие. Точнее, книги на столе должны лежать разные, в зависимости от сегодняшней деятельности. А делать из одной книги, даже очень хорошей, что-то типа Библии мне кажется нелепым. Хотя классику часто используют именно в этом качестве, считая, что там есть ключ для ответа на любые вопросы и что цитата служит последним аргументом в споре. И если на вашем столе В. Пелевин на время потеснил М. Вебера, не факт, что как социолог вы проиграли. Прочтение важнее, чем текст. То есть социолог отличается не тем, кого читает, но — как читает.

— *Экономисты значительно влияют на политику и общественную жизнь в современном мире. Должны, ли с Вашей точки зрения, экономсоциологи активнее вовлекаться в публичную сферу?*

— Вопрос содержит подсказку, рассчитанную на соревновательный инстинкт. Чем мы хуже? Дайте и нам порулить! И не дай Бог, если дадут. Мне кажется, это будет фиаско для социологов.

Большая часть интеллектуального продукта российской социологии — это описания, положенные на критическую платформу. Но критика сексизма, кумовства, этнической нетерпимости и пр. быстро наскучивает аудитории, которая слушает такие рассуждения, давя зевок, поскольку в душе презирает геев, просит дядю о месте для племянника, ненавидит приезжих. И только критика власти оказывается неисчерпаемой темой, где социолог более или менее близок народу, и если не любим им, то оправдан. Даже если понят очень приблизительно. Но критиковать изнутри труднее, чем снаружи. Став частью власти, её интеллектуальным элементом, социологи потеряют право не отвечать за ошибки власти, но получат право разделять ответственность. Не уверена, что это мечта данного профессионального сообщества. По крайней мере, английская королева по поводу кризиса спросила у экономистов, как же, дескать, так, ребята? Мы же вам верили... И ребята обязаны были ответить королеве. Думаю, что, сочиняя ответ, нобелевские лауреаты пережили не самые приятные минуты. А социологи получили дополнительное очко. Есть такая тактика — не самим выигрывать, а дожидаться, когда противник проигрывает.

Социологи сетуют, что власть их не слышит. Но отверженные властью — не самый плохой имидж для обществоведов. По крайней мере, в России. Став частью власти, социологи обяжут себя на позитивные высказывания. Не уверена, что критические исследования переводимы в формат программы действия.

Впрочем, это касается только части профессионального сообщества. Другая часть дистанцирована от власти по иной причине — из-за глубокого акаде-

мизма. Со сменой поколений в социологии произошла смена формата социолога. Социологи-шестидесятники, пожалуй, до конца 1990-х гг. оставаясь ключевыми фигурами, были людьми идей. Они хотели и, возможно, могли рулить. По крайней мере, готовы были взяться за это. Не конкретные исследования были их главной заслугой — это была лишь форма, с помощью которой они нечто доказывали или опровергали. Выводы были всегда глобальнее, чем непосредственные результаты исследований. Постепенно их сменили социологи-профессионалы, гордящиеся, что их убеждения не влияют на исследования. Академизм как эталон профессиональной деятельности означает, что текст не изменится, даже если начнется потоп. Пикировка цитатами из классиков, «минирование» страниц экзотическими именами, принципиальная непереводаемость мыслей на обыденный язык и предельная плотность терминов — атрибутика этого направления. Участие таких социологов в принятии властных решений не обсуждается. Чем они и гордятся.

Хотя думаю, говорить о том, что социологи не участвуют в выработке властных решений, — это упрощение ситуации. Социологи участвуют. Но именно в форме дистанцированной критики. И пусть эта форма за ними останется.

БЛИЦИНТЕРВЬЮ

Интервью с Вадимом Волковым



ВОЛКОВ Вадим Викторович — доктор социологических наук, профессор факультета политических наук и социологии, проректор по международным делам Европейского университета в Санкт-Петербурге (Санкт-Петербург, Россия).

Email: volkov@eu.spb.ru

— В чем Вы видите специфику российской экономической социологии в отличие от американской или европейской?

— В ограниченности объекта исследования. Американская и европейская экономическая социология изучает не только «свои» страны, но и множество других объектов — от токийского рыбного рынка до сицилийской мафии. В России же изучают исключительно российскую действительность, не выходя за её пределы и редко применяя сравнительный метод. А надо ехать хотя бы в Среднюю Азию.

— Экономисты значительно влияют на политику и общественную жизнь в современном мире. Должны, ли с Вашей точки зрения, экономсоциологи активнее вовлекаться в публичную сферу?

— Есть законодатели и интерпретаторы. Такое разделение мне нравится больше, чем идея публичной социологии. Любая новая мощная идея вербует себе сторонников и популяризаторов и тем самым становится достоянием публичной сферы независимо от пиар-усилий её автора. Социологи вовлеклись бы, да их не очень слушают. Экономисты берутся предсказывать инфляцию, динамику рынков и хорошо упорядочивают интуиции участников рынка. И бренд «экономист» работает лучше (в смысле гегемонии), даже если по содержанию и методам — это экономическая социология, как, например, у де Сото. Вообще, социология гораздо сильнее и влиятельнее, когда она имеет дело с тем, что трудно или невозможно объяснить вне социологии и вне знания поля, например, фундаменталистские движения или клановую политику.

— Ваши пожелания журналу «Экономическая социология» на следующее десятилетие?

Сохранить тот уровень качества материалов, который есть. Это самое трудное.

БЛИЦИНТЕРВЬЮ**Интервью с Ниной Ивашиной**

ИВАШИНЕНКО Нина Николаевна — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической социологии, заместитель декана по учебной работе Нижегородского государственного университета (Нижний Новгород, Россия).

Email: nni@fsn.unn.ru

— *В чем Вы видите специфику российской экономической социологии в отличие от американской или европейской?*

— Опираясь на свой собственный опыт международного сотрудничества в качестве почётного исследователя Университета Глазго и включённость в европейские исследовательские сети, хочется отметить логичное возрастание интереса европейских социологов к проблемам социальной мобильности, влияния социально-культурных различий на становление рынков труда и изменения повседневного поведения домохозяйств в пространстве Евросоюза. Европейские интеграционные процессы, находясь под воздействием мощных экономических факторов, тем не менее, имеют ярко выраженную социальную составляющую, что создаёт благоприятные условия для использования экономико-социологических подходов.

Российские экономико-социологические исследования в меньшей степени работают с концепциями глобализации, как в силу более низкой практической востребованности, так и по причине особенности российских теоретических наработок в этой области.

Рассматривая происходящее внутри экономико-социологических направлений, наиболее близких к изучаемым мною сферам, хочется отметить более активный интерес европейских экономсоциологов к последствиям финансового кризиса и проблемам изменения финансового поведения домохозяйств. В отличие от России в Европе возросло количество грантовых программ, направленных на изучение факторов нисходящей социальной мобильности и проблем бедности, возникающих вследствие дифференциации в доступе к социальным ресурсам у различных этнических групп.

Европейская экономическая социология более структурирована, чем российская.

Включённость каждого конкретного учёного в исследовательскую сеть даёт ему реальные ресурсы: информационные, статусные, интеграционные и финансовые. Российское сетевое научное сообщество только формируется и начинает двигаться в этом направлении.

— *С Вашей точки зрения, что происходит важного в современной российской экономической социологии сегодня?*

— Российская экономическая социология находится на важном этапе. С одной стороны, пройден этап самоопределения: кто мы и что мы. Созданы кафедры экономической социологии, магистратуры и аспирантуры, проводятся защиты диссертаций по соответствующей

специальности. Курс «Экономическая социология» включён в перечень образовательных стандартов. Первичная институционализация закончена.

С другой стороны, окончание масштабных социотрансформационных процессов перехода страны к новой социально-экономической системе снижает запрос на практические экономико-социологические исследования, требуя переосмысления проблемного поля ЭС. Востребованной становится теоретическая глубина другого уровня. Косвенно это проявилось в работе диссертационных советов по специальности 22.00.03. По стране наблюдается тенденция снижения защит по направлению «Экономическая социология», диссертационные советы охотнее перепрофилируют эти работы в русло социологии управления, изучения социальных структур и процессов.

— *Ваши пожелания журналу «Экономическая социология» на следующее десятилетие?*

— С учётом развития системы управления российской научно-образовательной сферы, хорошо, что журнал вошёл в список изданий рекомендованных ВАК, а также в такие ресурсные базы как eLIBRARY, индексы из которых используются при формировании грантовых заявок для Министерства образования.

Журнал выполняет важные функции формирования и поддержания сетевого научного сообщества экономсоциологов. Прделанное за прошедшее десятилетие трудно переоценить. Хочется от всей души поблагодарить редакцию журнала и его авторов, пожелать сохранить достигнутый уровень и выйти на новые рубежи.

БЛИЦИНТЕРВЬЮ

Интервью с Ольгой Фадеевой



ФАДЕЕВА Ольга Петровна — старший научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской Академии наук (ИЭОПП СО РАН; Новосибирск, Россия).

Email: fadeeva@ieie.nsc.ru

— *Какие книги или статьи должны быть настольными для экономсоциолога?*

— Книг сейчас множество — выбрать чрезвычайно сложно. Я бы предложила следующий весьма неполный список:

Сото Э де. 2001. *Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире*. М.: ЗАО «Олимп—Бизнес».

Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы* / Пер. с англ. А. В. Смирнова, М. С. Добряковой. М.: ИД ГУ ВШЭ.

Радаев В. В. (ред.) 2004. *Западная экономическая социология*. Хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН.

Скотт Дж. 2010. *Благими намерениями государства*. М.: Университетская книга.

Вся подборка журнала «Экономическая социология».

Работы В. В. Радаева и его коллег.

«Трёхтомник» представителей Новосибирской экономико-социологической школы:

Социальная траектория реформируемой России. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. 1999. Новосибирск: Наука.

Россия, которую мы обретаем. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. 2003. Новосибирск: Наука.

Россия и россияне в новом столетии: вызовы времени и горизонты развития. Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. 2008. Новосибирск: Наука.

— *С Вашей точки зрения, что происходит важного в современной российской экономической социологии сегодня?*

— На мой взгляд, сейчас можно говорить об окончании первого этапа становления постсоветской российской экономической социологии — пройден «школярский уровень» (в том числе благодаря активной работе журнала «Экономическая социология»), когда шло активное усвоение прежде всего западных теорий и методических приемов. Сейчас исследователи всё глубже и многограннее изучают проблемы российского общества, анализируют новые не только негативные, но и позитивные процессы, предлагают собственные интересные интерпретации происходящего. В то же время продолжает усиливаться разрыв в коммуникационных связях «центра» и «периферии». Вслед за усиливающейся дифференциацией в развитии отечественных «точек роста» и остальной России (в том числе сельской) ослабляется интеграционное начало исследовательской работы представителей разных научных школ и направлений, а также регионов и территорий.

— *Ваши пожелания журналу «Экономическая социология» на следующее десятилетие?*

— Продолжать работу в выбранном направлении! Очень рассчитываю на то, что со временем будет преодолён отмеченный мною разрыв в постановке вопросов и качестве работ не только зарубежных и отечественных коллег, но и представителей российских столиц и «окраинных» территорий. Это может произойти в том числе с помощью отмены рубрики «Взгляд из регионов» (ведь Москва и Санкт-Петербург — это тоже регионы). Также надеюсь, что на страницах журнала появится много концептуальных, теоретических публикаций, ярких, неожиданных описаний российских практик. Но не следует комплексовать по поводу недостаточного количества отечественных теоретических наработок, ведь теории не только способны систематизировать мышление, они же могут и сдерживать исследовательские порывы. Удачи! Интересных авторов! Любопытных и равнодушных читателей!

ИНТЕРВЬЮ

Интервью с Вадимом Радаевым: «Журнал никогда не реагировал на ситуацию, он старался её создавать»



РАДАЕВ Вадим Валерьевич — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической социологии, первый проректор ГУ ВШЭ (Москва, Россия).
Email: radaev@hse.ru

Вадим Радаев — основатель и главный редактор электронного журнала «Экономическая социология»; лауреат Премии Правительства РФ 2008 г. в области образования. Является автором семи книг и редактором пяти переводных сборников. Среди его последних работ — «Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле» [Радаев 2007] и второе издание учебного пособия для вузов «Экономическая социология» [Радаев 2010].

— К пятилетию журнала «Экономическая социология» Вы сформулировали семь принципов, на которых строится его работа: журнал публикует материалы, отражающие современное состояние экономсоциологии; в нём размещаются новые тексты; он нацелен на продвижение работ как уже известных, так и молодых авторов; к текстам предъявляются требования, характерные для академических печатных изданий; в журнале соблюдается постоянство рубрик; он выходит регулярно, обеспечивает «систематическую работу для нужд образовательного процесса»¹. Изменились ли эти принципы?

— Эти принципы не изменились ни за пять, ни за десять лет, несмотря на то, что они были сформулированы даже не в 2005 г., а в 2000-м. Журнал в данном отношении консервативен в позитивном смысле слова, у него не поменялись ни формат, ни направления деятельности, ни принципы работы. Более того, у «Экономической социологии» за прошедшее десятилетие практически не изменились даже рубрики, и журнал в части структуры остаётся «островком стабильности» и воспроизводит заложенную ранее традицию.

Однако развитие журнала продолжалось постоянно: если первые пара номеров вышли только с корректорской правкой, то вскоре журнал начал полностью редактироваться и проходить полный редакционно-издательский цикл. В 2007 г. изменился дизайн журнала, он стал выглядеть более современно. В 2008 г. номера полностью начали верстаться в издательской программе InDesign — это повысило качество финального продукта. В 2009 г. редакция достроила и представила детальные правила оформления статей в едином стандарте (ссылки, сноски, библиография), выбрав один из международных образцов.

Есть и более существенные вещи. У нас появилось анонимное рецензирование всех статейных текстов одним внутренним и одним

¹ Подробнее см.: Радаев В. 2005. Вступительное слово главного редактора. *Экономическая социология*. 6 (4): 5–7. — Примеч. Д. Крылова.

внешним (вне университета) рецензентом. Это очень важное изменение, произошедшее пару лет назад, которое способствует повышению качества публикуемых материалов.

Кроме этого, первые пять лет жизни журнала поддерживались мною из различных грантов и привлечённых средств, так как я был единственным учредителем «Экономической социологии». Но в 2007 г. в соучредители вошёл Государственный университет — Высшая школа экономики, и это облегчило задачу по поддержанию функционирования журнала.

— *Согласно одному из направлений в экономсоциологии, известному как популяционная экология, любая организация, желающая оставаться лидером на рынке, должна адекватно адаптироваться к изменениям окружающей среды. На Ваш взгляд, нужны ли какие-то изменения журналу, связанные, к примеру, с интернационализацией работы Высшей школы экономики?*

— Во-первых, журнал прежде всего ориентирован на русскоязычную аудиторию, и ситуация в профессиональном экономсоциологическом сообществе не слишком сильно изменилась за эти 10 лет.

Во-вторых, журнал никогда не реагировал на ситуацию, он старался её создавать.

И в-третьих, лозунги интернационализации не несут ничего нового для нас, потому что журнал изначально являлся транслятором того лучшего, что делается в американской и европейской экономсоциологии. Подчёркиваю — с самого первого номера. Это была и есть одна из фундаментальных задач «Экономической социологии»: в каждом номере читатель найдёт переводы лучших работ, интервью с ведущими учёными, рецензии на новые книги. Нас традиционно любили упрекать в западничестве, хотя журнал в этом отношении всегда стремился к сбалансированной позиции.

— *Каков условный тираж журнала? Кто его читатели?*

— К сожалению, с самых первых дней существования журнала мы не отслеживали число скачиваний с сайта. Но с некоторого момента был установлен счётчик, и так как скачивается целый номер, а не отдельная статья, то мы знаем условный тираж каждого номера. При была обнаружена определённая закономерность в скачивании «Экономической социологии»: когда в последнюю декаду заявленного месяца выходит новый номер, то в течение месяца его скачивают около тысячи пользователей. Через полгода — год это число достигает 3 тыс., а ещё через два — три года номер выходит на свою «норму» в 5 тыс. закачиваний.

Теперь об аудитории. Треть закачиваний приходится на Москву, до 40% — на остальную Россию, и оставшаяся треть — на зарубежье; из зарубежных скачиваний 15% относятся к СНГ (Украина и Белоруссия в первую очередь) и ещё 15% — к дальнему зарубежью (США и Канада главным образом).

— *Какой номер журнала является лидером по числу скачиванию?*

— Это хороший номер. Число скачиваний этого лидера приближается к 7,5 тыс. В нём читатель найдёт сразу два интервью с Нилом Флигстином из Беркли и Николь Биггарт из Университета Дэвиса, перевод самой знаменитой статьи Грановеттера об укоренённости, два новых текста — моя статья «Ещё раз о предмете экономической социологии» и текст Вадима Волкова из книги «Силовое предпринимательство», озаглавленный «Воры и бандиты». Там же случайно оказывается учебная программа Пола Димаджио «Economic Sociology» и ещё ряд хороших материалов².

² См.: *Экономическая социология*. 2002. 3 (3). — Примеч. Д. Крылова.

— *Ударный номер?*

— Да, его до сих пор не может «обскакать» никакой другой выпуск.

— *Выступая в Высшей школе экономики по поводу 5-летия «Экономической социологии», Вы говорили о том, что журнал вряд ли появится в бумажной версии. Осталась ли эта позиция неизменной?*

— За последние годы я получал постоянные и неоднократные предложения, подкреплённые ресурсами, позволявшие создать бумажную версию журнала. Но выпускать его как электронный журнал — принципиальная позиция, которая не изменилась за это время и вряд ли изменится в будущем. Такова концепция журнала — быть электронным.

К тому же в 2010 г. официальный истеблишмент в лице ВАКа утвердил его в перечне ведущих научных журналов, рекомендуемых для опубликования работ соискателям степеней кандидата и доктора наук, то есть электронный журнал впервые был поставлен в один ряд с бумажными изданиями, хотя на работу журнала это событие никак не повлияло.

Мне интересно делать «Экономическую социологию» как электронный журнал, а не как приложение к бумажному.

— *В каждом номере журнала публикуется новый перевод статьи зарубежных экономсоциологов. Стало ли журналу легче получать права на переводы текстов?*

— Журнал никогда не получал этих прав, потому что они переходят только профессиональному издателю. Раньше это было издательство РОССПЭН, и мы делали первые проекты по переводам книг «Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу» [Радаев 2002] и «Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики» [Радаев 2004]. Сейчас этим занимается издательство ГУ ВШЭ.

Но мне известно, что ситуация с получением прав ухудшилась, а не улучшилась, потому что если лет 10–15 назад Россия рассматривалась как прогрессивная, но бедная страна, которой нужно помогать, то сейчас иностранные издатели берут с нас деньги по полной программе, и суммы, которые выставляют издательству, говорят о том, что скидки нам теперь не предоставляются.

— *Вы упомянули о переводческих проектах. Идёт ли работа в настоящее время над новой книгой, в которую войдут тексты, опубликованные в журнале?*

— Да, сейчас мы работаем над большим проектом, имеющим название «Классика новой экономической социологии». Суть в следующем: уже достаточно давно я обратил внимание на то, что ключевые статьи, с которых конвенционально начинались новые направления экономсоциологии, например, институциональное или сетевое, вышли в конце 1970 — начале 1980-х. И наша задача теперь — ввести в оборот эти статьи, опубликованные до знаковой статьи Грановеттера 1985 г. [Granovetter 1985], на русском языке,

Некоторые из этих статей уже переводились, но мы готовим повторный перевод, потому что хотим сделать целостный проект с точки зрения подхода к терминологии, и считаем целесообразным тратить время и ресурсы на эту работу. Поэтому начиная с номера 2, тома 11 за 2010 г. мы публикуем в каждом номере переводы, составляющие часть данного проекта.

Иногда мы отступаем от этого правила, когда, скажем, Дэвид Старк передает нам статью, которая ещё не вышла или только-только выходит в «American Journal of Sociology», и тогда выделяем для неё место. Хорошему человеку — вне очереди (*смеётся*).

— *Планируется ли проведение в Москве крупной международной экономсоциологической конференции? Как журнал будет участвовать в ней?*

— В январе 2000 г. я организовал первую в своём роде международную конференцию, которая была одновременно промежуточной конференцией Исследовательского комитета Economy & Society Международной социологической ассоциации и Исследовательской сети по экономической социологии Европейской социологической ассоциации (2000-й был серединой между этими двумя конференциями). Имея минимум денег и максимум энтузиазма, я собрал зимой в Москве весьма представительный форум: более 100 человек, включая десяток мировых — по тем временам — «звёзд».

Сейчас у меня есть план провести такую же промежуточную конференцию в 2012 г. На данный момент я имею предварительное согласие Исследовательского комитета Economy & Society на то, что они поддержат это начинание и войдут в программный комитет. И как только их решение будет оформлено должным образом, я буду выходить на Европейскую социологическую ассоциацию.

Журнал, конечно, будет активно освещать это событие и способствовать проведению конференции, публикуя программные тексты мировых «звёзд», которые примут участие в конференции.

Беседовал Дмитрий Крылов

Москва, 2 августа 2010 г.

Литература

- Радаев В. (ред.). 2002. *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу*. М.: РОССПЭН.
- Радаев В. (ред.). 2004. *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН.
- Радаев В. 2007. *Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле*. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Радаев В. 2010. *Экономическая социология*. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91: 481–510.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

В. Е. Гимпельсон

Нужны ли нашей промышленности квалифицированные работники? История последнего десятилетия



ГИМПЕЛЬСОН Владимир Ефимович — ординарный профессор, директор Центра трудовых исследований (ЦеТИ) ГУ ВШЭ (Москва, Россия).
Email: vladim@hse.ru

Статья посвящена проблеме спроса на квалифицированный труд в российской промышленности. Автор показывает, что в 2000–2009 годах агрегированное предложение труда работников с различным профессиональным образованием существенно выросло, а агрегированный спрос на таких работников в промышленности заметно сократился. В то же время промышленные предприятия в этот период начали активно жаловаться на дефицит квалифицированных кадров, и со временем эти жалобы становились всё настойчивее и громче, они получили отражение в микроданных различных обследований и стали активно влиять на социальную и образовательную политику государства.

Однако как объяснить усиливающееся расхождение между картиной, складывающейся на макроуровне, и картиной, которую рисуют микроданные? Используя массовые обследования промышленных предприятий, проведённые в 2003, 2005 и 2009 годах, автор показывает, что дефицит квалифицированного труда носит во многом мнимый характер. Он объясняется многочисленными институциональными деформациями в российской экономике, которые стимулируют текучесть кадров, подрывают стимулы к профессиональному обучению, позволяют неэффективным предприятиям подолгу оставаться на плаву и поддерживают высокую дифференциацию в заработной плате между схожими предприятиями.

Ключевые слова: рынок труда; занятость; квалификация; образование; профессиональное обучение; Российская Федерация.

Введение

Вопрос, вынесенный в название, кажется риторическим. Каждому очевидно, что для эффективного и конкурентоспособного производства требуется работник, обладающий необходимой квалификацией, то есть определёнными профессиональными навыками для выполнения порученной ему работы. Эта квалификация формируется как в системе общего и профессионального образования, так и непосредственно в ходе трудовой деятельности на рабочем месте, в том числе путём формального и неформального обучения. Наличие работников, имеющих востребованные рынком образование, профессию, квалификацию, —

важная характеристика предложения труда. Однако предложение квалифицированного труда не является независимым от спроса. Такие работники должны быть востребованы экономикой. Предприятия и фирмы, которые не только производят продукцию или услуги для потребителей, но и соучаствуют в воспроизводстве человеческого капитала, должны быть готовы их нанимать, обучать и использовать [Беккер 2003]. В связи с этим возникают вопросы, которые не имеют простых ответов, но имеют большое практическое значение. Например, каков спрос нашей промышленности на квалификацию и навыки? Где он концентрируется? Как удовлетворяется? Что мешает предприятиям решить эту проблему, если она есть?

Если экономика растёт, новые рабочие места активно создаются, а технологии усложняются, то при этом может возникнуть потребность в дополнительных квалифицированных работниках. Если же экономика «сворачивается» и к тому же упрощается, то данное предложение квалифицированного труда грозит стать избыточным по отношению к падающему спросу. В то же время даже быстрый количественный (как динамика ВВП) рост экономики может сочетаться с её технологической примитивизацией и при этом не формировать дополнительный спрос на квалифицированный труд. Такое, например, вполне возможно в ресурсно-ориентированной экономике.

В 1990-е годы российская экономика «падала» быстрее, чем снижалась общая занятость, а потому формировался избыток рабочей силы как в целом, так и работников с высокой квалификацией. Например, численность занятых в промышленности — одном из главных потребителей квалифицированного труда — сократилась с 22,8 млн чел в 1990 г. до 14,5 млн чел в 2000 г. (то есть на 36%). В 2000-е годы возобновился экономический рост, и сразу появились жалобы на дефицит и качество доступной рабочей силы. К 2005 г. такие жалобы участились, усилились и прочно слились почти во всеобщий и непрерывный «стон» о дефиците. Основная причина возникшего дефицита многим виделась на стороне предложения: подразумевалось, что оно и уменьшилось по величине, и ухудшилось по качеству. В результате заметно усилилось политическое давление со стороны работодателей на государство с призывами более полно адаптировать систему профессионального образования под нужды производителя.

Экономический кризис 2008–2009 годов (а это был прежде всего кризис спроса) сильно ослабил эти стоны и частично вернул на первый план быстро подзабытую проблему 1990-х — необходимость сброса избыточной рабочей силы, в том числе и квалифицированной. Но даже в кризис жалобы на дефицит полностью не исчезли, хотя и стали заметно слабее и реже. Однако в условиях посткризисного восстановления экономики «стоны» о дефиците могут возобновиться в полный голос. Вместе с ними вернётся и необходимость реагировать на эти сигналы.

Дефицит квалифицированного труда (если он существует) может вызываться очень разными причинами. Среди них такие:

- учебные заведения профессионального образования готовят недостаточное число специалистов (или не по тем профессиям), и в итоге предприятия не могут компенсировать этот провал. Возможно, система образования постарается нарастить выпуск, но сегодня нужных специалистов просто *нет на рынке*;
- образовательные учреждения готовят достаточно специалистов, но инвестиции в профессиональное обучение со стороны работодателей недостаточны. В итоге выпускники учебных заведений в процессе постучебной трудовой деятельности не приобретают специфические навыки или не обновляют их и тем самым не приобретают (или теряют) нужную квалификацию. Эта ситуация означает, что *отсутствует профессиональное обучение и переобучение на предприятиях*;

- в экономике есть сегменты быстрого роста, которые по разным причинам (в том числе из-за значительных издержек приспособления) не успевают нарастить и обновить свой человеческий капитал (либо через наём новых работников, либо через переобучение имеющих). Это следствие того, что отдельные компании (или целые виды деятельности) могут *расти слишком быстро*;
- предприятия сильно неоднородны по своим основным экономическим характеристикам (например, из-за того, что рынок не осуществляет селекцию). В результате неконкурентоспособные предприятия теряют человеческий капитал и попадают в *ловушку неэффективности*;
- работодатели, ищущие квалифицированных работников, и работники, имеющие требуемую квалификацию, по каким-либо причинам не могут быстро найти друг друга и установить трудовые отношения, в результате чего безработица и незаполненные вакансии сосуществуют, порождая *проблему соединения (matching problem)*.

Хотя названные причины могут проявляться одновременно и в разных сочетаниях, всё же они, по-видимому, имеют неодинаковый «объяснительный» вес и приоритет. А потому нам важно представлять себе относительную важность той или иной из них.

Одним из самых чувствительных к качеству рабочей силы секторов является обрабатывающая промышленность. Она производит торгуемые товары, а их качество прямо влияет на конкурентоспособность. Качество же зависит от квалификации тех, кто занят в производстве. Кроме того, данный сектор — среди крупнейших российских работодателей; на его долю приходится около 10% всех занятых в экономике. Наконец, это политически очень важный сектор, включающий крупные и оборонные предприятия. Здесь используются работники разных профессий и видов квалификации; именно под нужды этого сектора в России (и не только в России [Thelen 2004]) исторически формировалась система подготовки кадров. Поэтому кажется естественным уделить специальное внимание именно сектору обрабатывающих предприятий.

Основная цель данной работы — понять, существует ли разрыв между спросом обрабатывающего сектора на квалифицированный труд и предложением такого труда в России. Если существует, то возникают вопросы о том, какова его природа и что предприятия делают для ликвидации такого разрыва. Заостряя и упрощая ситуацию, этот вопрос можно сформулировать и так: нужны ли нашей промышленности квалифицированные кадры?

В поисках ответов на эти вопросы мы анализируем данные Росстата, дополняя их информацией из обследований промышленных предприятий. Мы анализируем, насколько распространены жалобы на дефицит квалифицированного труда, и ищем объяснения движущих механизмов этого явления в условиях гибкого рынка труда. Если такой дефицит представляется всеобщей проблемой, то как на него реагирует предложение труда и каковы особенности формирования спроса на труд? Что промышленные предприятия делают (и что не делают) для решения возникающих проблем?

Такая логика определяет и структуру работы: в первом разделе обсуждаются общие тенденции, касающиеся предложения квалифицированного труда для промышленности и особенности в спросе на него; во втором дается характеристика используемых эмпирических данных; в третьем анализируются эволюция и особенности представлений менеджеров о дефиците квалификации; следующий раздел посвящен анализу факторов «дефицита»: где и почему менеджеры о нем активно говорят. В пятом и шестом разделах мы обсуждаем возможные реакции на дефицит: политику обучения имеющейся рабочей силы и политику найма новых работников. Седьмой раздел сфокусирован на проблеме,

связанные с наймом молодых квалифицированных работников. В заключении подводятся общие итоги.

Квалифицированный труд в промышленности: предложение и спрос в 1990–2000-е годы

Ставший популярным в середине 2000-х годов тезис о дефиците квалифицированных кадров для промышленности молчаливо исходит из того, что проблема порождена недостаточным предложением. Однако официальная российская статистика свидетельствует скорее об обратном. Агрегированное предложение квалифицированной рабочей силы на протяжении всего периода увеличивалось, а общий спрос на труд со стороны промышленности при этом сокращался. Сначала мы вкратце рассмотрим динамику предложения через призму таких индикаторов, как выпуск из учебных заведений профессионального образования, общая численность обладателей профессионального образования и качество такого образования. Затем мы остановимся на оценках спроса на труд, используя статистику численности занятых, заработной платы и безработицы.

Предложение труда: выпуск из учебных заведений профессионального образования. Предложение труда работников с третичным образованием в течение последних 15 лет активно наращивалось за счёт увеличения выпуска из учебных заведений высшего и среднего профессионального образования. Эта проблема достаточно освещена в литературе, а потому мы не будем на ней подробно останавливаться (см. например: [Полетаев, Савельева 2002; Капелюшников 2008]). Предложение труда специалистов стало очевидно избыточным; многие выпускники из-за невостребованности полученной профессии вынуждены трудиться по более простым профессиям, где ранее приобретённая квалификация оказывается полностью или частично избыточной. В первую очередь это затрагивает обладателей инженерно-технических специальностей [Гимпельсон, Капелюшников, Карабчук, Рыжикова, Биляк 2009]).

Проблема подготовки квалифицированных рабочих в системе начального профессионального образования (НПО) изучена гораздо хуже. С одной стороны, острый дефицит именно этой группы работников постоянно озвучивается представителями промышленности. Основным аргументом в пользу тезиса о дефиците квалифицированных рабочих является значительное сокращение числа соответствующих учреждений начального профессионального образования (НПО), численности учащихся в них и выпуска из них, а также деградация материальной базы таких учебных заведений. Действительно, как показывает рис. 1, ежегодный выпуск из учебных заведений НПО сократился более чем вдвое. Однако отрицательная динамика выпуска рабочих с НПО по профессиям промышленности в расчёте на 1000 занятых в промышленности, представленная на том же рисунке, впечатляет уже не так сильно¹: хотя снижение в целом имело место, оно не очень значительно и вполне могло быть количественно компенсировано из иных источников.

¹ Скачок в 2002 г. объясняется изменениями в методологии определения отраслевой принадлежности профессий, по которым шло обучение в системе НПО.

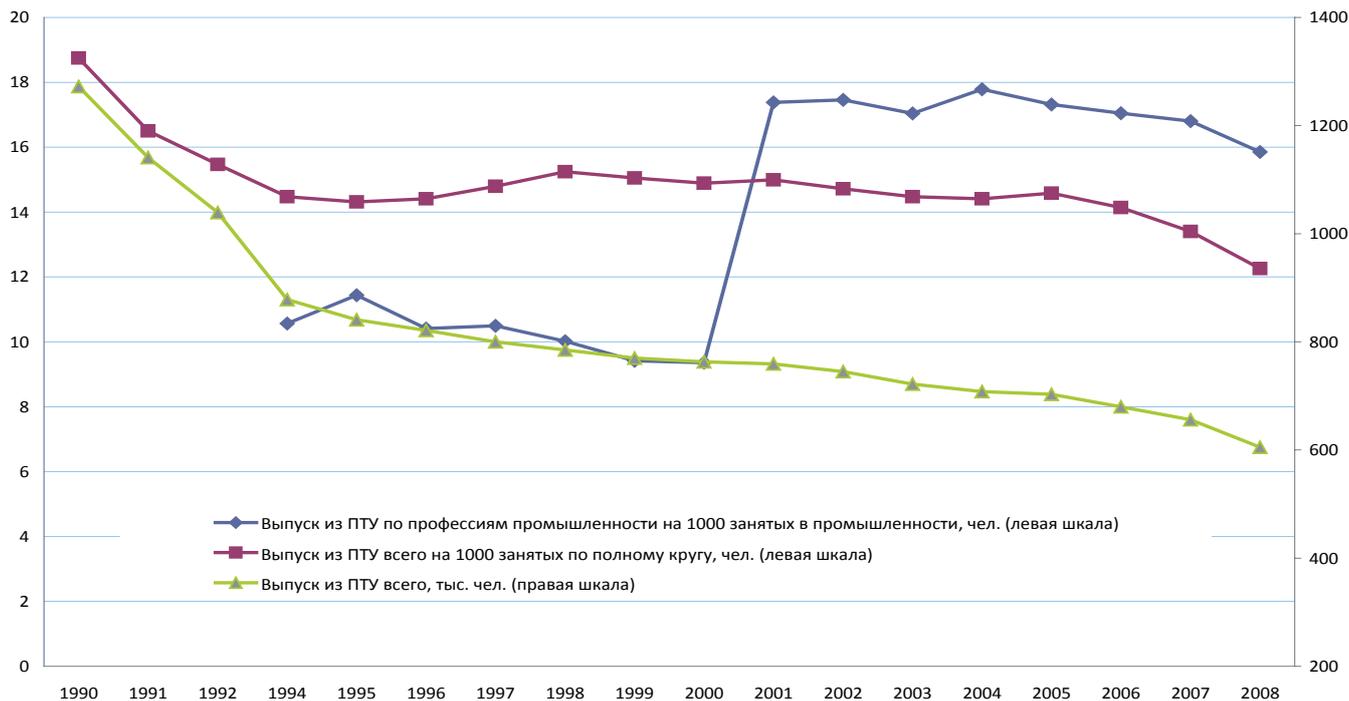


Рис. 1. Выпуск из учебных заведений начального профессионального образования, 1990–2008 годы

С другой стороны, учреждения НПО (то есть профессионально-технические училища, многие из которых теперь называются техническими колледжами, или лицеями) никогда не были эксклюзивными поставщиками квалифицированных рабочих кадров для промышленности. В этом активно участвовали и ссузы технического профиля, поскольку каждый второй обладатель соответствующего диплома трудился в качестве рядового рабочего². Более того, считалось, что для промышленного рабочего, использующего современное технологическое оборудование, среднее профессиональное образование не является избыточным. Выпуск же из ссузов в последние 15 лет, как минимум, не уменьшился и, с учетом сокращения промышленности, вполне мог компенсировать сжатие суммарного выпуска из ПТУ³.

Как бы там ни было, аккуратный анализ статистики профессионального образования не даёт достаточных оснований для беспелляционных утверждений о том, что учебные заведения стали поставлять меньше дипломированных специалистов и рабочих на рынок труда для промышленности. Более близким к реальности представляется обратное.

Предложение труда: общая численность. Конечно, величина суммарного предложения труда зависит не только от масштаба подготовки кадров. Выпуск из учебных заведений составляет лишь фракцию общего притока на рынок труда. Есть и отток с рынка, также имеющий сложную структуру. Нас же больше интересует абсолютная численность работников и её итоговая динамика. Сильное сокращение численности — при прочих равных — может привести к дефициту квалифицированного труда.

² Также по рабочим профессиям работают около 15% выпускников вузов; см.: [Гимпельсон, Капелюшников, Карабчук, Рыжикова, Биляк 2009].

³ В общем случае наличие специального профессионального образования не является обязательным атрибутом квалифицированного рабочего, так как необходимое профессиональное обучение может быть получено и в ходе текущей трудовой деятельности на своём рабочем месте. Более того, во многих развитых странах именно так в основном и формируется группа квалифицированных рабочих; см., например: [Thelen 2004].

Что же происходило с абсолютной численностью интересующих нас профессиональных групп? Рисунок 2 иллюстрирует изменения в численности экономически активных граждан с профессиональным образованием разного уровня. Число обладателей вузовских дипломов за последние шесть лет возросло почти на четверть, а число обладателей ссузовских оставалось примерно стабильным.

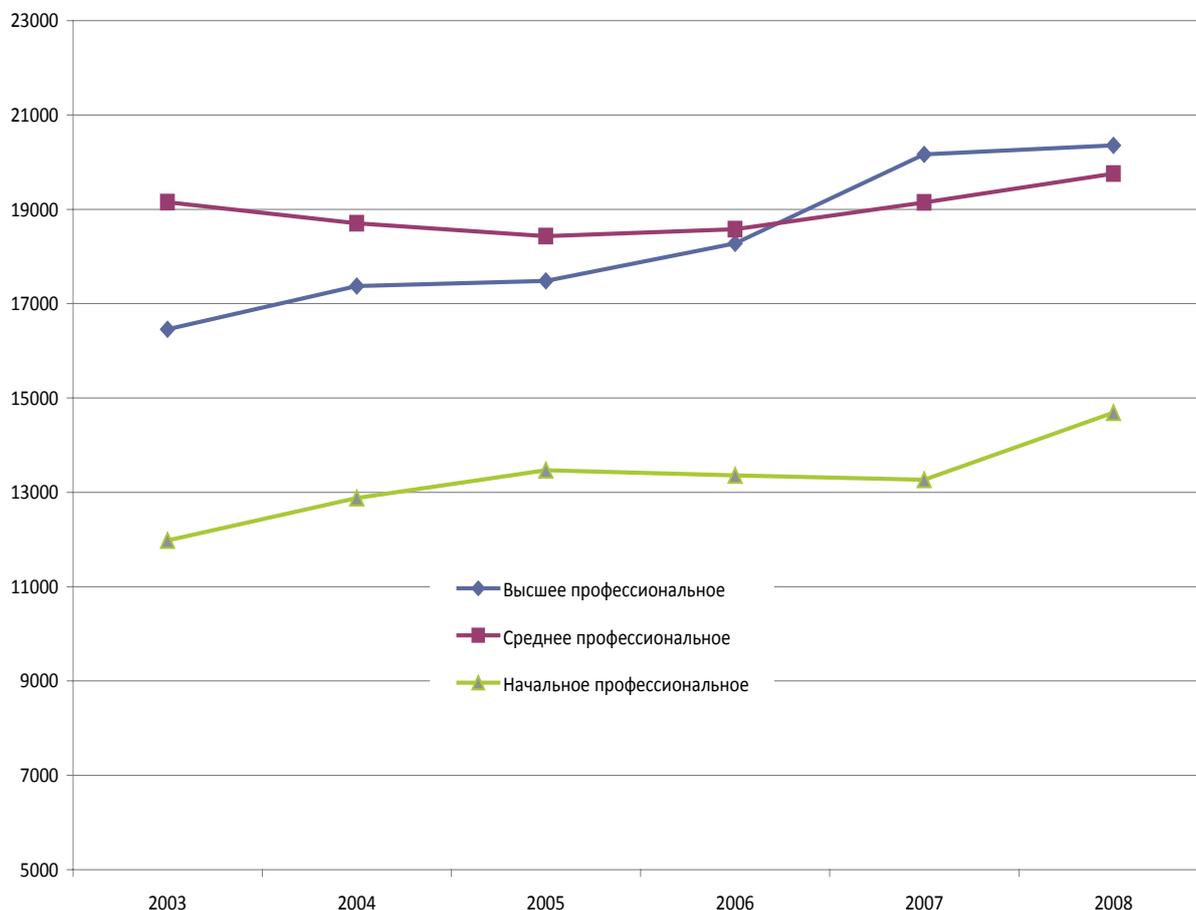


Рис. 2. Численность лиц с разным уровнем профессионального образования в составе рабочей силы, тыс. чел., 2003–2008 годы

Хотя, как мы уже отметили, ежегодный выпуск из системы начального профессионального образования постоянно сокращался, абсолютная численность экономически активных граждан с начальным профессиональным образованием в стране увеличилась с 12,0 млн человек в 2003 г. до 14,7 млн в 2008 г., то есть на 22,5%! [Труд и занятость... 2010]. Другими словами, в последние годы суммарное предложение труда работников с НПО на рынке труда не сократилось, а возросло почти на четверть!

На первый взгляд такой вывод по отношению к выпускникам ПТУ может показаться странным на фоне сокращения масштабов выпуска. Однако ничего невозможного здесь нет. Ведь динамика выпуска из учебных заведений является лишь одним из факторов, влияющих на общую численность лиц с данным уровнем и типом образования. Другим фактором является динамика притока в занятость из состояния экономической неактивности (или, наоборот, оттока в него). В этом случае мы наблюдаем значительное увеличение численности старших возрастов в рабочей силе, среди которых высока доля обладателей подобного образования⁴. Ускоренный рост заработной платы по отношению к пенсии до 2008 г. стимулировал возврат пенсионеров на рынок труда. Другое дело, что они часто возвращались не в те

⁴ Ещё одним дополнительным источником предложения труда является трудовая миграция.

сектора, в которых трудились ранее. Но причиной того, что они «оседали» не в промышленности, может быть как недостаточное качество их рабочей силы (например, связанное с возрастом обесценение их человеческого капитала), так и элементарное отсутствие спроса на их труд со стороны промышленных предприятий.

Предложение труда: качество. Ещё одна характеристика предложения — это качество имеющейся рабочей силы. С его измерением связан ряд проблем. Во-первых, понятие «качество» охватывает различные аспекты — от мотивации до квалификации, от дисциплинированности до инновационности. Работодатели могут ценить в своих работниках отдельные компоненты качества, и разные рабочие места могут предъявлять неодинаковые требования. Оценивая интегральное качество, работодатели могут придавать разный вес его разным составляющим, да и вообще иметь в виду не одно и то же [Green, Machin, Wilkinson 1998].

Мнение о том, что качество (определяемое очень широко) рабочей силы на протяжении последних лет непрерывно ухудшалось, широко распространено в обществе, хотя специальных работ по этой проблеме, по-видимому, не существует. Имеющиеся обследования смежных тем это не всегда подтверждают. Так, участвующие в мониторинге экономики образования менеджеры предприятий устойчивы в своих оценках, которые лишь незначительно колеблются в районе четырёх баллов («хорошо») по пятибалльной шкале. Это относится как к качеству в целом, так и к его отдельным составляющим — профессионализму, обучаемости, дисциплине, трудовой и общей культуре.

Качество образования (то есть знания и умения вновь приходящих на рынок труда выпускников учебных заведений профессионального образования) на протяжении последних 20 лет, по-видимому, всё же неуклонно снижалось. Это связано прежде всего с быстрой количественной экспансией третичного образования при сокращении удельного финансирования (на одного преподавателя или на одного обучающегося)⁵. Что же касается начального и среднего профессионального образования, то следует признать: его качество на выходе всегда было невысоким⁶. Однако в советское время ПТУ и ссузы часто были институционально привязаны к базовым предприятиям, которые доучивали таких выпускников, а затем использовали их труд. В рамках подобной модели профессиональное образование, дававшее массовую (отраслевую) рабочую профессию (*sector-specific skills*), было фактически совмещено с обучением на рабочем месте, предоставлявшем специфические навыки (*firm-specific skills*). Мягкие бюджетные ограничения, в которых существовали советские предприятия, делали для них дополнительные затраты на подготовку кадров, в конечном счете, малозначительными. Тем не менее проблема квалификации рабочих оставалась нерешённой, о чем наглядно свидетельствовало общепризнанное низкое качество выпускаемой промышленной продукции. Другое дело, что в условиях тотального дефицита рабочей силы, свойственного плановой экономике, любые работники массовых профессий для промышленности (особенно оборонной) были всегда остро востребованы.

Переход от плановой экономики к рыночной стал сильнейшим шоком для всей системы НПО. С кризисом промышленности она не только утратила привычные источники и объёмы финансирования, но и потеряла заинтересованного в её конечной продукции потенциального потребителя. Предприятия, столкнувшись с более жёсткими бюджетными ограничениями, полностью утратили интерес как к доучиванию на рабочем месте, так и к найму выпускников таких училищ. Свой вклад в дестимулирование инвестиций в доучивание выпускников ПТУ и ссузов вносит и то обстоятельство, что практически

⁵ См. подробнее: [Капелюшников 2008].

⁶ Конечно, система ПТУ выполняла и важную социальную функцию досоциализации и профессионализации тех, кто по разным причинам выпадал из средней школы и системы постшкольного образования. Постепенно эта функция стала доминировать над собственно профессиональным обучением. В этом смысле контингент ПТУ формировался путём явно выраженного негативного отбора.

сразу после окончания молодые люди становятся кандидатами для призыва на срочную военную службу. В таких условиях какой бы то ни было экономический смысл для работодателей в найме на работу и доучивании молодых рабочих окончательно исчезает. В то же время в условиях роста спроса на высшее образование со стороны молодёжи негативный отбор в ПТУ лишь усилился, а диплом ПТУ ещё более обесценился. Если любой диплом выполняет сигнальную функцию, то этот несёт скорее негативные коннотации.

Агрегированный спрос на труд. Если агрегированное предложение квалифицированного труда в нашей экономике в 2000-е гг. возросло, то агрегированный спрос на труд со стороны промышленности (прежде всего обрабатывающей), напротив, демонстрировал сложившуюся тенденцию к сокращению⁷. Это отражается в динамике основных показателей — занятости, вакансий, заработной платы и безработицы.

Начнём с численности занятости. Устойчивая тенденция к её сокращению является одним из наиболее очевидных свидетельств того факта, что спрос на труд падает. Промышленности нужно меньше работников, чем в ней фактически было занято. После небольшого и краткосрочного подъема, вызванного бурным послекризисным (1998 г.) восстановлением в 1999–2000 гг., численность занятых в промышленности в целом и в обрабатывающей промышленности, в частности, неуклонно сокращалась (рис. 3). Хотя темпы экономического роста в 1999–2008 гг. оставались высокими и объём промышленного производства вырос на 64% (в обрабатывающей промышленности — на 83%), занятость в промышленности в 2008 г. была ниже в целом на 16%, а в обрабатывающей — на 19%. Доступные данные за 2009–2010 гг. свидетельствуют о том, что экономический кризис ускорил это снижение.

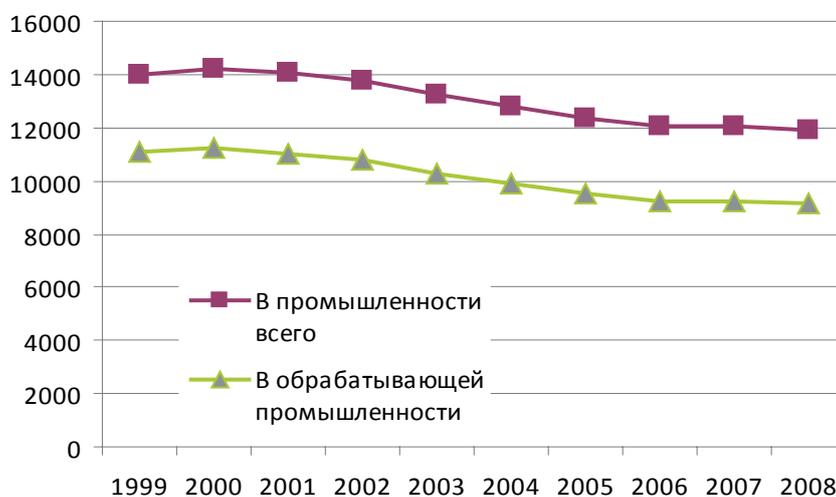


Рис. 3. Численность занятых в организациях промышленности (разделы С, D, E по ОКВЭД) и обрабатывающей промышленности (D), тыс. чел., 1999–2008 годы

⁷ Обсуждение причин этого явления выходит далеко за границы темы данной работы; см., например: [Rutkovsky, Scarpetta 2005].

Внутри самой промышленности численность работников, занятых квалифицированным трудом, также в целом показывала понижательную тенденцию (рис. 4). Если суммарная численность руководителей всех уровней и численность специалистов высшего уровня квалификации (группы 1 и 2 по классификации ISCO) всё же несколько возросла (за 2000–2008 гг.), то численность всех остальных профессиональных групп снизилась. Особенно заметно сокращение численности рабочих высокой и средней квалификации (группы 7 и 8 по классификации ISCO), составившее 640 тыс. в первом случае и 60 тыс. во втором. На 120 тыс. снизилась численность специалистов среднего уровня квалификации (группа 3 по ISCO), то есть тех, кто обладал технической квалификацией на уровне выпускника ссуза. Эти цифры говорят о том, что агрегированный спрос на квалифицированных рабочих и техников заметно сузился, и, по-видимому, эта тенденция сохраняется.

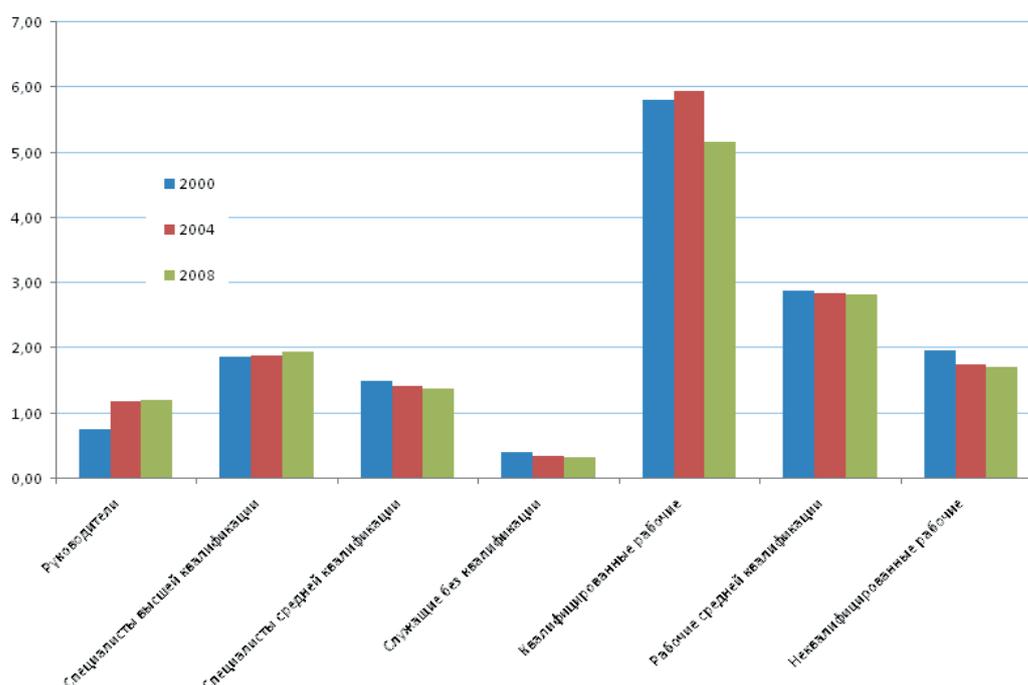


Рис. 4. Численность занятых в промышленности по основным профессиональным группам, млн чел., 2000, 2004, 2008 годы

Заработная плата в промышленности по отношению к другим секторам (уровни и динамика). Если спрос на труд в каком-то секторе меняется в том же направлении и с тем же темпом, что и в других секторах, то относительная зарплата в данном секторе — при прочих равных — не должна меняться. Однако если спрос снижается быстрее, то относительная заработная плата будет сокращаться. Что же происходило в этом отношении в российской обрабатывающей промышленности?

На рис. 5 показана динамика заработной платы в обрабатывающем секторе относительно (1) средней по всей экономике, (2) средней по добывающему сектору и (3) средней по торговле и бытовому обслуживанию. Выбор секторов (2 и 3) для сопоставления не случаен: это крупные работодатели, предоставляющие альтернативные рабочие места работникам обрабатывающих предприятий.

Как мы видим, начиная с 2001 г. средняя заработная плата в обрабатывающем секторе относительно средней по экономике в целом начала опускаться. Суммарное относительное снижение за 2001–2008 гг. составило 13,6 пп (106,4–92,8%). Ещё заметнее ухудшение относительной оплаты труда по сравнению с торговлей. Если в начале десятилетия работник, занятый в обрабатывающей промышленности,

зарабатывал в среднем в 1,5 раза больше, чем занятый в торговле, то к концу десятилетия средние зарплаты почти уравнились. При этом отметим, что уровень образования и квалификации в торговле в среднем намного ниже. Некоторый относительный рост наблюдался по отношению к сектору добычи полезных ископаемых. Однако это вряд ли могло иметь большое значение, учитывая двукратный разрыв между секторами в пользу добывающего, а также тот факт, что последний по численности почти в 10 раз меньше обрабатывающего.

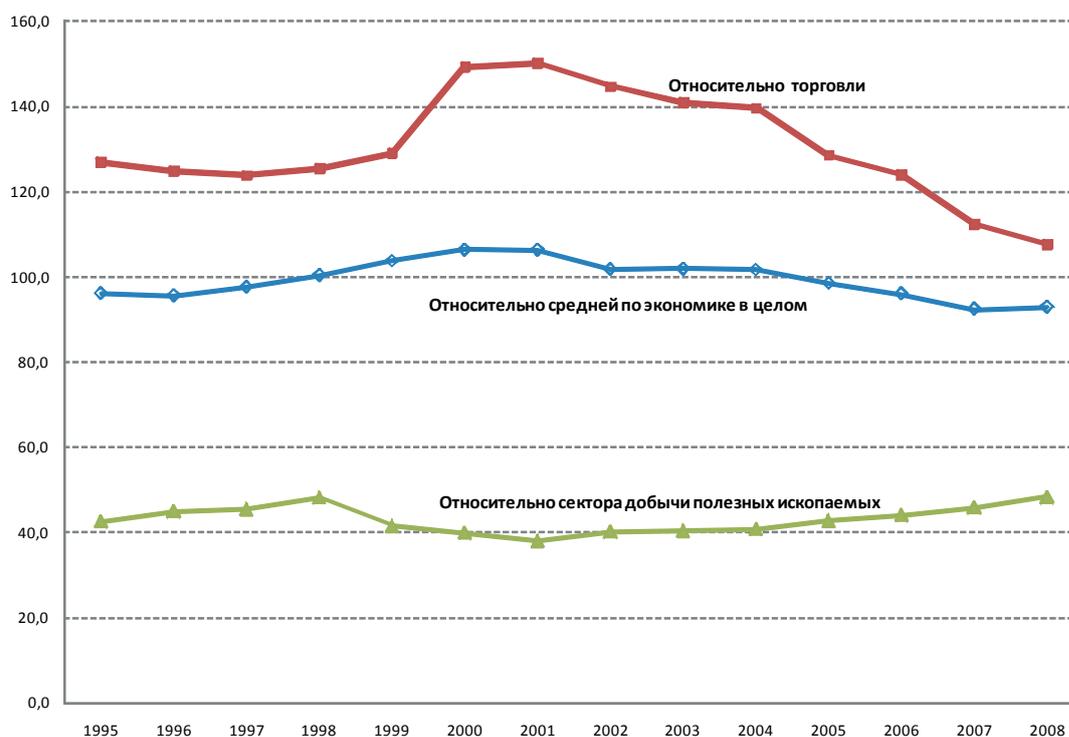


Рис. 5. Динамика относительной заработной платы в обрабатывающей промышленности, 1995–2008 годы, %

Статистика вакансий также свидетельствует о подавленном спросе на труд со стороны промышленности. В одной из наших прежних публикаций мы отмечали факт очень ограниченного спроса на дополнительных работников [Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2007]. На протяжении всего обсуждаемого периода свободные вакансии составляли около 1,5% от среднесписочной численности занятых, что не является высоким показателем⁸. Однако даже эти объявленные вакансии были либо сильно концентрированы в пространстве (что означало ограниченный доступ к ним со стороны жителей других населенных пунктов), либо отмечались преимущественно на неконкурентоспособных, а потому непривлекательных предприятиях. Уровень вакансий, например, в лёгкой промышленности был заметно выше, чем в среднем по промышленности, но это отражало лишь постепенное угасание первой. Лёгкая промышленность предлагала неконкурентный уровень вознаграждения (зарплата составляла менее 50% от среднего по экономике) и ускоренно теряла занятость вместо того, чтобы нанимать новых работников. Хотя мы и не можем разделить зафиксированные статистикой вакансии на квалифицированные и не очень, принципиального вывода это не меняет.

⁸ В среднем по странам ЕС уровень вакансий в эти годы варьировал от 1,5% (2003 г.) до 2,2% (2007 г.). В Германии, например, этот показатель колебался в диапазоне 2,2–3,8%, а в Великобритании — 2,2–2,4% (см.: www.eurostat.eu). Темпы экономического роста в этих странах в данный период были гораздо ниже, чем в России.

Безработица. Общая картина подавленного спроса на квалифицированных рабочих подтверждается данными о безработице в зависимости от уровня образования. Для выпускников ПТУ он последовательно снижался с 11,7 до 6,6%, но всё время оставался заметно выше, чем для обладателей высшего или среднего профессионального образования. В этих группах снижение составило с 5,2 до 2,8% и с 7,9 до 4,7%, соответственно. Другими словами, рынок труда больше всего ценил наличие высшего профессионального образования, вторым по ценности шло среднее профессиональное и лишь затем — начальное профессиональное образование. Впрочем, отсутствие какого бы то ни было профессионального образования у работников (например, наличие лишь среднего общего) сопровождалось для них максимальным риском стать безработными.

Итак, основной промежуточный вывод из агрегированных статистических данных заключается в том, что предложение труда в целом и предложение квалифицированного труда в частности в 2000-е годы, как минимум, не сокращалось. В то же время, несмотря на рост производства, всё указывает на сжатие спроса на труд в промышленности в целом и на квалифицированный труд, в частности. Другими словами, кривая предложения труда смещалась вправо, а кривая спроса — вниз. Это должно было вызвать снижение заработной платы, но она значительно выросла абсолютно, хотя снизилась относительно других секторов. Такое взаимодействие спроса и предложения сопровождалось вытеснением работников из промышленности в другие секторы или в незанятость. Лица с низким уровнем образования в наибольшей степени подвержены вытесняющему давлению. Техно-технологическая структура рабочих мест меняется крайне медленно, поэтому имеющиеся рабочие места перераспределяются в пользу более образованных и квалифицированных групп населения. В итоге мы наблюдаем увеличение доли работников, выполняющих работу, которая не требует имеющихся у них образования и квалификации. Другими словами, происходит снижение эффективности использования человеческого капитала⁹.

Таков тот общий фон, на котором мы будем далее рассматривать данные эмпирических обследований о дефиците специалистов разного типа.

Используемые данные

Работа опирается на агрегированные статистические показатели, публикуемые Росстатом, и микроданные трёх выборочных обследований предприятий обрабатывающей промышленности. Сравнительная характеристика используемых обследований дана в табл. 1.

⁹ См., например: [Гимпельсон, Капелюшников, Карабчук, Рыжикова, Биляк 2009].

Таблица 1

Характеристика обследований, данные которых используются в этой главе

Год проведения	Объект исследования	Выборка	Сбор информации	Разработка инструментария и проведение полевого этапа
2003	Предприятия обрабатывающей промышленности (кроме малых и сверхкрупных)	Квотная, N = 304; 30 регионов России	Опрос менеджеров по персоналу	ГУ ВШЭ (ЦеТИ) и Левада-Центр*
2005	Предприятия обрабатывающей промышленности (кроме малых и сверхкрупных)	N = 1002; 49 регионов	Опрос руководителей предприятий и менеджеров по персоналу, дополненный объективной финансово-экономической информацией о предприятиях	ГУ ВШЭ (ИАПР и ЦеТИ) и Всемирный Банк, ГФК-Русь
2009	Предприятия обрабатывающей промышленности (кроме малых и сверхкрупных)	N = 957; 48 регионов	Опрос руководителей предприятий и менеджеров по персоналу, дополненный объективной финансово-экономической информацией о предприятиях	ГУ ВШЭ (ИАПР и ЦеТИ) и Левада-Центр*

Данные обследования не являются панельными, но выборки 2005 и 2009 гг. пересекаются на 50%. Некоторые использованные в анкетах вопросы сквозные. Более подробное описание обследований можно найти в соответствующих публикациях [Гимпельсон 2004b; Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2007; Гимпельсон 2010].

Представления работодателей: дефицит нарастает?

Если анализ объективной статистики позволяет говорить скорее о дефиците спроса, то многочисленные опросы работодателей, проводившиеся в 2000-е гг., отмечали преимущественно дефицит предложения. Менеджеры зачастую были склонны видеть чуть ли не основное ограничение для развития их предприятий именно в дефиците квалифицированных работников. Из их ответов иногда складывалось впечатление, что системы профессионального образования в нашей стране вообще уже давно не существует, а те работники с профессиональным образованием, которые закончили учебные заведения ранее, успешно переселились на иные планеты и на нашем, российском, рынке труда более ни в каком виде не присутствуют. СМИ активно транслировали эту точку зрения. Вот типичная для предкризисного (2006–2008 гг.) периода характеристика ситуации: «В России свирепствует кадровый

* Решением Минюста РФ Левада-Центр включён в реестр некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента.

голод... Но настоящая кадровая катастрофа происходит в промышленности — нет инженеров и квалифицированных рабочих»¹⁰. Слово «катастрофа» стало ключевым сигналом, который промышленность настойчиво посылала чиновникам и системе образования. Этот сигнал звучал всё громче. Лишь в редких случаях он подвергался сомнениям и рассматривался как ложный [Гимпельсон 2004b; Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2007].

Остановимся подробнее на динамике и источниках таких представлений о дефиците. В начале 1990-х годов в процессе перехода к рыночной экономике хроническая нехватка рабочей силы почти в одночасье сменилась её избытком (в различных, явных и неявных, проявлениях). Спад производства по величине значительно опережал сокращение численности занятых. Избыточность рабочей силы нарастала на протяжении почти всех 1990-х годов, что получило своё отражение не только в соответствующей динамике статистических показателей [Обзор занятости в России... 2001], но и в распространении жалоб предприятий на тяжесть «навеса» из лишних работников. Согласно квартальным опросам Российского экономического барометра (РЭБ), доля промышленных предприятий, считавших численность своего персонала избыточной относительно ожидаемого спроса на выпускаемую ими продукцию, в 1998–1999 годах перевалила за 40%. Наоборот, доля предприятий, считавших её недостаточной, сократилась до статистически малоразличимых 5–10% [Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2007].

Посткризисное (1999 г. и далее) восстановление экономики активно потянуло за собой спрос на труд¹¹. Стали улучшаться все показатели занятости и использования рабочего времени, безработицы, неполной занятости, долгов по заработной плате. В итоге, начиная с 1999 г., доля трудоизбыточных предприятий, согласно опросам того же РЭБа, быстро снижалась, а доля трудонедостаточных росла. В 2005 г. уже каждый четвёртый респондент РЭБа заявлял о том, что его предприятие недостаточно укомплектовано рабочей силой относительно планируемого выпуска. Регулярные конъюнктурные обследования Института экономики переходного периода (ИЭПП) оценивали долю трудонедостаточных предприятий в 2008 г. в 26%, а в лёгкой промышленности эта доля доходила до 59%¹². По данным некоторых других обследований их удельный вес превышал 40% (в 2003 г.), а доля трудоизбыточных сократилась до малоразличимости [Гимпельсон 2004а: 10]. Предприятия всё чаще признавали недоукомплектованность персоналом в качестве значимого ограничения для производства. Ощущение тревоги по этому поводу у политиков и предпринимателей усиливалось демографическими прогнозами, неумолимо предсказывавшими сокращение численности населения в трудоспособном возрасте¹³. Но если дефицит квалифицированных работников ещё можно понять и объяснить (в конце концов, всегда хочется лучшего, особенно в условиях обостряющейся конкуренции), то широко распространившиеся жалобы на дефицит любых работников уже плохо поддавались прямолинейной интерпретации.

Более детальный эконометрический анализ эмпирических данных показал, что вдруг появившийся дефицит имел мало общего с недостатком предложения, а лежал преимущественно на стороне спроса на труд. Он во многом происходил из неконкурентоспособности и убыточности большого числа предприятий и был прямым следствием искусственного продления им жизни [Гимпельсон 2004а; Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2007], и его истинные причины объяснялись слабостью действующих механизмов рыночной селекции. По сути, мы столкнулись, если воспользоваться образным выражением Б. Кузнецова, с «непохороненными мёртвыми предприятиями». Неэффективные предприятия, которые платили заниженную заработную плату, оказывались основными и наиболее

¹⁰ Газета. 2007. 23.12: <http://www.gzt.ru/topnews/business/-prestizh-dorozhe-deneg-/157782.html>

¹¹ Более подробно см.: [Заработная плата в России... 2008: Глава 1].

¹² См.: http://www.iet.ru/files/text/industrial_survey/195-int.pdf

¹³ Отметим, что из факта сокращения численности россиян в трудоспособном возрасте сокращение занятого населения автоматически не следует.

громкими пропагандистами тезиса о дефиците¹⁴. Именно из-за своей неконкурентоспособности такие предприятия и не были способны реагировать повышением заработной платы, продолжали терять рабочие места, а слабость механизмов расчистки рынка позволяла им сохранять видимость присутствия в экономике. Предприятия-аутсайдеры теряли рабочую силу, но никуда не исчезали, продолжая оставаться на плаву неопределённо долгое время. И именно они, находясь в кризисном или полукризисном состоянии, становились главными генераторами и трансляторами жалоб на нехватку (квалифицированной и не только) рабочей силы. Эти жалобы далее трансформировались в политические требования расширить подготовку работников на государственной основе и желательно за бюджетные деньги. В этом смысле проблема дефицита во многом оказалась следствием специфической настройки институтов, отвечающих за банкротства и своевременный отсев «покойников».

Экономический кризис 2008–2009 годов несколько сместил акценты, но не отменил сделанных ранее принципиальных выводов. Обследование 2009 г. показало заметно снизившуюся интенсивность жалоб на дефицит, но подтвердило основные причины их появления — значительную неоднородность экономических характеристик предприятий на фоне по-прежнему слабых механизмов расчистки рынка [Гимпельсон 2010].

Главные выводы, касающиеся природы представлений о дефиците труда в целом, верны и по отношению к отдельным профессиональным группам. Хотя в 2007 — начале 2008 г. менеджеры жаловались на нехватку работников во всех основных профессиональных группах, они особо отмечали дефицит квалифицированных работников. Даже те предприятия, где занятость в целом считалась оптимальной или избыточной по отношению к текущему выпуску, могли жаловаться на недоукомплектованность персоналом по отдельным профессиям. Такие жалобы касались нехватки квалифицированных рабочих, а также специалистов, хотя и в меньшей степени. Согласно опросам в рамках мониторинга экономики образования в 2005–2007 годах примерно 16–19% опрошенных работодателей в промышленности жаловались на дефицит специалистов и 37–45% — на дефицит квалифицированных рабочих [Мониторинг экономики образования... 2007: 26]. Ещё ярче выглядят данные опросов ИЭПП: только 29% предприятий промышленности без особых сложностей могли найти квалифицированных рабочих [Экономика переходного периода... 2008: 740–741]. Об этом же вроде бы говорят и данные наших обследований обрабатывающих предприятий, на которые мы опираемся в дальнейшем обсуждении.

Оценки нехватки квалифицированных рабочих как характеристики инвестиционного климата и ограничения для экономического роста оказываются ещё более высокими. Это отметили около 40% респондентов в обследовании 2005 г.; в итоге данный фактор занял 2-е место по значимости среди всех ограничений (налогообложение занимало 1-е место). В обследовании 2009 г. — несмотря на острый кризис! — каждый третий (33,4%) опрошенный руководитель по-прежнему считал это существенным, либо очень серьёзным препятствием.

Показатели обеспеченности предприятий работниками разных профессиональных групп приведены в табл. 2. Если в качестве условного проблемного порога ввести уровень в 10% (отметивших ту или иную неоптимальную укомплектованность среди всех обследованных предприятий), то жалобы на дефицит в 2005 г. касались специалистов (19% отметивших), квалифицированных (54%) и даже неквалифицированных (около 13%) рабочих. В 2009 г. сохранились жалобы только применительно к квалифицированным рабочим, что отмечало каждое третье предприятие (36%). Доля «жалобщиков» на дефицит специалистов и неквалифицированных рабочих упала ниже порога в 10%. Наоборот, доля жалоб среди опрошенных на избыток руководителей, специалистов и неквалифицированных рабочих достигла или превысила порог в 10%. Отметим, что в 2005 г. 13% предприятий отмечали

¹⁴ В обследовании ИЭПП опрошенные руководители прямо отмечают низкую заработную плату как основную помеху найму работников во всех профессиональных группах; см.: http://www.iet.ru/files/text/industrial_survey/195-int.pdf

избыток неквалифицированных рабочих, но жалобы на количественный навес в остальных группах встречались гораздо реже. В 2009 г. (по сравнению с 2005 г.) жалобы на избыток участились во всех профессиональных группах.

Таблица 2

Распределение предприятий по группам с оптимальной, недостаточной и избыточной численностью работников определённых профессий (% от общего числа обследованных предприятий)

Группы работников	<i>Численность работников данной профессиональной группы на предприятии</i>					
	Оптимальна		Недостаточна		Избыточна	
	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.
Руководители	87,7	85,9	4,6	2,9	7,8	9,8
Специалисты	72,6	79,8	19,3	7,7	8,1	12,5
Служащие*	90,3	—	2,0	—	7,7	—
Квалифицированные рабочие	41,5	59,2	54,2	36,4	4,3	4,5
Неквалифицированные рабочие	74,5	77,6	12,5	7,7	13,0	14,8

* В 2009 г. вопрос о служащих не задавался.

Предприятия, считающие численность в целом оптимальной, как правило, отмечают и оптимальную укомплектованность по профессиональным группам (табл. 3). В этом случае совпадение составляет около 90% (от 86% для неквалифицированных рабочих до 95% для руководителей). Исключением является группа квалифицированных рабочих, которая укомплектована оптимально в 73% случаев. Хотя данный показатель ниже, чем в других профессиональных группах, его рост по сравнению с 2005 г. составил весьма заметные 11 процентных пунктов. Обратной стороной той же медали является практически всеобщее сокращение масштаба трудонедостаточности. В наиболее многочисленной группе предприятий с оптимальной численностью нехватку квалифицированных рабочих в 2009 г. отмечали 26% (по сравнению с 37% в 2005 г.), а нехватку специалистов — 4% ответивших менеджеров (по сравнению с 12%).

За период между обследованиями 2005 и 2009 годов процент предприятий с недостаточной численностью сократился. При этом даже среди них доля тех, кто указывал на недостаточную укомплектованность в отдельных группах, снизилась. Особенно заметно такое сокращение в группах специалистов и квалифицированных рабочих. Наоборот, доля предприятий с избыточной численностью демонстрировала явную тенденцию к росту, что проявлялось как в целом, так и по отдельным профессиональным группам.

Таблица 3

Соотношение между общей обеспеченностью предприятий кадрами и их обеспеченностью отдельными группами работников, %

Общая численность персонала:	Предприятия, указавшие оптимальную численность:							
	руководителей		специалистов		квалифицированных рабочих		неквалифицированных рабочих	
	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.
оптимальна	93,5	94,6	85,2	90,5	62,5	73,4	88,4	86,1
недостаточна	86,0	83,6	59,6	67,4	3,0	7,0	65,2	60,8
избыточна	63,8	47,4	40,8	30,4	24,6	35,7	28,9	36,6
Всего	87,7	87,2	72,6	79,9	41,5	59,5	74,5	78,1
Общая численность персонала:	Предприятия, указавшие недостаточную численность:							
	руководителей		специалистов		квалифицированных рабочих		неквалифицированных рабочих	
	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.
оптимальна	3,1	1,5	11,9	4,2	37,3	26,4	5,2	4,3
недостаточна	8,3	10,2	37,7	28,7	97,0	91,4	32,0	31,3
избыточна	3,9	3,5	15,2	4,3	42,9	31,3	6,6	1,8
Всего	4,6	2,9	19,3	7,6	54,2	36,8	12,5	7,7
Общая численность персонала:	Предприятия, указавшие избыточную численность:							
	руководителей		специалистов		квалифицированных рабочих		неквалифицированных рабочих	
	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.	2005 г.	2009 г.
оптимальна	3,4	4,0	2,9	5,2	0,2	0,3	6,4	7,6
недостаточна	5,7	6,3	2,6	3,9	0	1,6	2,8	8,0
Избыточна	32,3	49,1	44,0	65,7	32,5	33,0	64,5	61,6
Всего	7,8	9,8	8,1	12,5	4,3	4,5	13,0	14,3

Обследования 2005 и 2009 годов свидетельствуют о том, что характеристика предприятия как оптимальноукомплектованного, трудоизбыточного или трудонедостаточного сильно упрощает реальную ситуацию, замазывая возможные внутренние диспропорции. На предприятиях с недостаточной численностью есть избыток определённых профессий и наоборот. В таких ситуациях, с одной стороны, повышается вероятность вынужденного замещения более квалифицированных работников менее квалифицированными, а с другой — работники с более высокой квалификацией занимают места, где такая квалификация просто не требуется. В первом случае мы имеем дело с недостаточной квалификацией («недоквалификацией»), а во втором — с избыточной («сверхквалификацией»). В любом случае подобные несоответствия могут отрицательно сказываться на производительности и финансово-экономических показателях деятельности предприятий. Если же данные жалобы отражают реальную ситуацию структурного дисбаланса, то тогда предприятия сталкиваются с риском двойных потерь, связанных как с наличием лишних работников, так и с недостатком нужных специалистов. Однако напомним, что общим фоном для них было постепенное сокращение фактической численности занятых в обрабатывающей промышленности в целом и на обследуемых предприятиях в частности (см. рис. 1.)

«Миражи» дефицита: откуда они?

Поскольку в 1990-е годы проблема дефицита рабочей силы в целом или по отдельным профессиональным группам практически не существовала, то и исследования её причин или факторов, естественно, не проводились. К обсуждению проблем дефицита стали возвращаться в начале 2000-х. Кажется, первой работой на эту тему стало наше исследование 2003 г. По его итогам был сделан следующий вывод: «Картина, которая восстанавливается с помощью полученных нами оценок, непротиворечива. В значительной мере дефицит квалифицированного труда декларируется предприятиями, которые находятся в плохом экономическом положении и неэффективно используют ресурсы труда, уже имеющиеся в их распоряжении. Это дает дополнительные основания для утверждения о том, что декларируемая потребность в дополнительных квалифицированных кадрах является, по крайней мере, частично виртуальной и порождена неэффективностью производства. Нанимая на работу искомых работников на рынке труда в конкуренции с более успешными фирмами, такие работодатели всё равно неспособны их удержать и эффективно использовать. Повышая им заработную плату, они лишь увеличивают свои трудовые издержки» [Гимельсон 2004].

Дальнейшие события показали распространение жалоб на дефицит, с одной стороны, и подтвердили сделанный выше вывод, с другой. В определённом смысле «миражи» стали реальностью.

Мы вынуждены констатировать: жалобы на дефицит определённых квалификаций и навыков в 2005–2008 годах распространились очень широко. Кризис 2008–2009 годов, резко сбивший общую «температуру» спроса на труд, их несколько ослабил, но далеко не ликвидировал. Казалось бы, вызванное кризисом сокращение кадров, охватившее практически все сектора экономики, вывело на рынок труда в качестве соискателей работы сотни тысяч специалистов разного профиля. Это увеличило потенциальное предложение квалифицированного труда, которым могла бы воспользоваться промышленность, однако спрос на труд ещё более сократился. Возникает вопрос: как же можно объяснить распространённость и устойчивость таких представлений вне зависимости от общеэкономического контекста? Какие факторы стоят за жалобами или констатациями дефицита?

Как и в случае с дефицитом рабочей силы в целом, дефицит квалифицированных работников связан прежде всего со значительной вариацией в экономической эффективности. Соответствующие ассоциации более подробно анализируются в таблицах 4–7, построенных на данных 2005 г. Таблицы содержат оценки уравнения мультиномиальной логит-регрессии для переменной, характеризующей отклонение фактической численности от оптимальной (предприятия с оптимальной численностью приняты за базу сравнения). Такую процедуру мы проделали как для всех работников, так и затем по отдельности для обеих групп квалифицированных работников — специалистов и квалифицированных рабочих, а также неквалифицированных рабочих.

Все оценки, независимо от используемой спецификации, приводят к одному выводу: такие показатели экономической результативности как заработная плата, производительность труда и рентабельность значимо и негативно связаны с вероятностью того, что предприятие окажется трудонедостаточным. В то же время характеристики экономической деятельности предприятий не влияют на вероятность трудоизбыточности, которая является прежде всего функцией прошлой занятости. Это свидетельствует о том, что менее эффективные предприятия по экономическим причинам не могут достичь оптимальной численности (или удержать её), а слишком крупные предприятия затрудняются быстро «сбросить лишний вес», независимо от своих экономических возможностей. Этот «лишний вес» унаследован ещё с советских времен, а не является результатом текущей экономической деятельности. Возможный

отказ крупных и средних предприятий от такого избыточного «наследства» ограничивается жёсткостью существующего трудового законодательства (в части защиты занятости) и административным вмешательством властей, опасаящихся роста безработицы¹⁵. Они не позволяют быстро сокращать занятость в ответ на негативные шоки со стороны спроса. Это, однако, не может остановить тенденцию к снижению численности, но тормозит её и сильно растягивает во времени.

Таблица 4

**Факторы неоптимальности численности персонала:
все работники (множественная логит-регрессия)**

Насколько оптимальной является численность работников?	Спецификация 1		Спецификация 2		Спецификация 3	
	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток
Экспортер (1 = да)	- 0,303	0,161	- 0,225	0,186	- 0,241	0,168
Создано после 1992 г. (1 = да)	0,097	- 0,189	0,098	- 0,151	0,077	- 0,188
Есть иностранный собственник (1 = да)	0,076	0,841**	0,033	0,592*	0,136	0,742**
Государственная собственность >25% (1 = да)	0,253	- 0,077	0,146	0,051	0,076	- 0,157
Занятость (ln численности)	- 0,022	0,460***	0,043	0,480***	0,038	0,504
Средняя заработная плата (ln)	- 0,273**	- 0,118				
Производительность труда (ln)			- 0,281***	- 0,226*		
Рентабельность					- 1,080**	- 1,028***
Отрасль	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Регион	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Константа	- 0,336	- 26,983	0,348	- 26,142	- 1,023	- 27,476
Псевдо-R2		0,1437		0,1344		0,1392
N		894		929		946

Примечание: Базовая категория зависимой переменной — оптимальная численность.

* — p<0,1; ** — p<0,05; *** — p<0,01.

Таблица 5

**Факторы неоптимальности численности персонала:
специалисты (множественная логит-регрессия)**

Насколько оптимальной является численность специалистов?	Спецификация 1		Спецификация 2		Спецификация 3	
	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток
Экспортер (1 = да)	0,369*	0,285	0,491**	0,350	0,396*	0,407
Создано после 1992 г. (1 = да)	0,145	- 0,918**	- 0,089	- 0,780*	- 0,067	- 0,958**

¹⁵ О связи между трудовым законодательством и поведением предприятий на рынке труда см.: [Lazear 1990; Addison, Teixeira 2001]; влияние инфорсmenta трудового законодательства обсуждается в работе: [Gimpelson, Kapelyushnikov 2010]; см. обзор зарубежных исследований на русском языке: [Мироненко 2009].

Продолжение таблицы 5

Насколько оптимальной является численность специалистов?	Спецификация 1		Спецификация 2		Спецификация 3	
	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток
Есть иностранный собственник (1 = да)	-0,216	0,568	-0,044	0,560	-0,088	0,601
Государственная собственность >25% (1 = да)	0,161	-0,115	0,168	0,013	0,157	-0,287
Занятость (ln численности)	-0,012	0,637***	0,001	0,619***	-0,016	0,621***
Средняя заработная плата (ln)	-0,213*	-0,042				
Производительность труда (ln)			-0,012	-0,213		
Рентабельность					0,248	-2,135**
Отрасль	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Регион	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Константа	-1,622*	-30,27***	-2,071**	-29,21***	-2,091**	-31,20***
Псевдо-R2		0,1347		0,123		0,1291
N		890		925		940

Примечание: Базовая категория зависимой переменной — оптимальная численность.

* — $p < 0,1$; ** — $p < 0,05$; *** — $p < 0,01$

Таблица 6

Факторы неоптимальности численности персонала: квалифицированные рабочие (множественная логит-регрессия)

Насколько оптимальной является численность квалифицированных рабочих?	Спецификация 1		Спецификация 2		Спецификация 3	
	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток
Экспортер (1 = да)	-0,022	0,013	0,054	0,155	0,024	0,380
Создано после 1992 г. (1 = да)	-0,285	0,251	-0,336*	0,269	-0,387**	-0,004
Есть иностранный собственник (1 = да)	0,060	0,484	0,039	0,077	-0,026	0,428
Государственная собственность >25% (1 = да)	-0,051	-0,050	-0,037	0,081	-0,050	-0,225
Занятость (ln численности)	0,181*	0,359	0,167*	0,306	0,138	0,337
Средняя заработная плата (ln)	-0,323***	-0,319				
Производительность труда (ln)			-0,303***	-0,314		
Рентабельность					-0,419	-0,462
Отрасль	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Регион	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Константа	-1,366*	-26,064	-0,190	-24,626	-1,649**	-43,037
Псевдо-R2		0,1455		0,1378		0,1352
N		890		924		941

Примечание: Базовая категория зависимой переменной — оптимальная численность.

* — $p < 0,1$; ** — $p < 0,05$; *** — $p < 0,01$.

Таблица 7

**Факторы неоптимальности численности персонала:
неквалифицированные рабочие (множественная логит-регрессия)**

Насколько оптимальной является численность неквалифицированных рабочих?	Спецификация 1		Спецификация 2		Спецификация 3	
	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток	Дефицит	Избыток
Экспортер (1 = да)	0,265	-0,012	0,251	0,068	0,343	0,107
Создано после 1992 г. (1 = да)	-0,025	-0,305	-0,192	-0,269	-0,015	-0,378
Есть иностранный собственник (1 = да)	0,457	1,063***	0,385	0,998***	0,303	0,951***
Государственная собственность >25% (1 = да)	0,043	-0,334	0,023	-0,371	0,002	-0,394
Занятость (ln численности)	0,130	0,479***	0,151	0,425***	0,165	0,426***
Средняя заработная плата (ln)	-0,082	-0,118				
Производительность труда (ln)			-0,204*	0,027		
Рентабельность					-1,432**	-0,283
Отрасль	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Регион	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Константа	-3,57***	-28,85***	-2,57**	-29,23***	-3,70***	-29,18***
Псевдо-R2		0,1425		0,1347		0,1358
N		847		879		898

Примечание: Базовая категория зависимой переменной — оптимальная численность.

* — $p < 0,1$; ** — $p < 0,05$; *** — $p < 0,01$.

Обратная связь между наличием дефицита работников и величиной средней заработной платы сохраняется и в случае специалистов (на 10%-ном уровне доверительной вероятности), и в случае квалифицированных рабочих (на 1%-ном уровне). Низкая производительность труда на предприятии значительно повышает вероятность дефицита квалифицированных рабочих, но не специалистов. Что же касается рентабельности, то её влияние на вероятность дефицита этих групп работников статистически незначительно. В дополнительных специалистах, при прочих равных условиях, также нуждаются компании-экспортеры, а в квалифицированных рабочих — предприятия, созданные до начала реформ. Вероятность дефицита неквалифицированных рабочих не зависит от основных структурных характеристик предприятия, но она значительно выше на предприятиях с низкой производительностью и низкой рентабельностью. Влияние средней заработной платы в данном случае статистически незначимо.

А что определяет избыточность численности? В случае специалистов два фактора значимы во всех спецификациях: возраст и размер предприятия. Старые (созданные до 1992 г.) и крупные предприятия имеют повышенный риск столкнуться с проблемой сокращения численности специалистов, которая оказывается избыточной. Предприятия с избытком квалифицированных рабочих практически не отличаются от предприятий с оптимальной численностью занятых, но это может быть следствием того обстоятельства, что доля первых в выборке очень мала (4,2%). Вероятность избытка неквалифицированного труда выше на крупных предприятиях и на предприятиях с иностранными

собственниками. Последнее на первый взгляд кажется странным, но объяснимо тем, что наличие иностранного акционера может усиливать давление на менеджмент с целью реструктуризации и повышения эффективности, актуализируя необходимость избавления от лишних работников, доля которых выше среди неквалифицированных рабочих (см. табл. 7).

К сожалению, мы не можем полностью воспроизвести вышеприведенные спецификации на данных для кризисного 2009 г. Однако максимально возможное приближение даёт схожие оценки и ведёт к аналогичным выводам¹⁶. В табл. 8 приведены оценки коэффициентов при переменных лог численности занятых и лог заработной платы — основных факторах трудодефицитности. Сразу отметим, что эти переменные вносят основной вклад в дифференциацию предприятий по критерию оптимальности занятости, тогда как остальные либо незначимы во всех спецификациях, либо значимы лишь в одной из них на уровне 10%.

Таблица 8

Влияние занятости и заработной платы на оптимальность занятости по профессиональным группам, коэффициенты мультиномиальной регрессии

	Предприятия, указавшие численность:							
	руководителей		специалистов		квалифицированных рабочих		неквалифицированных рабочих	
	-	+	-	+	-	+	-	+
Лог занятость	-.59*	.46***	.046	.50***	.30***	.45***	.61***	.49***
Лог заработная плата	.87	.69	-.013	.24	-1.01***	-.071	-1.98***	-.59

Примечание: Базовая категория зависимой переменной — оптимальная численность.

* — $p < 0,1$; ** — $p < 0,05$; *** — $p < 0,01$.

Показатели в первой строке таблицы говорят о том, что более крупные предприятия скорее трудоизбыточны, чем оптимально укомплектованы. Это верно для всех профессиональных групп. Данный факт не является удивительным: размер предприятия и ранее был одной из основных детерминант трудоизбыточности. Странным может показаться положительный знак для трудодефицитности в обеих группах рабочих — и квалифицированных, и неквалифицированных. Казалось бы, в этом случае коэффициент должен быть либо статистически незначимым, либо иметь отрицательный знак. Повидимому, в условиях кризиса более крупные (и часто менее эффективные) предприятия относительно быстрее теряли занятость. Спонтанный и слабо селективный процесс сокращения может усиливать дефицит как одних профессиональных групп, так и избыток других. Что же касается заработной платы, то она не преподносит никаких сюрпризов. Более низкая заработная плата устойчиво ассоциируется с ростом вероятности дефицита рабочих, так как ухудшение условий вознаграждения ведёт к оттоку ключевых работников и актуализирует проблему хотя бы частичного их возмещения.

Основной вывод, который был ранее сделан на основе докризисных данных, подтверждается и на выборке 2009 г. Зарплата крепко привязана к эффективности производства, а её снижение стимулирует текучесть работников — их уход с предприятий. Неконтролируемый отток, в свою очередь, требует хотя бы частичной компенсации и генерирует хронически незаполняемые вакансии на низкооплачиваемые позиции! В итоге мы наблюдаем уже знакомое явление — неэффективные предприятия «идут ко дну», но не сдаются и требуют дополнительных квалифицированных работников!

¹⁶ Мы в этом случае контролируем те же переменные, что и в таблицах 4–7.

Предложенный выше вывод характеризует основную тенденцию в отношении *массовых* профессий, естественно, не претендуя на исчерпывающую полноту картины¹⁷. Конечно, жалобы на нехватку квалифицированных работников имеют сложную структуру и не сводимы к единственной причине. Они встречаются среди более успешных предприятий и среди тех, что на дефицит в целом не жалуются. Более того, с ростом эффективности и обострением конкуренции увеличиваются требования к деловым и личностным качествам работников, к их профессиональной квалификации. А чем строже требования, тем вероятнее и проблемы с их удовлетворением.

Поскольку предложение труда работников массовых профессий с любым уровнем формального профессионального образования на российском рынке труда в целом, как мы показали ранее, достаточно обширно, то либо предприятиям не хватает обладателей специфических навыков, либо у них возникают проблемы с поиском и наймом нужных работников¹⁸. В первом случае очевидным решением было бы расширение масштабов обучения работников специфическим навыкам, прежде всего на рабочем месте. Здесь возникает серия вопросов, связанных с тем, насколько активно обрабатывающие предприятия инвестируют в человеческий капитал, как они обучают и переобучают свой персонал. Этой теме посвящён следующий раздел.

Обучение на рабочем месте

Накопление человеческого капитала обычно не завершается с окончанием учебных заведений. Оно продолжается в процессе трудовой деятельности, в ходе которой человек приобретает дополнительные знания и навыки. Профессиональное обучение и переобучение¹⁹ работающих позволяют повысить уровень их человеческого капитала и адаптировать навыки и умения к непрерывным изменениям в технике, технологии и организации производства. Это особенно важно для работников старших возрастов, чей человеческий капитал со временем устареваеет и нуждается в обновлении, а также для малоквалифицированных работников, которым грозит вытеснение с рынка труда. Согласно многочисленным исследованиям экономическая отдача на дополнительное профессиональное обучение является значительной по величине и может в несколько раз превышать отдачу на общее образование [Frazis, Loewenstein 2005; Leuven 2007].

Если выгоды от профессионального обучения велики, а дефицит навыков общепризнан, то естественно ожидать, что компании будут активно заниматься переобучением своих работников. Тем более, если оно существенно повышает производительность труда. Однако набор сильнодействующих факторов противодействует росту объёмов предоставляемого фирмами формального обучения. Среди таких факторов неопределённость по поводу будущей отдачи на обучение, угроза переманивания обученных работников, взаимозаменяемость образования (*schooling*) и производственного обучения на рабочем месте (*training*), возможность более дешёвого и замещающего неформального обучения [Bartel, Sicherman 1998; Berger, Earle, Sabirianova 2001]. Есть и другие факторы, например, недостаточная конкуренция между предприятиями на продуктовых рынках или отсутствие у них финансовых ресурсов для инвестиций в человеческий капитал. С теоретической точки зрения природа многочисленных проблем, возникающих в сфере переобучения, более-менее очевидна, но в России репрезентативные эмпирические свидетельства масштаба и факторов переобучения единичны.

¹⁷ Мы специально обходим вопрос о дефиците уникальных или специфических навыков и знаний, которые остро необходимы рыночной экономике, но в России отсутствуют или редки. Это касается прежде всего менеджеров и некоторых *немассовых* видов специалистов (финансистов, юристов, логистов и т. п.). Спрос на таких работников реален, предьявляется всеми предприятиями (а не только неэффективными) и представляет собой сильный фактор роста заработной платы в этих профессиях.

¹⁸ Проблемы поиска и найма обсуждаются в разделе «Вакансии и найм: поиск квалификации и навыков» данной статьи.

¹⁹ Хотя понятия «обучение» и «переобучение» не идентичны, мы их используем в данной работе как синонимы.

Масштаб переобучения. Таблица 9, построенная на основе данных обследования ВЕЕПС²⁰, дает представление о масштабах формального обучения в странах с переходной экономикой и в Турции. Поскольку в выборку ВЕЕПС входят не только предприятия обрабатывающей промышленности, но и других секторов экономики (которые могут предоставлять как относительно больше, так и меньше обучения), то показатели таблицы не совсем сопоставимы с данными наших обследований. Однако определённые выводы из неё кажутся очевидными. Россия сильно проигрывает странам Центральной Европы и Балтии в масштабах предоставляемого обучения. Отставание по этому показателю от стран Западной Европы, по-видимому, ещё значительнее [Bassanini et al. 2005]. Правда, следует отметить, что в таких межстрановых обследованиях ошибка измерения может быть большой, а неформальное обучение на рабочем месте, как правило, не учитывается. Вероятность неформального обучения снижается по мере увеличения размера предприятия, и чем выше доля малых предприятий в экономике страны, тем вероятнее недооценка общего масштаба обучения (как формального, так и неформального) [Lynch, Black 1998]. В России, как известно, в 1990-е и 2000-е годы смена профессии была массовым явлением [Sabirianova-Peter 2002; Гимпельсон, Капелюшников, Карабчук, Рыжикова, Биляк 2009], что вряд ли было бы возможно без повсеместного переобучения. Тот факт, что мы его не можем зафиксировать, ещё не означает, что его в той или иной форме не существовало. Однако в какой мере неформальное обучение может компенсировать отсутствие формального, остаётся большим вопросом.

Таблица 9

Доля предприятий, предоставлявших формальное обучение квалифицированным рабочим в течение последних 12 месяцев, и % охвата обучением, ВЕЕПС, 2005 г.

Страна	Фирмы, %	Охваченные работники, %
Россия	33	18
Украина	42	22
Польша	47	35
Венгрия	39	27
Чехия	62	52
Словакия	80	72
Словения	67	43
Хорватия	57	23
Румыния	28	12
Латвия	51	29
Литва	46	19
Эстония	65	41
Турция	23	18

Примечание: Рассчитано по ВЕЕПС, 2005; данные доступны по адресу: <http://www.ebrd.com/pages/research/analysis/surveys/beeps.shtml>

²⁰ ВЕЕПС (Business Environment and Enterprise Performance Survey) — обследование предприятий, проводимое совместно Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и Всемирным банком (ВБ); охватывает почти 30 стран с переходной экономикой, включая Россию. Особенности методологии обследования и полученные микроданные представлены на сайте ЕБРР (<http://www.ebrd.com/country/sector/econo/surveys/beeps.htm>).

Таблица 10

**Предприятия, которые направляли на обучение
с отрывом от производства, %**

Направляли своих работников на обучение с отрывом от производства	2004 г.	2008 г.
Да	68,7	49,8
Из них	–	100%
На обучение непосредственно на самом предприятии	41,9	5,0 (+ 27,3 = 32,5)
На обучение в учебных заведениях вне предприятия	61,4	67,7 (+ 27,3 = 95,0)
И на самом предприятии, и вне его	34,5	27,3

Примечание: Структура вопросов анкеты, на основе которых построена таблица, в 2005 и 2009 годах не полностью идентична. Данные в скобках показывают возможное распределение ответов в случае, если ответы на позицию «И на самом предприятии, и вне его» механически добавлены к первым двум позициям.

О масштабах профессионального обучения и переобучения в обрабатывающем секторе в России даёт представление таблица 10. В 2004 г. два из каждых трёх предприятий занимались переподготовкой своего персонала, в 2008 г. — каждое второе. Много это или мало? Надо отметить, что даже показатель 2008 г. сам по себе вовсе не является низким и в целом сопоставим со значениями для других стран [Tan, Savchenko, Gimpelson, Kapeliushnikov, Lukianova 2007: 33]. Например, в странах — членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) также в среднем каждое второе предприятие переобучает своих работников, в странах Южной Азии этот показатель заметно ниже, а в странах Восточной Азии и некоторых странах Латинской Америки он значительно выше. Правда, такие межстрановые сопоставления достаточно грубы, поскольку основаны на обследованиях предприятий, которые обычно методологически не полностью сопоставимы, но тем не менее дают представление о масштабе явления.

Сокращение охвата предприятий обучением (в 2009 г. по сравнению с 2005 г.) почти на 20% (с 69 до 50%) не может быть объяснено лишь смещением новой выборки. Расчёты по панельной подвыборке предприятий (то есть включающей предприятия, обследованные дважды) дают оценки, близкие к средним значениям по всей выборке 2009 г. Является ли это краткосрочной адаптационной реакцией на кризис или естественным продолжением тренда, сложившегося ещё до кризиса? На основании лишь имеющихся у нас данных ответить на этот вопрос невозможно.

Где учат: внутри или вовне? Предприятия могут обучать своих работников «у себя дома», а могут использовать те или иные внешние программы. Выбор предпочитаемой опции зависит как от финансовых возможностей («дома дешевле»), так и от наличия инфраструктуры обучения (специально оборудованных классов, преподавателей и т. п.).

Предприятия, обследованные в 2005 и 2009 годах, предпочитали внешние программы, хотя и использовали свои домашние возможности (табл. 10). В 2009 г. сокращение обучения, по-видимому, происходило в основном за счёт минимизации внутренних программ. В 2005 г. почти две трети предприятий, обучавших своих сотрудников, использовали внешние программы; в 2009 г. их использовали почти все обучавшие, хотя общий охват, как мы видели, сократился на треть. Доля предприятий, обучавших у себя, сократилась в той же степени, что и общий охват тренингом. Однако абсолютного сокращения охвата внешними программами мы почти не наблюдаем. Возможно, их труднее сократить, если они финансируются на основе длинных контрактов с провайдерами соответствующих услуг.

Чтобы лучше представить влияние различных факторов на использование тех или иных (внутри или во вне) форм обучения, мы оценивали соответствующие пробит-модели. Результаты говорят о том, что трудонедостаточные предприятия более склонны к использованию внутрифирменного обучения, но это не оказывает влияния на объёмы более дорогостоящей переподготовки работников в учебных заведениях за пределами предприятий. Обучение вне предприятия, как правило, содержит более высокую долю общих знаний и навыков, которые могут быть востребованы и за воротами данной организации. Риск оппортунистического поведения обученных работников для предприятия, оплачивающего обучение, может дестимулировать такого рода инвестиции. При прочих равных условиях трудоизбыточные предприятия на 13–15% чаще, чем предприятия с оптимальной численностью, обучают своих работников (включая обучение как внутри, так и вне предприятия). Это подтверждает опасения, что общая избыточность персонала не снимает проблемы нехватки кадров со специфическими навыками [Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2007]. Можно иметь много лишних работников, не имея при этом нужных.

Расходы. Обучающую активность предприятий можно охарактеризовать и с помощью ответов менеджеров на вопрос о величине расходов на эти цели. Поскольку это дорогая деятельность, то отсутствие расходов или их небольшая величина вряд ли могут сочетаться с интенсивным переобучением. Следует также иметь в виду, что данный вопрос в обследовании относится ко всем формам обучения, включая обучение без отрыва от производства. Логично предположить, что фактические расходы на обучение с отрывом будут еще меньше, чем те, что приведены в таблице 11.

Таблица 11

Размер затрат на обучение персонала в 2008 г., %

Не было	Меньше 1 млн руб.	1–5 млн руб.	6–10 млн руб.	11–15 млн руб.	16–20 млн руб.	Больше 20 млн руб.	N
24,7	64,9	8,3	1,4	–	0,4	0,3	780

Примерно 20% респондентов на этот вопрос вообще не ответили, что может расцениваться как косвенное подтверждение отсутствия таких расходов на их предприятиях. На каждом четвёртом из предприятий, где были получены ответы, указывалось на отсутствие затрат на эти цели, а две трети предприятий затратили менее 1 млн рублей. Лишь 8,3% предприятий израсходовали на эти цели 1–5 млн рублей, а 2,1% — свыше 6 млн рублей. Среднее же значение величины расходов для ответивших составляет около 600 тыс. рублей в год. Сумма в 1 млн рублей при средней численности в 600 человек и средней зарплате около 14–15 тыс. рублей в месяц составляет менее 0,7% от фонда заработной платы, что никак не может считаться значительной величиной. Полученные оценки затрат, по-видимому (прямое сравнение невозможно), оказываются существенно меньше, чем оценки, приводимые в работе О. Лазаревой и др. для России и тем более для стран Евросоюза [Лазарева, Денисова, Цухло 2006: 16]. В странах Евросоюза соответствующие расходы достигали 3%. Однако оценки Росстата для России еще ниже наших: в 2005 г. доля затрат на профессиональное обучение в составе затрат на рабочую силу в обрабатывающих производствах составляла лишь 0,3% [Труд и занятость в России...2007: 361].

Обучающиеся: кто, где и сколько? Как показывают наши обследования, деятельность по переобучению концентрируется на предприятиях с определёнными характеристиками [Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2007]. Во-первых, имеет значение размер предприятия. Самые крупные предприятия в нашей выборке переобучают вдвое чаще, чем самые малые. Это является общей закономерностью для всех стран, и рост доли малых предприятий в экономике сокращает совокупный объем формального обучения [Almedia, Aterido 2010]. Во-вторых, к предоставлению обучения более склонны предприятия

с хорошим финансовым положением, технологически более продвинутые и инвестирующие в НИОКР, расположенные в областных городах. В-третьих, предприятия в сфере машиностроения и химии и (или) нефтехимии занимаются обучением своих работников заметно чаще, чем все остальные, а швейные и (или) текстильные и металлургические — реже. Другими словами, чаще обучают те, кто ощущают реальную потребность в поддержании технологического уровня и имеют для этого финансовые и инфраструктурные ресурсы.

Казалось бы, признание дефицита рабочей силы должно ассоциироваться с более интенсивной деятельностью по обучению, поскольку она позволяет ликвидировать нехватку квалификации. Наоборот, избыточная занятость может дестимулировать обучение, так как в этом случае предприятие несёт дополнительные трудовые издержки и имеет возможности для внутрифирменного отбора наиболее подготовленных работников. Однако данные и 2005 г., и 2009 г. рисуют обратную картину. Предприятия с избыточной численностью были более активны в этой области, чем предприятия с недостаточной.

Среди трудоизбыточных предприятий много крупных, которые имеют собственные учебные базы и программы адаптации и переподготовки работников. На крупных предприятиях расширению обучения также способствует экономия на масштабе — удельные издержки по обучению работников оказываются у них ниже, чем у более мелких предприятий. Кроме того, если крупные предприятия — монополисты на товарном рынке или монополисты на локальном рынке труда, то им намного проще компенсировать свои затраты (перекладывая их на потребителей или на своих работников). По сравнению с двумя другими группами предприятий подготовка, которую предоставляют трудонедостаточные предприятия, была слабее ориентирована на квалифицированных рабочих и руководителей, но зато сильнее — на неквалифицированных рабочих [Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2007].

Для определения факторов, влияющих на вероятность обучения на предприятии, мы оцениваем пробит-регрессию, где зависимая бинарная переменная приобретает значение 1, если предприятие (пере)обучает своих работников, и равно 0 в противном случае. Полученные оценки (предельные эффекты показаны в таблице 12) подтверждают наши предварительные выводы о том, что более крупные и более богатые предприятия с большей вероятностью проводят такую работу. Значения соответствующих коэффициентов положительны и статистически существенны. Вероятность обучения и (или) переобучения заметно ниже на текстильных и швейных предприятиях (на 16,2% ниже, чем в машиностроении), на металлургических предприятиях (на 19,3% ниже, чем в машиностроении) и на предприятиях, расположенных в моногородах (на 12,3% ниже, чем не в моногородах).

Естественно предположить, что интенсивный наём новых работников должен сопровождаться их активным переобучением, так как у вновь принятых на работу могут отсутствовать необходимые для работы на данном предприятии специфические навыки. Тем не менее гипотеза о комплементарности найма и переобучения здесь пока не подтверждается (соответствующий коэффициент неотличим от нуля). По-видимому, интенсивный наём новых работников как раз и решает проблему недостающих навыков с помощью активного переманивания их обладателей с других предприятий. Неожиданным также является эффект экспортной ориентации в выпуске. Мы могли бы ожидать, что предприятия-экспортеры особо заинтересованы в обеспечении качества продукции, чему должна способствовать более высокая квалификация рабочей силы. Однако (при прочих равных) вероятность обучения на предприятиях-экспортерах на 10% ниже, чем у неэкспортеров. Причём с ростом доли экспорта отрицательная эластичность ещё более усиливается²¹. Этот парадокс можно объяснить тем, что экспортируется в основном низкотехнологическая продукция, для выпуска которой особое обучение не требуется.

²¹ Если мы заменяем дамми-переменную для наличия экспорта на более сильную переменную (экспорт составляет не менее 10% всего выпуска), то значение предельного эффекта возрастает, а отрицательный знак сохраняется.

Таблица 12

Предельные эффекты из пробит-регрессии для показателя обучения на предприятии

Переменные	Обучение	
	Предельный эффект	Z
Лог численность	.129	5.23***
Лог зарплаты	.368	4.76***
Создано после 1992 г.	– .070	– 1.34
Государственная собственность (1 = да)	– .015	– .16
Есть иностранный собственник	.027	.35
Экспортер (1 = да)	– .102	– 1.97*
Производство пищевых продуктов	– .073	– 1.14
Текстильное и швейное производство	– .162	– 1.90*
Обработка древесины и производство изделий из дерева	.009	.10
Химическое производство	.126	1.54
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	– .193	– 2.58**
Производство машин и оборудования		
Уровень найма	.000	.59
Моногород	– .123	– 1.85*
В агломерации	– .021	– .25
Регионы		Контролируются
R2 = 0.186		
N = 650		

Примечание: Вид деятельности «Производство машин и оборудования» является референтным. Для упрощения мы объединили его с двумя другими видами деятельности машиностроительного характера — «Производством электрооборудования, электронного и оптического оборудования» и «Производством транспортных средств и оборудования».

* — $p < 0.1$; ** — $p < 0.05$; *** — $p < 0.01$.

Основной результат, приведённый в таблице 12, связан с доминированием двух эффектов — размера предприятия и оплаты труда, зависящей от уровня продаж. Он оказывается весьма устойчивым и не меняется, когда мы контролируем уровень образования имеющейся рабочей силы, оценки сложностей найма, структуру работников по продолжительности специального стажа, показатели наличия исследований и разработок, технологический уровень производства.

Хотя доля переобучающих предприятий, как уже отмечалось, и не является низкой по мировым меркам, реальный охват работников переобучением остаётся очень скромным (см. табл. 13). На это мы также уже указывали по итогам обследования 2005 г., но вывод ещё более верен для обследования 2009 г.²²

Среди переобучавших предприятий более половины (56%) предоставили эту возможность менее чем 5% всего персонала, а ещё около 22% предприятий — 6–10% всех работников. Относительно массовое переобучение (охватывающее более 30% персонала) имело место лишь на 5% переобучавших

²² Например, согласно данным Бергера, Эрла и Сабирьяновой, охват работников обучением в России значительно ниже, чем в США [Berger, Earle, Sabirianova 2001].

предприятий, что составляет менее 3% всех предприятий в нашей выборке. С учетом статистической погрешности выборки этот показатель почти неотличим от 0. Но даже если мы увеличим значение показателя охвата переобучением до 20% персонала и более, то и в этом случае получим лишь 5% переобучавших предприятий в составе нашей полной выборки.

Таблица 13

Доля работников предприятий, прошедших переобучение в 2008 году (% , все предприятия, переобучавшие работников=100%)

Охват обучением на предприятии, % персонала прошедшего переобучение	Доля предприятий среди всех предприятий, переобучавших работников
1–5%	55,8
6–10%	21,6
11–20%	10,9
21–30%	4,2
Более 30%	5,2
N	477

Продолжительность обучения. Ограниченный охват работников сочетается с короткой продолжительностью обучающих программ (табл. 14). На каждом двух предприятиях из трёх заявивших об обучении и (или) переобучении она не превышала двух недель (на 40% — лишь одна неделя!). Около 80% предприятий использовали программы продолжительностью менее одного месяца. Очевидно, что за такое время добиться серьёзного приращения навыков и квалификации затруднительно. Более-менее серьёзная обучающая программа требует не менее месяца интенсивных занятий, но доля предприятий с программами такой длительности, как мы видим, мала.

Таблица 14

Средняя продолжительность обучения с отрывом от производства в 2008 г., в неделях

Число недель	Доля предприятий среди всех предприятий, переобучавших работников
1	37,3
2	23,1
3	6,3
4	12,4
5 и более недель	15,5
N	477

В целом вариация в продолжительности невелика. Средняя продолжительность переподготовки (там, где она реально была) составляла 3,5 недели, но медианное значение, равное 2 неделям, говорит о сильной скошенности распределения и концентрации наблюдений в области низких значений. При этом относительно более длительные формы обучения использовались на предприятиях с оптимальной численностью (3,6 недели). На трудодефицитных предприятиях средняя продолжительность обучения была короче и составляла лишь 3,1 недели, а на трудоизбыточных недотягивала и до трёх недель (2,8 недели).

Приведённые выше цифры продолжительности обучения хорошо согласуются с данными о том, что использовались в основном краткосрочные программы в виде курсов повышения квалификации

продолжительностью менее трёх месяцев (табл. 15). Доля таких программ для управленцев и специалистов превышает 50%, а для квалифицированных рабочих составляет почти 40% среди всех обучавшихся с отрывом от производства. Свыше трети (37%) предприятий вообще не использовали внешние программы переобучения квалифицированных рабочих. При этом существующая инфраструктура техникумов и ПТУ также была крайне слабо задействована для повышения квалификации работников предприятий.

Таблица 15

Формы профессионального обучения и переподготовки, используемые предприятиями, %

	Управленческий персонал	Специалисты	Квалифицированные рабочие
Бизнес-школы	14,5	4,8	–
Вузы, ИПК	34,0	28,1	–
Ссузы, техникумы	3,6	5,5	6,9
ПТУ	–	–	2,9
Краткосрочные курсы (до 3-х месяцев)	51,0	59,5	39,8
Курсы повышения квалификации свыше 3-х месяцев	4,4	4,6	2,1
Стажировка на других предприятиях	6,3	7,1	8,2
Стажировка за границей	5,0	4,6	2,5
Другое	11,1	6,3	12,6
Вообще не направляли	12,8	15,7	36,9

Подведём промежуточный итог: есть ли связь между жалобами на дефицит квалифицированных работников и производственным обучением? Наш анализ её не подтверждает. Но если такая связь отсутствует, естественно предположить, что спрос на квалифицированный труд ограничен.

Хотя каждое второе предприятие заявляет о переподготовке своих работников, реальные масштабы деятельности по обучению остаются незначительными. Обучение отличается не только довольно узким охватом работников, но и весьма короткой продолжительностью. Оно не сопровождается интенсивное обновление персонала (наём новых работников). Либо новые работники приходят, уже обладая нужными для данного производства специальными навыками, либо реальный спрос со стороны предприятий на такие навыки (не приобретаемые неформальным образом на рабочем месте) крайне ограничен, хотя те же предприятия часто утверждают прямо обратное. Даже жалобы на острый дефицит не заставляют их увеличить инвестиции в обучение.

Но почему предприятия столь пассивны в обучении персонала, если это так выгодно и у них есть жалобы на квалификацию своих работников? Ответ на этот вопрос напрямую не следует из проведённых ЦеТИ обследований предприятий. Однако в поисках ответа мы можем опираться на всю сумму выводов из исследований, осуществлённых нами в 2001–2010 годах. По-видимому, одним из наиболее общих барьеров к инвестированию в специфический человеческий капитал промышленности

является за пределами высокая текучесть кадров, создающая риск переманивания (*poaching problem*)²³. Эти инвестиции, как правило, не являются полностью специфическими, хотя считаются таковыми. Полученные знания и навыки обычно могут быть использованы и за пределами данного предприятия. Поскольку расходы на обучение осуществляет работодатель, он должен их затем компенсировать, например, устанавливая заработную плату несколько ниже величины предельного продукта работника. Другие же работодатели, которые не несут подобных затрат, могут предложить более высокую зарплату (на уровне предельного продукта), тем самым «уводя» переобученных работников. В условиях же широко распространённого оппортунистического поведения работников (в форме текучести кадров) никто из работодателей не хочет «раскошелиться» на переобучение.

Риск переманивания усиливается высокой дисперсией зарплат в экономике, в свою очередь происходящей из системных особенностей зарплатообразования в рамках российской модели на рынке труда²⁴. В итоге стимулы к обучению остаются лишь у тех, кто платит самую большую заработную плату на локальном рынке труда и не боится «увода» обученных работников конкурентами. В такой привилегированной ситуации находятся предприятия, занимающие монопольное положение на товарных рынках, и предприятия-монопсонисты на своих локальных рынках труда. Первые могут перекладывать издержки на потребителей, вторые — на своих работников. В российской экономике такое положение занимают многие компании в сфере добычи полезных ископаемых (например, «Норильский никель» является и монополистом, и монопсонистом), а в секторе обрабатывающей промышленности — это металлурги и нефтехимики чаще других.

Правда, есть и альтернативное объяснение пассивности в переобучении. Оно заключается в том, что фактическая деятельность в этой области значительна, но в основном идет без отрыва от производства в полуформальном или неформальном режиме. Именно поэтому она и не схватывается простыми измерителями. Такая опция облегчается высоким средним уровнем формального образования у работников предприятий, доминированием простых технологий, значительный опыт использования которых уже накоплен, и низкой интенсивностью инновационной активности. Понятно, что внедрение новых технологий, использующих современное и более сложное оборудование, вряд ли может поддерживаться неформальной передачей опыта непосредственно на рабочем месте от одного работника другому.

Итак, если фирмы не инвестируют в человеческий капитал, то это ещё не означает, что они не стремятся к его воспроизводству и накоплению, поскольку потенциально могут его приобретать иным способом — через наём новых работников на внешнем рынке труда. То, как это происходит и происходит ли, мы рассмотрим в следующем разделе.

Вакансии и наём: поиск квалификации и навыков

Наём обладателей нужных навыков на внешнем рынке труда теоретически позволяет поддерживать не только количественный оптимум численности персонала, но и его качественную структуру. Потребность в найме новых работников возникает практически у всех предприятий, поскольку даже при оптимальной

²³ Отрицательное влияние текучести кадров на стимулы к инвестированию в обучение работников на предприятии является одним из следствий теории человеческого капитала. Фирма, которая инвестирует в профессиональное обучение, вынуждена затем занижать заработную плату обученным работникам для компенсации своих издержек (платить меньше предельного продукта). Другие фирмы, которые не несли таких затрат, могут легко переманивать обученных работников, предлагая им заработную плату на уровне предельного продукта. Некоторые статистические данные, характеризующие интенсивность движения рабочей силы в российской промышленности, приведены в разделе «Вакансии и наём: поиск квалификации и навыков» данной статьи.

²⁴ См: [Заработная плата в России... 2008: Глава 1].

численности и структуре занятых в целом имеет место регулярный естественный отток, который должен определённым образом возмещаться. Казалось бы, в условиях возрастающего разрыва между растущим предложением квалифицированного труда и стагнирующим спросом на него предприятия должны довольно легко находить нужных им работников. Но эта «лёгкость» зависит не только от физического наличия нужных работников на внешнем рынке труда «здесь и сейчас», но и от уровня предлагаемой предприятием заработной платы (соотношением с уровнем альтернативной зарплаты). Имеют значение и величина суммарных издержек поиска, найма, скрининга и доучивания новичков до нужной кондиции, а также риск оппортунистического поведения со стороны работников²⁵.

Ежегодный уровень оттока (увольнений по всем причинам) на предприятиях промышленности в 2000-е годы составлял в среднем около 34%, и полное замораживание найма быстро привело бы к критической депопуляции персонала²⁶. По-видимому, наём в значительной мере был обусловлен необходимостью частично компенсировать интенсивное выбытие, поскольку показатели притока и оттока сильно закоррелированы. Особую роль наём приобретает также в тех случаях, когда предприятие быстро развивается или реструктуризируется, а потому нуждается в количественном пополнении или в качественном обновлении рабочей силы. В среднем уровень притока (найма) в 2000-е годы колебался около 30%.

Наше обследование 2009 г. показало, что годовой темп оттока на предприятиях, попавших в выборку, в предшествующие годы колебался около 30% (27,8% в 2007 г. и 32,4% в 2008 г.). В 2008 г. среднее значение уровня найма составляло 25,3%, то есть каждый четвёртый работник был нанят в течение последнего года. На каждом втором предприятии уровень найма превышал 20% в год. Поскольку доля работников со стажем менее одного года была около 12% (а каждый третий не проработал и трёх лет), можно сделать вывод о том, что примерно половина всех новичков долго не задерживается и заменяется вновь нанятыми. Другими словами, чтобы получить и удержать одного работника, предприятиям зачастую приходилось нанимать двоих.

Такой значительный по величине оборот рабочей силы — типичный для российской промышленности уже на протяжении многих лет²⁷ — имеет два важных следствия для воспроизводства специфического человеческого капитала. Во-первых, он означает необходимость массового дообучения и переобучения вновь входящих работников, у которых отсутствуют специфические навыки для работы на данном предприятии. Во-вторых, подрывает стимулы к инвестициям в обучение (навыкам) из-за высокого риска потери этих инвестиций вследствие текучести кадров.

Выше было высказано предположение о том, что, по-видимому, компании предпочитают искать и нанимать новых работников, уже обладающих необходимыми знаниями и навыками. В таком случае потребность в их формальном дообучении на предприятии теряет остроту, а недостающие навыки могут быть относительно легко приобретены в ходе неформальных взаимодействий непосредственно на рабочем месте. Это означает, что требования к работникам при найме на внешнем рынке труда должны учитывать эти обстоятельства. Возникают два взаимосвязанных вопроса: (1) с какими проблемами при поиске и найме работников предприятия сталкиваются и (2) каково качество вновь приобретаемой ими рабочей силы? Так, руководители предприятий, обследованные ИЭПП на пике предкризисного роста в 2008 г., главную помеху найму видели в низкой заработной плате, а низкая квалификация не входила в число главных помех [Российский бюллетень конъюнктурных... 2008].

²⁵ Суммарные издержки тем выше, чем выше вариация в качестве образования и жёстче правила найма и увольнения, выше текучесть кадров, уровень МРОТ и его соотношение со средней заработной платой.

²⁶ Согласно Росстату уровень увольнений на обрабатывающих производствах в 2007 и 2008 годах был ещё выше: 37 и 34% соответственно, а уровень найма — 30 и 32% [Социально-экономическое положение России... 2008; Социально-экономическое положение России... 2009].

²⁷ Подробнее см.: [Обзор занятости... 2001].

Конечно, анализируя соответствующие докризисные данные, мы не можем упускать из виду коренную смену общей ситуации на рынке труда в течение кризисного 2008 г. Частично изменилось, по-видимому, и само адаптивное поведение предприятий [Капелюшников 2009; Гимпельсон 2010]. Столкнувшись с драматическим сокращением спроса во второй половине 2008 — начале 2009 г., многие предприятия почти полностью ликвидировали вакансии и заморозили наём новых работников. При этом возможности для поиска хороших специалистов на открытом рынке труда существенно расширились, поскольку уровень резервированной заработной платы снизился, а безработица выросла. В то же время до кризиса (в первой половине 2008 г.) предприятия могли проявлять значительно более высокую активность в сфере поиска и найма.

Степень сложности поиска мы можем оценить с помощью двух взаимосвязанных вопросов: во-первых, мы спрашивали менеджеров о том, сколько времени им в среднем (до наступления кризиса) было необходимо для заполнения вакансии; во-вторых, мы просили дать качественную оценку возникавших при этом трудностей.

Таблица 16

**Примерная продолжительность поиска работников
для заполнения одной вакансии (в неделях, до нынешнего кризиса)**

	Недели	Не приходилось искать работников этой категории
Специалисты с высшим образованием	5,7	28,5
Специалисты со средним специальным образованием	3,6	31,0
Квалифицированные рабочие	5,8	14,5
Неквалифицированные рабочие	2,0	29,5

Данные таблицы 16 не свидетельствуют о том, что наём новых работников требовал от менеджеров предприятий значительных временных затрат и был сопряжён с особыми трудностями. Почти каждое третье предприятие вообще не нанимало специалистов и неквалифицированных рабочих, а каждое седьмое обходилось и без найма новых квалифицированных рабочих. Но и те, которые нанимали, довольно быстро находили нужных им кандидатов. Больше всего времени (5,7–5,8 недель) требовалось для поиска специалистов с высшим образованием и квалифицированных рабочих. Поскольку появление вакансии, как правило, известно заранее, предприятие может начать поиск заблаговременно²⁸. В этом случае период времени, в течение которого рабочее место остаётся вакантным, оказывается существенно короче, чем 1,5 месяца, указанные респондентами.

Показатели продолжительности поиска варьируют по группам предприятий в зависимости от степени их укомплектованности персоналом. Казалось бы, признание дефицита работников тех или иных профессий должно подгонять менеджмент предприятий к ускорению этой процедуры. Однако это не так. Оптимально укомплектованные предприятия имеют наименьшие затраты времени на поиск и наём. Что же касается специалистов и квалифицированных рабочих, то трудонедостаточные предприятия тратят в 1,5–2 раза *больше* времени, чем оптимальноукомплектованные. По-видимому, эти относительные оценки отражают различия в привлекательности, за которыми стоит вариация в экономической эффективности и доступных ресурсах на оплату труда.

²⁸ Данные ВЕЕПС свидетельствуют о том, что средние затраты времени на поиск работников в некоторых странах Центральной Европы и Балтии могут достигать до 8–9 недель. В этом ряду Россия занимает срединное положение.

Качественную оценку сложностей найма дают данные, представленные в таблице 17. Она дополняет и подтверждает количественные показатели, представленные в таблице 16. В крайнем правом столбце приведены средние значения индекса сложности поиска, меняющегося от 1 балла (нет проблем) до 5 баллов (проблемы практически неразрешимы). Доля предприятий, считающих проблемы, возникающие при поиске нужных работников, практически неразрешимыми в разумные сроки, статистически незначима. И хотя доля предприятий, которые это говорят про квалифицированных рабочих, несколько выше (3,7%), она тоже пренебрежимо мала. Позиция «очень большие проблемы» отмечается уже более заметным (со статистической точки зрения) числом предприятий. Так, доля респондентов, отметивших эту позицию применительно к специалистам с высшим образованием, составляет 8,5%, а применительно к квалифицированным рабочим так считает каждый пятый (20,3%). Тем не менее позиции на другом полюсе шкалы сложности поиска гораздо более популярны. Полное отсутствие проблем такого рода либо их эпизодический характер отмечают почти 70% опрошенных менеджеров в отношении специалистов с высшим образованием, почти 80% в отношении специалистов со средним специальным образованием, 51% в отношении квалифицированных рабочих и почти 90% в отношении неквалифицированных рабочих. Отсюда можно заключить, что если и существуют проблемы поиска, то только применительно к квалифицированным рабочим.

Таблица 17

Сложность поиска необходимых работников, %

	Нет проблем	Проблемы иногда возникают, но не часто	Проблемы возникают регулярно, но они разрешимы в разумные сроки	Очень большие проблемы	Проблемы практически неразрешимы в разумные сроки	Средний балл
Специалисты с высшим образованием	33,8	35,5	20,9	8,5	1,4	2,08
Специалисты со средним специальным образованием	42,6	36,2	16,2	4,2	0,8	1,85
Квалифицированные рабочие	21,7	29,7	24,7	20,3	3,7	2,55
Неквалифицированные рабочие	68,9	19,6	8,6	2,3	0,6	1,46

С чем же связаны такие сложности и какие предприятия с большей вероятностью с ними сталкиваются? В таблице 18 отражен анализ факторов, влияющих на индекс сложности поиска для работников каждой из исследуемых профессиональных групп. Мы используем пробит-регрессию для порядковых переменных (*ordered probit*), поскольку наша зависимая переменная (индекс сложности) принимает упорядоченные значения от 1 до 5 (максимальный уровень сложности). В качестве независимых в правую часть уравнения включены основные структурные характеристики предприятий, логарифм зарплаты и уровень увольнений в 2008 г., а также контролируются тип поселения и регион расположения предприятий.

Прежде всего отметим, что сложность поиска всех специалистов и квалифицированных рабочих возрастает с размером предприятия, поскольку при этом увеличиваются абсолютные масштабы оборота рабочей силы. Более высокая заработная плата, наоборот, облегчает поиск квалифицированных и неквалифицированных рабочих, а также работников со средним специальным образованием. Соискателей работы обычно более всего привлекает размер компенсации, а потому с его увеличением находить нужных работников становится легче²⁹. Однако эффект зарплаты оказывается довольно слабым; возможно, он косвенно схватывается эффектом оттока. Поскольку интенсификация оттока кадров требует более активного поиска замены, постольку может ассоциироваться с дополнительными сложностями. Это подтверждается во всех четырёх протестированных спецификациях (соответствующие коэффициенты статистически значимы не менее чем на уровне 95%). Не влияют на индекс поиска ни в одной из спецификаций такие переменные, как возраст предприятия, участие государства или иностранцев в собственности. Предприятия, расположенные в агломерациях, легче решают проблемы, возникающие при поиске квалифицированных рабочих. Отраслевая принадлежность влияет на сложности поиска. По сравнению с машиностроением, принятым за базовую группу, предприятия пищевой промышленности и металлургии имеют меньше проблем.

Таблица 18

Ordered probit: коэффициенты регрессии для индексов сложности поиска

Переменные	Индекс сложности поиска специалистов с высшим образованием		Индекс сложности поиска специалистов со средним специальным образованием		Индекс сложности поиска квалифицированных рабочих		Индекс сложности поиска неквалифицированных рабочих	
	β	t	β	t	β	t	β	t
Лог численность	.091	2.11**	.131	2.62***	.105	2.27**	.026	.50
Лог зарплаты	-.225	-1.42	-.278	-1.88*	-.179	-1.37	-.183	-1.25
Основано после 1992 г.	-.091	-.79	-.095	-.76	-.118	-1.21	.008	-.05
Уровень увольнений	.148	2.37**	.169	3.11***	.129	2.51**	.131	2.16**
Государственная собственность	.082	.39	.186	.86	.236	1.39	-.123	-.50
Есть иностранный собственник	-.065	-.38	-.044	-.28	.079	.42	.074	.42
Экспортёр	-.219	-1.67*	-.103	-.67	.019	.14	-.365	-2.83**
Производство пищевых продуктов	-.374	-2.09**	-.307	-2.00**	-.422	-2.74***	.015	.08
Текстильное и швейное производство	-.274	-1.10	-.105	-.51	.013	.09	.358	1.69

²⁹ С другой стороны, предприятия, предлагающие более высокую заработную плату, могут предъявлять и более высокие требования к рабочей силе.

Продолжение таблицы 18

Переменные	Индекс сложности поиска специалистов с высшим образованием		Индекс сложности поиска специалистов со средним специальным образованием		Индекс сложности поиска квалифицированных рабочих		Индекс сложности поиска неквалифицированных рабочих	
	β	t	β	t	β	t	β	t
Обработка древесины и производство изделий из дерева	-.027	-.12	-.103	-.45	.029	-.14	-.544	-1.95*
Химическое производство	.070	.51	.103	.64	-.089	-.44	.196	1.41
Металлургическое производство	-.422	-2.32**	-.489	-3.00***	-.323	-3.26***	-.407	-2.19*
Моногород	.017	.10	.031	-.30	-.000	-.00	-.003	-.02
В агломерации	-.206	-1.21	-.031	-.17	-.409	-1.91*	-.297	-1.69
Регионы	Да		Да		Да		Да	
N	642		642		642		642	

Примечание: Вид деятельности «Производство машин и оборудования» является референтным. Для упрощения мы объединили его с двумя другими видами деятельности машиностроительного характера — «Производством электрооборудования, электронного и оптического оборудования» и «Производством транспортных средств и оборудования».

Остановимся подробнее на проблеме поиска квалифицированных рабочих, ведь именно с комплектованием этой группы на предприятиях чаще всего возникали основные сложности, если верить опрошенным менеджерам.

Коэффициент при логарифме зарплаты в уравнении регрессии имеет ожидаемый знак, но статистически незначим. Его незначимость кажется контринтуитивной, поскольку более высокий уровень вознаграждения должен бы привлекать соискателей работы, облегчая работодателям поиск.

Одно из возможных объяснений связано с особенностями предложения такого труда. Оно ограничено и малоэластично, поскольку молодые поколения либо уже имеют преимущественно третичное образование, либо твёрдо ориентированы на его приобретение. Рабочие профессии промышленности полностью растеряли престижность и теперь кажутся уделом неудачников. Кроме того, на предложение такого труда влияют и альтернативные возможности для работы в других секторах, которые зачастую лучше оплачиваются. Второе объяснение связано со спросом на труд. С ростом заработной платы — даже если предложение труда увеличивается — значительно возрастают требования работодателей к потенциальным работникам, а соответственно и издержки на их скрининг при найме, а затем — на дообучение. Это, в конечном счете, сдерживает спрос на труд и тормозит наём. Эти два обстоятельства (на стороне предложения труда и на стороне спроса) своими эффектами могут компенсировать друг друга, в итоге не меняя результирующих оценок уровня сложности поиска и найма.

Итак, эмпирические данные говорят о том, что промышленные предприятия находят нужных работников относительно легко, но удержать их оказывается намного труднее. За этими трудностями стоит значительная экономическая неоднородность предприятий и, как следствие, неспособность многих из них вести ценовую конкуренцию на рынке труда, то есть факторы на стороне спроса.

Молодые специалисты: ждут ли их на российских заводах и фабриках?

Вопрос, вынесенный в название данного раздела, представляет особый интерес по нескольким причинам.

Во-первых, как мы уже отмечали, система профессионального образования в целом продолжала наращивать выпуск специалистов. И то, какую работу по окончании учебных заведений получают молодые выпускники и каким образом они её находят, характеризует эффективность системы профессионального образования, в том числе её настроенность на потребности рынка труда. Это взгляд со стороны предложения труда.

Во-вторых, работодатели в последние годы постоянно говорят о постарении занятой у них рабочей силы, дефиците кадров, невозможности привлечь молодёжь на предприятия промышленности, низком качестве подготовки новых выпускников. Но есть ли у самой промышленности спрос на молодых работников, только что получивших образование и потому обладающих более современными знаниями, чем поколения пенсионного возраста? Насколько активно предприятия нанимают молодых людей? Если они этого не делают, то почему? Это взгляд на проблему со стороны спроса на труд. В целом же активность предприятий в поиске и найме молодых специалистов является интегральным ответом на вопрос о том, нужны ли им квалифицированные работники не только сегодня, но и в перспективе.

И наконец в-третьих, мы можем анализировать эту проблему со стороны институтов, которые опосредуют (либо облегчают, либо усложняют) взаимодействие системы образования и работодателей на рынке труда. Завышенная минимальная заработная плата и избыточно жёсткое законодательство, защищающее рабочие места, потенциально подавляют спрос на труд, и, как хорошо известно, этот эффект в первую очередь сказывается на молодых людях.

В данной работе мы не ставим задачу дать исчерпывающие ответы на все эти вопросы, но некоторую ясность постараемся внести.

Нанимают ли предприятия молодых специалистов? Естественно предположить, что предприятия, заявляющие о дефиците квалифицированных работников, будут более активны в найме молодёжи, недавно закончившей учебные заведения. Молодые люди не только обладают свежими знаниями, но и легче обучаются новым технологиям. Конечно, спрос на труд реализуется через наём только при условии, что отсутствуют специфические барьеры, противодействующие такому найму.

В таблице 19, построенной на данных обследования 2003 г., приведены некоторые показатели интенсивности найма выпускников промышленными предприятиями в течение сентября 2002 — июня 2003 г. Почти два из трёх обследованных предприятий в течение 10 месяцев приняли на работу хотя бы одного выпускника предыдущего года, но каждое третье вообще не нанимало молодых специалистов. Положительная статистическая связь между декларацией дефицита квалифицированного труда и показателями найма выпускников существует, но она слаба и полностью исчезает при включении дополнительных контрольных переменных. Это говорит о том, что между словесными декларациями и реальным поведением может лежать значительная дистанция.

Таблица 19

**Некоторые обобщающие показатели найма предприятиями выпускников
в течение сентября 2002 — июня 2003 годов**

	Профессионально- технические училища	Средние специальные учебные заведения	Высшие учебные заведения
Доля предприятий, нанимавших молодых рабочих или специалистов, %	62	59	65
Среднее число принятых в расчете на одно предприятие в выборке, человек	8	5,3	4,4
Среднее число принятых в расчете на 1 предприятие, принимавшее выпускников, человек	13	8,8	6,9
Доля предприятий, нанявших 5 и менее выпускников, среди нанимавших предприятий, %	50	65	71
Доля предприятий, нанимавших выпускников ПТУ, среди предприятий, заявивших о дефиците квалифицированных рабочих, %	66	—	—
Доля предприятий, нанимавших молодых специалистов, среди предприятий, заявивших о дефиците специалистов, %	—	66	75
Доля принятых выпускников в общей численности занятых, %	0,8	0,5	0,4

Каждое третье предприятие, заявлявшее о дефиците квалифицированных работников, в обследуемый период не приняло на работу ни одного выпускника профессионально-технических и средних специальных учебных заведений, а каждое из четырёх нуждающихся (по мнению опрошенных менеджеров) в специалистах не приняло на работу ни одного выпускника высших учебных заведений. Более того, подавляющее большинство предприятий, нанимавших молодёжь, приняли на работу не более пяти человек в соответствующей профессиональной группе. Так поступили 50% предприятий — работодателей выпускников профессиональных училищ, 65% предприятий — работодателей выпускников средних специальных учебных заведений и 71% работодателей для выпускников вузов. В целом по выборке обследования выпускники составляли лишь незначительную долю вновь принятых на работу. Если средний показатель найма составлял 14,9% за полугодие (или 29,8% за год), то суммарный (для выпускников всех видов учебных заведений) показатель найма выпускников равнялся лишь 1,7%. Другими словами, выпускники учебных заведений составляли немногим более 10% от всех вновь принимаемых на работу.

Обследование 2009 г. даёт близкие оценки (см. правый столбец табл. 20). Почти 39% обследованных предприятий в 2008 г. не приняли на работу ни одного молодого специалиста с экономической или

управленческой специальностью, 29% — ни одного молодого инженера или техника, 24% — ни одного выпускника с рабочей специальностью.

Из вышеприведённых данных следует, что массовый наём выпускников реально осуществлялся лишь небольшой частью всех промышленных предприятий. Возможно, они принимали молодёжь годом ранее или планировали это сделать через год, но в любом случае темп обновления персонала молодыми специалистами, по-видимому, невысок. Поскольку общие показатели найма при этом были и остаются достаточно высокими, то возникает вопрос о том, не является ли минимизация найма молодых специалистов свидетельством того, что спрос предприятий на квалифицированный труд крайне ограничен?

Какие предприятия и кого нанимают? Анализируя данные обследования 2003 г., мы оценивали логит-регрессии найма выпускников различных типов учебных заведений (имел он место или нет) в зависимости от ряда структурных и экономических характеристик предприятий³⁰. Какие главные выводы можно сделать на основании полученных оценок?

Во-первых, статистическая связь между декларируемой потребностью в рабочих и специалистах, с одной стороны, и реальным наймом выпускников ПТУ или техникумов — с другой, *отсутствует*. Такая зависимость проявлялась лишь в случае с выпускниками вузов. При этом общая интенсивность найма (во всех возрастах в целом) новых работников, как уже отмечалось, остается высокой. Во-вторых, уровень заработной платы не связан с интенсивностью найма, а финансовое положение имело значение лишь в одном случае, да и то с относительно небольшим уровнем значимости. В-третьих, ни обновление технологии, ни обновление продукции не вызывали интенсификацию найма. Наоборот, они снижали вероятность найма молодых специалистов, о чём говорят отрицательные коэффициенты перед соответствующими переменными. Казалось бы, модернизация производства должна стимулировать приток «свежей крови», нового человеческого капитала, но этого не происходило. В-четвёртых, во всех случаях, как говорится, размер имеет значение. Вероятность найма выше на самых крупных предприятиях (с численностью свыше 500 человек), что очевидно отражает масштаб потоков. Форма собственности, как правило, несущественна за исключением того, что государственные предприятия статистически реже (по сравнению с частными или приватизированными) нанимали на работу выпускников профессиональных училищ.

Замена бинарной переменной (Нанимали? Да/Нет) в левой части уравнения на интервальную переменную уровня найма (количество наймов в расчёте на среднесписочную численность) и оценка регрессионного уравнения с помощью МНК даёт практически те же результаты. Сам факт декларирования дефицита никак не проявляется в более активных действиях по рекрутированию выпускников, то есть слова не превращаются в дела. Уровень найма выпускников ПТУ отрицательно зависит от уровня заработной платы на предприятии (с её ростом наём сокращается!) и от возраста предприятия (созданные до 1970 г. или в 1991–1998 годах нанимают меньше). Уровень найма выпускников средних специальных учебных заведений отрицательно зависит от возраста предприятия: их активнее принимали на работу лишь самые молодые предприятия (созданные после 1998 г.). Уровень найма выпускников высших учебных заведений выше на частных и государственных предприятиях, а на приватизированных, наоборот, он был несколько ниже.

Мы вынуждены вновь констатировать наличие разрыва между декларацией спроса на труд и реальными действиями по трудоустройству молодых выпускников учебных заведений. Возможно, конечно, и то, что сами выпускники не хотят идти на промышленные предприятия, находя условия занятости здесь недостаточно привлекательными и имея относительно лучшие альтернативные возможности в других

³⁰ Соответствующую таблицу см.: [Гимпельсон 2004а: 33].

секторах экономики. Межсекторное сопоставление заработных плат, представленное в начале статьи (см. рис. 5), даёт аргумент в пользу подобной гипотезы. Выше мы уже говорили, что резервируемая заработная плата выпускников может быть заметно выше, чем та, что предлагают низкоэффективные предприятия. Но и в этих случаях предприятия, предлагающие более высокую зарплату, должны относительно активнее притягивать к себе выпускников. Коэффициент перед показателем логарифма зарплаты остается незначимым, свидетельствуя о том, что такое объяснение является в лучшем случае второстепенным.

Возникает вопрос: что же мешает предприятиям, нуждающимся в квалифицированных работниках, быть более активными работодателями для молодых специалистов — выпускников профессиональных учебных заведений разного уровня?

Оценка качества подготовки специалистов и рабочих. Низкое качество подготовки, как и высокие издержки, связанные с определением такого качества, способны существенно дестимулировать наём. В условиях неопределённости, связанной с измерением потенциальной производительности, работодатели могут предлагать вновь нанимаемым заниженную входную заработную плату и временный трудовой контракт. Если по каким-то причинам³¹ такие условия оказываются невозможными, то работодатели замораживают приём на работу новичков либо резко вздувают требования к ним. В обоих случаях жалобы на качество подготовки оказываются вполне легитимными.

Качество подготовки специалистов в России никогда не было одинаково ровным, а с увеличением масштаба охвата молодёжи профессиональным образованием в 1990–2000-е годы такое неравенство, по-видимому, могло ещё больше возрасти. Если диплом об образовании является единым для всех (стандартным) и при этом не выполняет сигнальную функцию дифференциации выпускников по качеству полученного ими образования, то издержки на поиск хороших специалистов (среди общей массы выпускников учебных заведений) существенно возрастают. В этом случае менее эффективные предприятия, не имеющие ресурсов для глубокого и продолжительного скрининга кандидатов и предлагающие относительно низкую зарплату, будут собирать относительно худших кандидатов (ситуация негативного отбора). Понятно, что в этом случае, если нет особой необходимости, рационально воздерживаться от найма молодых специалистов.

Но и очень качественные молодые специалисты, как правило, требуют определённого дообучения на рабочем месте, поскольку система профессионального образования в любом случае не может вооружить их в нужном объёме специфическими навыками или знаниями. Этот факт сам по себе не является негативной оценкой качества таких специалистов. Под качеством скорее следует понимать дальнейшую обучаемость работников специфическим требованиям и технологиям, используемым предприятием-работодателем. Если предприятие по тем или иным причинам (отсутствие стимулов к обучению из-за высокой текучести, отсутствие средств или инфраструктуры для обучения) отказывается от дообучения вновь нанятых специалистов, то оно может завышать профессиональные требования ко вновь нанимаемым работникам, считая, что соответствующие расходы были (или должны быть) сделаны до этого. В этом случае организация сталкивается с трудностями при поиске нужных и хорошо подготовленных и, экономя на дообучении, должна дополнительно «раскошелиться» на поиск и последующий скрининг. Это также может дестимулировать наём.

Полученные в ходе обследования 2009 г. оценки масштаба найма и качества подготовки молодых специалистов представлены в таблице 20. Они не подтверждают популярное мнение о том, что

³¹ Например, завышение резервированной зарплаты выпускников и законодательный запрет на временные контракты или приём на работу молодых специалистов с испытательным сроком. И то и другое случается на российском рынке труда. Трудовой Кодекс РФ запрещает нанимать на работу выпускников на условиях трудового договора с испытательным сроком. Это ограничивает наём выпускников без опыта работы, поскольку их производительность неизвестна.

работодатели единодушно считают уровень подготовки молодых специалистов безнадежно низким. Лишь 2–3% респондентов отметили, что качество подготовки сегодня совсем не соответствует требованиям, тогда как 36–42% считают, что качество их вполне удовлетворяет. Как показывает дополнительный анализ, вероятность найма молодых специалистов (и управленцев-экономистов, и инженеров-технологов, и квалифицированных рабочих) возрастала с размером предприятия и практически не зависела ни от степени укомплектованности персоналом, ни от уровня средней заработной платы, ни от большинства структурных характеристик предприятия. Исключением являлись предприятия с иностранным участием и созданные после 1992 г., которые были несколько активнее в найме молодых специалистов. Возможно, иностранные работодатели проявляют большее внимание при скрининге соискателей работы. Также не исключено, что они в целом придерживаются лучшего мнения о качестве подготовки молодых специалистов (например, из-за селективности притока), либо более склонны инвестировать в их дальнейшую профессиональную подготовку. Отметим также, что контроль показателей оттока рабочей силы или итогового снижения занятости не влияет на общий вывод.

Таблица 20

Удовлетворенность предприятий качеством подготовки молодых специалистов, обследование 2009 г.

Специальности	Качество подготовки			Вообще не принимали молодых специалистов
	Вполне соответствовало	Не вполне соответствовало	Совсем не соответствовало	
Экономические и управленческие	35,2	21,7	2,4	38,8
Инженерно-технологические	40,8	24,4	3,0	29,2
Рабочие	40,1	29,5	4,1	23,7

Итак, распространённое нежелание нанимать молодых специалистов в целом объяснимо как на стороне спроса, так и на стороне предложения. Во-первых, скрининг деловых и профессиональных качеств сотрудников, впервые поступающих на работу, требует значительных затрат. Эти издержки могут быть компенсированы занижением входной заработной платы, но в этом случае снижается заинтересованность молодых людей в такой работе по сравнению с альтернативными секторами, где потенциальное вознаграждение выше. Во-вторых, под влиянием альтернативных возможностей в других секторах формируются высокие резервируемые требования молодёжи. В-третьих, и без дополнительных молодых специалистов подавляющее большинство предприятий имеют либо оптимальную, либо избыточную занятость. В-четвёртых, в случае найма молодых специалистов возникает необходимость их доучивания, что связано с дополнительными затратами на обучение и, как следствие, высоким риском потерь. В-пятых, нормы Трудового кодекса не слишком благоприятствуют найму работников, информация о производительности которых отсутствует или неполна.

В заключение этого раздела также отметим, что если всё же молодые специалисты нанимаются на работу, но не имеют возможности получения адекватной дополнительной подготовки, увеличивающей их человеческий капитал, они теряют шансы на профессиональное развитие и продвижение. Тем самым они стимулируются к смене работы, а частая смена отрицательно влияет на приобретение специфических навыков, важных для производительного и хорошо оплачиваемого труда.

Заключение

Как бы мы ни смотрели на эту проблему — на макро- или на микроуровне, — нашему взору открывается неоднозначная картина.

На макроуровне агрегированное предложение квалифицированного труда для промышленности, если судить по уровню профессионального образования рабочей силы, постоянно растёт, а спрос на такой труд монотонно сокращается, отчасти следуя за снижением численности занятых в секторах, являющихся основными потребителями таких работников, отчасти из-за сохраняющейся экономической неоднородности предприятий.

На этом фоне своя драма разворачивается на микроуровне. Здесь предприятия постоянно и всё громче жалуются на нехватку квалифицированных работников, быстро теряя при этом рабочие места и почти ничего не делая для привлечения таких специалистов со стороны или же для повышения квалификации имеющихся. С одной стороны, они не видят имеющегося на рынке предложения труда; с другой — не пытаются под него адаптировать спрос.

Возникает серия вопросов о том, как в российской экономике взаимодействуют предложение труда и спрос на него. Почему они плохо подстраиваются друг под друга? Почему предложение продолжает расти, игнорируя ситуацию на стороне спроса? Почему спрос на труд не активизируется в качестве реакции на растущее предложение квалифицированных работников? Это очевидные вопросы, на которые, однако, нелегко дать столь же очевидные ответы.

По-видимому, есть не одно объяснение, а целая серия соображений, которые, лишь взятые вместе, могут пролить определённый свет.

Начнём с ответов, имеющих более общий характер, а затем перейдём к более частным.

Динамика предложения квалифицированного труда (измеряемого наличием профессионального образования) в целом весьма инерционна и в значительной мере определяется долговременными (а не конъюнктурными) обстоятельствами, зачастую лежащими вне рынка труда. К таким, например, относится превращение третичного образования в общепринятую в нашем обществе социальную норму и в самостоятельное потребительское благо. Ценность образования не определяется лишь дополнительным материальным доходом, который оно потенциально может принести. В семье, где есть хотя бы один родитель с третичным образованием, велика вероятность того, что и дети будут стремиться к получению как минимум такого же образования. Индивид, принимая решение о высшем образовании, учитывает потенциальные выгоды от него в течение всей трудовой жизни, а не только в краткосрочном периоде.

В то же время спрос предприятий на квалифицированный труд более конъюнктурен и краткосрочен. Он зависит не только от спроса на продукцию в данный момент и в ближайшей перспективе, поскольку произведен от него, но и связан с действующими институциональными условиями на рынке товаров (условия конкуренции) и на рынке труда. На него влияют совокупные издержки найма (включающие издержки поиска, скрининга, собственно найма, тренинга, увольнения, величину стартовой заработной платы и т. п.), которые могут дополнительно подавлять спрос на труд. Кроме того, поскольку образование, с одной стороны, и тренинг (и опыт) — с другой, взаимозаменяемы, то при высоких издержках найма спрос на новых работников способен замещаться использованием имеющихся.

В итоге предложение и спрос могут в течение довольно продолжительного времени меняться разнонаправленно, двигаясь в противоположных направлениях. Но если предложение растёт, а

спрос падает, то в равновесии заработная плата должна снижаться. Если же она по тем или иным причинам увеличивается (например, под воздействием давления со стороны альтернативных секторов или государственной политики минимальной зарплаты), то это чревато вытеснением работников из экономики (или из промышленности, если наш анализ ограничен лишь одним сектором). Именно такое сжатие занятости в российской промышленности мы и наблюдаем. Относительное снижение заработной платы в обрабатывающих производствах (по сравнению с другими секторами экономики) сопровождается ещё и ухудшением качества рабочей силы.

Теперь спустимся на уровень промышленного предприятия. Менеджеры предприятий всё чаще жалуются на дефицит квалифицированного труда, несмотря на избыток имеющихся работников, устойчивое нежелание переобучать старых и ограниченные возможности нанять новых. Не является ли такая позиция, противоречащая всем тенденциям на макроуровне, неким шизофреническим видением?

Оставаясь внутри собственно промышленности, эти противоречия трудно объяснить. Но они получают объяснение, если выйти за узкосекторальные рамки и вписать эту «загадочную» картину в более общий контекст российского рынка труда. В этом случае мы можем привести несколько общих и взаимодополняющих объяснений.

Система профессионального образования в России давно не работает исключительно на обрабатывающую промышленность, под которую она во многом изначально и создавалась. Она всё больше ориентируется (если вообще имеет какие-либо приоритеты и маяки) на быстрорастущий сектор услуг в целом, который в последние десятилетия стал главным работодателем. Отдача на образование в 1990-е годы увеличивалась не столько в результате изменения относительного спроса в результате технологического перевооружения производства (*skill-biased technological change*), как в США, сколько из-за естественной декомпрессии зарплат после долгого искусственного сжатия в плановой экономике. Рост отдачи стимулировал спрос на профессиональное (третичное) образование и, как следствие, подгонял безудержную экспансию последнего. Рост предложения сопровождался снижением издержек для обучающихся (развитие различных форм дешёвого и низкокачественного образования, вечерне-заочного, филиального и т. п.), что во многом решало проблему бюджетных (и кредитных) ограничений для студентов.

Спрос обрабатывающей промышленности на труд перестал определять спрос экономики по численности или по уровню оплаты. Более того, глубоко «провалившись» по зарплате по отношению к другим секторам, промышленность потеряла доступ к «сливкам» квалифицированного труда. Доступный же по цене профессиональный «отстой» ей самой не очень-то и нужен. «Слипки» же достаются секторам с более высокой относительной заработной платой, включающим организации финансового сектора и государственного управления, предприятия добывающей промышленности, энергетики, транспорта и связи. Они задают ориентиры оплаты труда для всех, тогда как «полуживые» обрабатывающие предприятия, будучи не в состоянии с ними конкурировать, вынуждены умерять свои квалификационные претензии.

Однако обрабатывающий сектор не только утратил зарплатные позиции в пользу других, но и сам сильно расслоился. Неэффективные механизмы расчистки рынка от банкротов позволяют поддерживать такую неоднородность. Ей способствовало и укрепление российской модели рынка труда, суть которой в имплицитном отказе от количественной адаптации в пользу ценовой. Привязав зарплату работников к коллективным результатам своей деятельности, предприятия застраховали себя от необходимости быстро сокращать численность. Однако в итоге они также вздули неравенство по зарплате и ещё более усилили текучесть кадров.

Текучесть кадров, дополнительно провоцируемая множественностью альтернативных зарплат на каждом локальном рынке труда, создала отрицательные стимулы для инвестиций в профессиональное обучение на рабочем месте, которое стоит дорого, а риски оппортунистического поведения со стороны работников велики. Но если специальные навыки и общие знания являются хотя бы частичными субститутами, то это стимулирует спрос на обладателей общего образования, оплачиваемого не работодателем, а государством или домохозяйствами.

Работодатели громко жалуются на дефицит квалифицированных работников, но сами не готовы ни переобучать уже имеющихся, ни нанимать молодых специалистов. Ориентируясь на оценки предприятиями их потребности в определённых специальностях и профессиях, громко и часто озвучиваемые в средствах массовой информации или в чиновничьих кабинетах, вузы, техникумы и ПТУ готовят квалифицированных работников, которые потом сталкиваются с труднопреодолимыми проблемами при получении работы по специальности. Конечно, это происходит не только из-за ошибок системы образования (они, безусловно, имеются), но и из-за совокупности прочих макроэкономических и институциональных факторов, ограничивающих спрос на труд. Среди таких факторов и сырьевая ориентация нашей экономики, и конкуренция с импортом, проигранная нашей промышленностью, и в целом крайне неблагоприятная институциональная среда. Действующие в российской экономике институты (включая институты рынка труда), ограничивая временной горизонт планирования и принятия решений, дестимулируя производство и ориентируя экономических агентов на поиск быстрой ренты, не поощряют ни накопление, ни эффективное использование квалификации и навыков. Что бы ни говорили чиновники и отдельные работодатели, похоже, в заданных сегодня институциональных условиях нашей промышленности в целом не очень-то и нужны квалифицированные работники. Это и есть наш эмпирический ответ на вынесенный в название статьи полуриторический вопрос.

Литература

- Беккер Г. 2003. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки. В кн.: Беккер Г. *Человеческое поведение. Экономический подход*. М.: ИД ГУ ВШЭ; 50–88.
- Гимпельсон В. 2004а. *Дефицит квалификации и навыков на рынке труда: недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей?* Препринт WP3/2004/01. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Гимпельсон В. 2004б. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда: недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей? *Вопросы экономики*. 3: 76–93.
- Гимпельсон В. 2010. *Предприятия обрабатывающей промышленности на рынке труда: индикаторы приспособления*. Препринт WP3/2010/01. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Гимпельсон В., Капелюшников Р., Лукьянова А. 2007. *Спрос на труд и квалификацию в промышленности: между дефицитом и избытком*. Препринт WP3/2007/03. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Карабчук Т. С., Рыжикова З. А., Биляк Т. А. 2009. Выбор профессии: чему учились и где пригодились? *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 13 (2): 172–217.
- Заработная плата в России: эволюция и дифференциация*. 2008. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Капелюшников Р. 2008. *Записка об отечественном человеческом капитале*. Препринт WP3/2008/01. М.: ИД ГУ ВШЭ.

- Капелюшников Р. 2009. *Конец российской модели рынка труда?* М.: Фонд «Либеральная миссия».
- Лазарева О. В., Денисова И. А., Цухло С. В. 2006. *Наём или переобучение: опыт российских предприятий*. Препринт WP3/2006/11. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Мироненко О. Н. 2009. *Влияние законодательства о защите занятости на кадровую политику предприятий*. Препринт WP15/2009/07. Серия WP15. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Мониторинг экономики образования. 2007. *Информационный бюллетень*. 8 (31).
- Обзор занятости в России. 1991–2000 гг.* 2001. М.: БЭА, ТЕИС.
- Полетаев А., Савельева И. 2002. Спрос и предложение услуг в сфере среднего и высшего профессионального образования в России. *Обзор экономики России*. 2 (34): 79–118.
- Российский бюллетень конъюнктурных опросов. Промышленность*. 195 опрос — Август 2008. ИЭПП. http://www.iet.ru/files/text/industrial_survey/195-int.pdf
- Социально-экономическое положение России*. Статистический сборник. 2008. М.: Росстат. 1.
- Социально-экономическое положение России*. Статистический сборник. 2009. М.: Росстат. 1.
- Труд и занятость в России — 2007*. Статистический сборник. 2008. М.: Росстат.
- Труд и занятость в России — 2009*. Статистический сборник. 2010. М.: Росстат.
- Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000–2007. 2008. М.: Дело; Глава 19.
- Addison J., Teixeira P. 2001. *The Economics of Employment Protection*. IZA Discussion Paper. 381. October.
- Almeida R., Aterido R. 2010. *The Investment in Job Training: Why Are SMEs Lagging So Much Behind?* IZA Discussion Paper. 4981.
- Bartel A. P., Sicherman N. 1998. Technological Change and the Skill Acquisition of Young Workers. *Journal of Labor Economics*. 16 (4). October: 718–755.
- Bassanini A., Booth A., Brunello G., De Paola M., Leuven E. 2005. *Workplace Training in Europe*. IZA Discussion Paper. 1640. June.
- Berger M. S., Earle J. S., Sabirianova K. Z. 2001. Worker Training in a Restructuring Economy. *Research in Labor Economics*. 20: 159–190.
- Frazis H., Loewenstein M. A. 2005. Reexamining the Returns to Training: Functional Form, Magnitude, and Interpretation. *The Journal of Human Resources*. 40 (2). Spring: 453–476.
- Gimpelson V., Kapelyushnikov R., Lukyanova A. 2010 (Forthcoming). Employment Protection Legislation in Russia: Regional Enforcement and Labor Market Outcomes. *Comparative Economic Studies*. 3.
- Green F., Machin S., Wilkinson D. 1998. The Meaning and Determinants of Skills Shortages. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 60 (2): 165–187.

- Lazear E. 1990. Job Security and Employment. *Quarterly Journal of Economics*. 105: 699–726.
- Leuven E. 2007. Returns to Training. In: Hartog J., Maassen van den Brink H. (eds.) *Human Capital. Advances in Theory and Evidence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lynch L., Black S. 1998. Beyond the Incidence of Employer-Provided Training. *Industrial and Labor Relations Review*. 52 (1). October: 64–81.
- Rutkovsky J., Scarpetta S. 2005. *Enhancing Job Opportunities. Eastern Europe and Former Soviet Union*. The World Bank.
- Sabirianova-Peter K. 2002. The Great Human Capital Reallocation: A Study of Occupational Mobility in Transitional Russia. *Journal of Comparative Economics*. 30 (1): 191–217.
- Tan H., Savchenko Ye., Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Lukianova A. 2007. *Skills Shortages and Training at Russian Enterprises*. WP3/2007/04. M.: SU HSE.
- Thelen K. 2004. *How Institutions Evolve? The Political Economy of Skill Formation in Germany, UK, Britain, the United States and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Б. Ведреш, Д. Старк

Структурные складки: продуктивный разрыв в пересекающихся группах*



ВЕДРЕШ Балаш (Vedres, Balas) — профессор факультета социологии и социальной антропологии, директор Центра по изучению сетей (Centre for Network Science) Центрального европейского университета (Будапешт, Венгрия).

Email: vedresb@ceu.hu



СТАРК Дэвид (Stark, David) — профессор социологии и международных отношений, декан факультета социологии (Нью-Йорк, США).

Email: dcs36@columbia.edu

Предпринимательские группы¹ сталкиваются с двойным вызовом — распознаванием и воплощением новых идей. Мы утверждаем, что суть предпринимательства состоит не столько в заимствовании идей, сколько в производстве нового знания посредством рекомбинации ресурсов. В отличие от теории посредничества и закрытия (brokerage-plus-closure perspective), мы рассматриваем пересечение структур сплочённых групп. Анализируя сетевые процессы межгрупповой сплочённости (intercohesion), мы обнаружили особую сетевую топологию: структурную складку (structural fold). Акторы в такой структурной складке представляют собой множественных инсайдеров, усиливающих свободу доступа к разнообразным ресурсам. В нашей базе данных зафиксированы связи между персоналом 1696 крупнейших венгерских предприятий с 1987 г. по 2001 г. Во-первых, мы проверили, способствует ли наличие структурных складок улучшению экономической результативности групп. Во-вторых, поскольку предпринимательство — это процесс продуктивного разрыва (generative disruption), мы протестировали влияние структурных складок на нестабильность групп. В-третьих, от динамических методов анализа мы перешли к историческому сетевому анализу (historical network analysis) и показали, что согласованность является свойством переплетённых генеалогий сплочённости (interwoven lineages of cohesion), построенных посредством повторяющихся разъединений и воссоединений.

Ключевые слова: исторический сетевой анализ; предпринимательство; межгрупповая сплочённость; экономическая результативность.

¹ Исследование осуществлено при поддержке гранта Национального научного фонда № 0616802 (National Science Foundation). Статьи на основе нашего обширного проекта по историческому сетевому анализу написаны разными авторами. Мы благодарны Питеру Берману (Peter Bearman), Ласло Брусту (Laszlo Bruzst), Моник Жирар (Monique Girard), Дэвиду Лазеру (David Lazer), Дэвиду И. Левайну (David I. Levine), Анне Мишель (Anna Mitschele), Гвидо Мёллерингу (Guido Moellering), Джону Паджетту (John Padgett), Роджеру Шунману (Roger Schoenman), Томашу Вичеку (Tamás Vicsek) и Дугласу Р. Уайту (Douglas R. White) за их комментарии, замечания и предложения. Мы признательны Институту перспективных исследований (Institute of Advanced Study), Университету Дерхама в Великобритании (University of Durham) и Институту изучения обществ Макса Планка в Кельне (Max Planck Institute for the Study of Societies), где Дэвид Старк находился в качестве приглашённого исследователя во время подготовки рукописи. Адрес для корреспонденции с Балашем Ведрешем: Central European University, Zrinyi ulitsa 14, 1051, Budapest, Hungary. Email: vedres@ceu.hu или dcs36@columbia.edu.

* *Источник:* Vedres B., Stark D. 2010. Structural Folds: Generative Disruption in Overlapping Groups. *American Journal of Sociology*. 115 (4): 1150–1190. Перевод с англ. А. А. Куракина. Науч. ред. — В. В. Радаев. Переводчик выражает отдельную благодарность Г. Юдину за ценные замечания и комментарии.

В ходе своей предпринимательской деятельности бизнес-группы сталкиваются с двумя ключевыми вызовами: они должны распознавать источники новых идей и обеспечивать средства для их осуществления. Согласно одному из современных подходов внешние соединяющие посреднические связи (*brokerage ties of connectivity*) позволяют черпать новые идеи из окружающей среды, а спланированные связи, замыкающиеся внутри группы (*cohesive ties of closure*), обеспечивают доверие и взаимопонимание, необходимые для воплощения этих идей [Burt 2005; Obstfeld 2005; Uzzi, Spiro 2005]. В отличие от теории посредничества и закрытия, которая рассматривает инновацию как заимствование и внедрение идей, мы предлагаем альтернативную концепцию предпринимательства как рекомбинации ресурсов. С нашей точки зрения, поистине новаторские идеи (прежде всего новая концептуализация самой проблемы) не находятся в свободном плавании где-то вне группы.

Проблема состоит не в том, чтобы заимствовать идеи или информацию, а в том, чтобы породить знание. Отсюда следует, что процесс рекомбинации, создающий новое знание, требует интенсивного взаимодействия и совершенно свободного доступа к базам знаний и производительным ресурсам, в противоположность удалённым контактам и случайному доступу. С позиций данного подхода предпринимательство как стимулирующая способность добивается результата не столько за счёт обеспечения гладкого прохождения информации или закрепления принятого положения вещей, но за счёт усиления порождающего и продуктивного трения (*generative and productive friction*), которое разрушает категории привычного ведения бизнеса и позволяет переопределить, перестроить и рекомбинировать ресурсы [Stark 2009]. При этом простого расширения состава сплочённых групп недостаточно: рекомбинация требует взаимодействия через разнообразие.

Таким образом, мы считаем, что в контексте деятельности бизнес-групп предпринимательство развивается за счёт пересечения сплочённых групп, в которых акторы обладают *свободным* доступом к *разнообразным* ресурсам, доступным для рекомбинации. Это утверждение основано на тезисе Г. Зиммеля о том, что состав сплочённых групп может пересекаться [Simmel (1922) 1964]. Используя метод, позволяющий идентифицировать сплочённые, но в то же время незамкнутые группы, мы пытаемся теоретически осмыслить особенную структурную позицию в области их пересечения. Наша концепция **структурной складки** (*structural fold*) — это теоретическое дополнение концепции **структурной пустоты** (*structural hole*) Р. Бёрта (Ronald Burt) для характеристики иных свойств сети [Burt 1992]. В соответствии с различиями в нашем понимании процесса инновации и его структурной основы межгрупповая сплочённость, представляя собой взаимное участие в множестве сплочённых групп, обеспечивает необходимый уровень близости (*familiarity*) и разнообразия (*diversity*) для доступа и действий благодаря особенной сетевой топографии, которая не является простой суммой посредничества и закрытия.

Далее мы утверждаем, что предпринимательство обладает не только структурными свойствами в синхронном измерении (*synchronic dimension*), но также динамическими свойствами во временном измерении (*temporal dimension*). В частности, предпринимательские структуры способны не только созидать, но и разрушать. Таким образом, перед нами стоит двойная задача — проанализировать структурные свойства, определяющие экономическую результативность групповой деятельности, а также выяснить, способствуют или препятствуют эти структурные свойства существованию самой группы и как именно это происходит.

Мы предлагаем исторический сетевой анализ как новую выгодную позицию для пересмотра сущности или содержания понятия образования группы как таковой («*groupness*»). При конвенциональном графическом изображении сетей крепкие и стабильные коллективы не отличаются от временных образований; оно лишь позволяет отличить более плотные участки сети от менее плотных. В рамках

такого конвенционального подхода очень заманчиво сконцентрироваться на анализе только плотных участков сети, рассматривая их как сплочённые структуры (*cohesive structures*), в которых мощные силы структурной детерминации удерживают членов группы вместе. Но если рассматривать группы как истории достижения сплочённости (*histories of cohesion*), можно ослабить концепцию детерминирующих структур и представить группы как площадки и инструменты для действия [Sewell 1992]. Мы имеем возможность выделять группы, несмотря на временные ослабления их плотности. В действительности часто обнаруживается, что стратегическое разделение на группы в рамках более широких совокупностей можно провести только на основании исторического анализа. Именно поэтому в нашей работе ставится фундаментальный социологический вопрос: «Что такое социальная группа в потоке времени в терминах сетевого анализа?»

Наш анализ состоит из трёх этапов. На первом этапе мы выясняем, что межгрупповая сплочённость является важным фактором, объясняющим высокую экономическую результативность групп: обладающие большим количеством структурных складок группы демонстрируют более высокий рост доходов. Переходя к динамическим моделям, на втором этапе мы обнаруживаем, что возникновение структурных складок в значительной степени влияет на распад группы. Межгрупповая сплочённость в предпринимательской среде повышает результативность групповой деятельности, однако «ценой» этого оказывается групповая стабильность. Таким образом, наши результаты говорят о том, что межгрупповая сплочённость продуктивна вдвойне: в первую очередь, её продуктивное трение между близостью и разнообразием повышает результативность групп, но во вторую очередь, это же самое трение благоприятствует созидательному разрыву, производящему рассеивание членов групп, которые становятся доступными для последующей перегруппировки.

На третьем этапе мы переходим от динамического моделирования к историческому сетевому анализу, чтобы изучить сплочённость групп в процессе их частого переформирования. Окончательно ли распадаются дестабилизированные группы, или они реформируются по некоторым образцам, что означало бы существование подлинных бизнес-групп в более широких, исторически сложившихся коллективах? Чтобы поставить этот вопрос, мы разработали концепцию генеалогий сплочённости (*lineages of cohesion*), которая позволяет увидеть непрерывные цепи родства (*chains of ancestry*) между сплочёнными нуклеарными структурами (*cohesive nuclear structures*) в наших предыдущих моделях. Наш подход свидетельствует, что на повестке дня стоит необходимость развития социального анализа последовательности сетевых позиций (*social sequence analysis*) [Stark, Vedres 2006]. Если при обычном анализе последовательностей сами эти последовательности в норме представляются изолированными и линейными, то последовательности сплочённых групп (*sequences of cohesion*) рассматриваются нами как взаимосвязанные и разветвляющиеся (*branching*). В нашем случае «структура родства» («*kinship structure*») бизнес-групп представлена как результат воспроизводства и обмена участниками между нуклеарными группами через «поколения» (в нашем исследовании — от года к году). Мы пришли к выводу, что бизнес-группы в качестве более широких исторических коллективов сохраняют свою устойчивость за счёт переплетённых генеалогий (*interwoven lineages*).

Постсоциалистическая Венгрия являет собой превосходный случай для исследования организационной инновации и исторической эволюции бизнес-групп. Трудно переоценить все те неурядицы и неопределённости, с которыми столкнулись подвергшиеся приватизации государственные предприятия, вновь возникшие предприятия и филиалы иностранных компаний. С исчезновением Совета экономической взаимопомощи (внешнеторговой системы стран социалистического блока), последовавшим за распадом Советского Союза, многие предприятия столкнулись с практически полным крахом своих некогда гарантированных рынков. С того момента, как в 1988 г. были установлены институциональные рамки для корпоративных форм организации предприятий, число корпораций резко возросло (с небольшой группы до полумиллиона на сегодняшний день). По мере того как набирали

обороты организационные эксперименты по локализации или созданию рынков для продуктов бизнес-групп, а также по защите их участников от различного рода неопределённых ситуаций, быстро возникали деловые сети и бизнес-группы. В нескольких исследованиях был показан инновационный потенциал постсоциалистических фирм и групп в использовании новых корпоративных институтов, таких как перекрёстное владение собственностью, переплетённые связи между советами директоров и холдинговые структуры [Stark 1996; Spicer, McDermott, Kogut 2000].

В этом контексте новый институт корпоративных наблюдательных органов и советов директоров предлагал фирмам надёжные источники информации, доступ к инсайдерскому знанию об успехах и неудачах других предприятий в решении проблем, а также механизм координации действий между стратегическими деловыми партнёрами. Будучи обязательным по корпоративному законодательству, этот институт был абсолютно новым для венгерских руководителей предприятий. Исполнительные директора и другие менеджеры высшего звена, у которых мы брали интервью, вспоминали своё замешательство во время первого посещения заседания совета директоров, но они также подчёркивали, насколько быстро фирмы осознали возможность иметь общих директоров для координации своих стратегий.

Этот процесс организационного экспериментирования, динамики образования групп и предпринимательства зафиксирован в нашей базе данных. Мы собрали фамилии всех хозяйственных должностных лиц Венгрии с 1987 г. по 2001 г., включая всех высших менеджеров, членов советов директоров и наблюдательных советов в 1696 крупнейших компаниях. Имея на руках список из 72 766 фамилий и точные даты их пребывания в этих советах, мы можем для каждого года за период нашего исследования зафиксировать контакты между руководителями, которые связывают между собой эти крупнейшие предприятия. Наш анализ начинается с того самого момента, когда предприятия могли принять только что легализованную корпоративную форму². Это время охватывает периоды деловой неопределённости, включая приватизацию, рецессию переходного периода, маркетизацию, институционализацию хозяйственного регулирования, массовые иностранные прямые инвестиции (*Foreign Direct Investment, FDI*), а также три процедуры парламентских выборов.

Сетевые структуры для обеспечения доступа и действия

Одна из ярких особенностей деловых сетей состоит в том, что фирмы объединяются в сплочённые группы. Утверждается, что плотные связи среди членов этих групп создают основу для доверия и средства для координации действий [Useem 1980; Uzzi 1997]. Спланированные связи позволяют группам осуществлять проекты, которые не под силу любой одиночной фирме [Granovetter 2005]. Распределение риска по этим связям ограждает группы от неопределённости. В таких деловых сетях оно снижает волатильность годовой доходности, смягчая эффект резких спадов [Lincoln, Gerlach, Ahmadjian 1996].

Согласно другому подходу бизнес-группы могут предпочесть плотным внутригрупповым более слабые связи с внешними фирмами. Такая стратегия, отдающая предпочтение разнообразию за счёт плотности, экономит сетевые ресурсы, уменьшая число сводимых (редуцируемых) связей (*redundant ties*) [Burt

² Используя большие базы данных за сравнительно длинные периоды времени, наше исследование вносит свой вклад в исторический сетевой анализ. Дж. Паджетт и П. Маклин разработали множественный сетевой подход для изучения возникновения банковского сектора за более чем 80-летний период во Флоренции эпохи Возрождения [Padgett, McLean 2006]. У. Пауэлл и др. использовали динамический сетевой подход для исследования возникновения биотехнологий, изучая связи между более чем двумя тысячами организаций за 12-летний период [Powell, White, Kogut, Owen-Smith 2005]. Б. Уцци и Д. Спиро изучали сетевые свойства сплочённости и связанности (*connectivity*) на выборке из 2092 человек, работавших в 474 бродвейских мюзиклах в 1945–1989 годах [Uzzi, Spiro 2005] (см. также: [Wuchty, Jones, Uzzi 2007]).

1992]. Удалённые связи (*long-distance ties*) обеспечивают доступ к большему числу каналов информации вне группы, и это разнообразие создаёт основу для большей приспособляемости. Согласно этому подходу, консервативная стратегия обеспечения внутригрупповой сплочённости (*in-group cohesion*) не слишком жизнеспособна. Эта стратегия содержит в себе риск замыкания деловой сети при достижении быстрого успеха, что вскоре делает стратегию разрушительной в ситуации стремительных изменений, когда направление разрыва невозможно предвидеть. Защитная стратегия замыкания может породить ложное ощущение безопасности тогда, когда реальная ситуация предполагает не противопоставление выживания и инноваций, а поиск инноваций для выживания.

Недавние разработки в рамках сетевого анализа предлагают третью стратегию: вместо усиления внутригрупповых связей или поиска связей вне группы делайте и то, и другое. Чтобы охарактеризовать эту стратегию, некоторые исследователи используют понятия «сплочённость» (*cohesion*) и «связанность» (*connectivity*) [Watts 1999; Moody, White 2003; Uzzi, Spiro 2005], другие предпочитают термины «закрытость» (*closure*) и «посредничество» (*brokerage*) [Burt 2005; Baum, McEvily, Rowley 2007; Burt 2008]. Общим для всех подходов является утверждение о взаимодополняемости этих отличительных свойств сети, которые рассматриваются как исключительно полезные в тех случаях, когда в качестве цели выступает обеспечение инноваций. Посредничество, или связанность, обеспечивает доступ к идеям и информации, но не обладает средствами для осуществления намеченного. Закрытость, или сплочённость, предоставляет средства координации, но не обладает разнообразием, необходимым для открытия нового. Вместе они способны компенсировать взаимные ограничения, которые Д. Обстфельд назвал «проблемой действия» и «проблемой идеи» [Obstfeld 2005]. Примером этого подхода может служить недавнее исследование Б. Уци и Д. Спиро, которые показали, что успех бродвейских мюзиклов (где инновацией является способность сделать театральный хит) представляет собой функцию от сочетания сплочённости (преемственности состава команды от одного мюзикла к следующему) и связанности (разнообразия этого состава в предыдущих и последующих мюзиклах).

Наше исследование бизнес-групп в Венгрии использует упомянутые нами последние разработки в качестве точки отсчёта. Вместе с Р. Бёртом, Б. Уци и другими мы разделяем точку зрения, что предпринимательство (или, более обобщённо, внедрение инноваций) не приводится в действие только закрытостью (сплочённостью) или только посредничеством (связанностью). Будучи согласны с тем, что инновация включает в себя комбинацию тесных отношений близости и отношений разнообразия, мы пытаемся обнаружить специфические структурные черты, способствующие этим социальным процессам. Однако мы отходим от сложившегося в настоящее время консенсуса, предлагая рассматривать предпринимательские структуры не просто как сумму конвенциональных дихотомий. Вместо этого мы разрабатываем концепцию межгрупповой сплочённости — особой сетевой структуры, состоящей из пересекающихся сплочённых групп (теоретическое обоснование будет представлено в следующем разделе).

Считая предпринимательство столько же разрушительным, сколь и созидательным, мы с интересом воспринимаем выводы Б. Уци и Д. Спиро о том, что инновация требует некоторого перемешивания групп [Uzzi, Spiro 2005]. У очень стабильных групп (бродвейский мюзикл, созданный теми же самыми людьми, которые работали вместе над предыдущим спектаклем) и крайне нестабильных групп (мюзикл, в котором лишь немногие члены команды ранее работали вместе) меньше шансов создать инновацию, чем у групп, сочетающих в себе новые связи, и тех, кто раньше работал друг с другом. Учитывая это наблюдение, мы делаем следующий аналитический шаг, задавая себе вопрос: существует ли структурный признак, на основе которого можно предсказать успешную деятельность, а также объяснить динамику создания и распада групп?

Межгрупповая сплочённость

Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны сначала определить релевантные группы в сетевых терминах. Наш объект отличается от объектов Р. Бёрта и Б. Уци, когда границы групп (то есть члены командного проекта, члены мюзикла) известны до анализа. Бизнес-группы в Венгрии (в отличие от бизнес-групп в хозяйствах Восточной Азии, когда исследователь может обратиться к справочникам, в которых перечислены участники японских *кейретсу* или южнокорейских *чеболей*) не существуют в качестве чётких наименований на экономическом ландшафте.

Чтобы установить компоненты бизнес-групп, мы используем понятие меры сплочённости (*measure of cohesion*), руководствуясь теоретическим принципом, что структуры сплочённых групп не обязательно должны быть изолированными³. Иначе говоря, мы специально были настроены обнаружить, что сетевые структуры могут быть сплочёнными и частично пересекаться. Как заметил Г. Зиммель в статье «Conflict and the Web of Group Affiliations» («Конфликт и сеть групповых аффилиаций»), в определённый момент времени человек часто является членом более чем одной сплочённой группы [Simmel 1964]. Для Зиммеля такое множественное членство в группах было источником как индивидуализации для человека, так и социальной интеграции для более крупных образований. Среди наших венгерских предприятий можно найти, например, электростанцию, которая объединена с другими электростанциями в сплочённую группу, и в то же время плотно связана с распределительными сетями и угольными шахтами, объединена с другими предприятиями тяжёлой промышленности в другую сплочённую группу и состоит в одной группе с банками.

Мы развиваем концепцию межгрупповой сплочённости для анализа взаимопроникающих сплочённых структур. На рисунке 1 показана структура межгрупповой сплочённости в сравнении с посредничеством и закрытостью. На рисунке также показана особая структурная позиция, *структурная складка*, располагающаяся на пересечении групп⁴. Акторы в этой структурной складке являются множественными инсайдерами, участвующими в интенсивных сплавивающих связях, которые помогают близко познакомиться с особенностями поведения членов их группы. Поскольку они являются членами более чем одной сплочённой группы, у них есть свободный доступ к разнообразным ресурсам. Такая комбинация близости и разнообразия способствует работе по рекомбинированию ресурсов. В качестве узла сети (*node*), общего для многих групп, структурные складки являются ресурсами для самих групп. Межгрупповая сплочённость — это закрытость без замыкания, это продуктивная сплочённость, не порождающая обособленности.

³ Алгоритмы кластеризации, применяемые приверженцами сетевого анализа, как правило, распределяют сплочённые структуры по отдельным, не связанным между собой общностям, в результате чего упускается из виду множественное членство в группах (*multiple group membership*). Например, в своей статье о концепции социальной группы Линтон Фримэн утверждает, что пересечение возможно лишь между группами из разных социальных сред (таких, как работа, родство и дружба), но в какой-либо одной определённой среде пересечение едва ли наблюдается [Freeman 1992]. Мы утверждаем, что разделение социальных сетей на изолированные социальные группы является искусственным и вызвано скорее ограничениями методологического свойства, чем собственно социологическими соображениями. Совместные назначения преподавателей на факультетах образуют пересечения двух и более факультетских групп. Нуклеарные семьи образуются как пересечение родственных групп по материнской и отцовской линиям. Не является исключением участие в более чем одном дружеском круге. Поэтому более реалистичным подходом является признание того, что социальные группы могут одновременно быть сплочёнными и в то же время пересекаться.

⁴ Последние исследования в области методологии сетевого анализа признают возможность составления реальных сетевых структур из пересекающихся сплочённых групп [Moody, White 2003]. Наш теоретический вклад состоит в осознании того, что при пересечении сплочённых групп появляется особая структурная позиция на пересечении. Таким образом, резюмируя предельно кратко, мы указываем на место пересечения как на социологический объект, достойный теоретического осмысления.

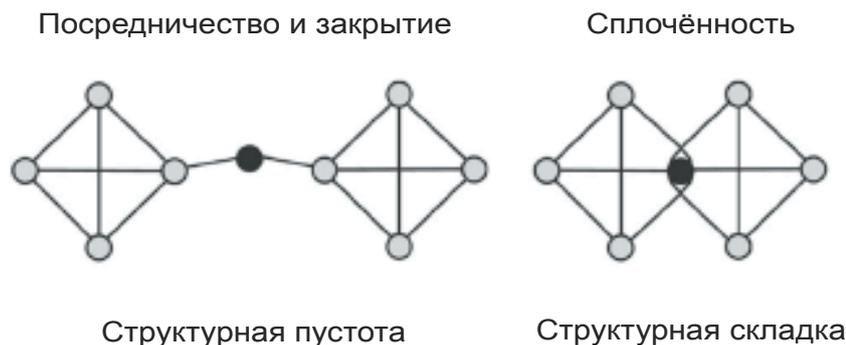


Рис. 1. Структура межгрупповой сплочённости в сравнении с посредничеством и закрытостью

Рассмотрение процессов, характерных для межгрупповой сплочённости (в отличие от простого добавления структуры внегрупповых связей к структуре внутригрупповых связей), основано на концептуальных отличиях в понимании самой сути предпринимательства. Для сторонников идеи добавления связей инновации в основном понимались как процесс появления новых ростков: соединяющие (*bridging*), или посреднические (*brokerage*), связи заносят семена идей и информации в плодородную почву доверительных отношений в сплочённой группе. У нас нет сомнений, что идеи и информация очень часто жизненно необходимы; вопрос состоит лишь в том, используются ли в деятельности по продуктивной рекомбинации только (или даже главным образом) плавающие и циркулирующие ресурсы.

Вслед за Й. Шумпетером мы определяем предпринимательство как рекомбинацию — процесс более сложный, чем импортирование и внедрение новых идей⁵. По нашему мнению, *проблема идеи* является по своей сути *проблемой действия*. Так что большинство инновационных идей не пришли откуда-то извне, из-за пределов группы. Эти идеи не просто дожидаются, пока их кто-нибудь обнаружит, они должны быть созданы [Kogut, Zander 1992]. Одно дело распознать уже имеющийся образец, совсем другое — породить новую связь. В этом смысле процесс инновации парадоксален, так как содержит странную когнитивную функцию распознавания того, что ещё не сформулировано в качестве категории [Stark 2009]. Как утверждал Джон Дьюи [Dewey (1938) 1998] и другие приверженцы прагматического подхода, новые проблемы могут быть сформулированы лишь в ходе попыток изменить окружающий нас мир. Создание новых рекомбинаций само по себе является видом производства, требующего координации и кооперации различных сообществ.

Р. Лестер и М. Пиоре показывают в своём исследовании разработок таких новых продуктов, как сотовый телефон, джинсы и медицинское оборудование, что каждый рассматриваемый ими случай радикальной инновации включает комбинации из совершенно разрозненных сфер: джинсы являют собой результат объединения традиционной рабочей одежды и технологии стирки, заимствованной из больниц и отелей; новые образцы медицинского оборудования берут начало как в биологии, так и в клинической практике; а сотовые телефоны рекомбинируют на новый манер технологии, используемые в радио и телефонной связи. Авторы заключают, что «без интеграции, осуществляемой поверх границ,

⁵ Мы используем шумпетеровское определение предпринимательства как осуществления новых комбинаций. «Как правило, новая комбинация должна забрать необходимые ей средства производства из той или иной старой комбинации... Осуществление новых комбинаций означает, следовательно, — это могло бы стать вторым определением формы и содержания развития в нашем понимании — иное применение имеющихся в народном хозяйстве запасов средств производства» [Schumpeter 1934: 68] (цит. по: [Шумпетер 2007: 134]. — *Примеч. перев.*). Неошумпетерианская позиция в области моделей экономического развития изложена в кн.: [Weitzman 1998].

разделяющих эти разнородные сферы, не возникло бы вообще никаких новых продуктов» [Lester, Piore 2004: 14–15]⁶.

Ключевой фразой в этом отрывке для нас является «интеграция поверх границ». Р. Лестер и М. Пиоре говорят не просто о контактах поверх границ, так как этого меньше, чем нужно для разных сообществ, чтобы *быть в контакте*. Рекомбинантная инновация нуждается в *интеракции*. По этим причинам конвенциональное соединение доступа и разнообразия оказывается недостаточным. Всесторонняя свобода доступа, необходимая для постановки новых проблем, создания нового знания и новых возможностей (в противоположность передаче уже принятых идей) требует значительного доверия, а следовательно, близости. Такой доступ может быть обеспечен только через инсайдеров — признанных членов разных групп. Поэтому мы полагаем, что продуктивная рекомбинация на групповом уровне требует свободного доступа к ресурсам, недостижимого при помощи непрочных связей соединения и посредничества с их узкими возможностями⁷.

Тем не менее эти связи не могут быть настолько сплочёнными, чтобы образовать единую группу: для способности распознавать ситуации, где возможны новые рекомбинации, предпринимательству нужен доступ к *разнообразным* наборам ресурсов, возможный только в случае принадлежности к двум или более сплочённым группам⁸. Отличительные черты структурной складки создают механизмы для достижения разнообразных отношений близости, необходимых для распознавания ресурсов и для их продуктивной рекомбинации.

Для проверки этих идей мы проверили связи между экономической результативностью групп и степенью их межгрупповой сплочённости, полагая, что группы с большим числом структурных складок будут более успешными, чем замкнутые группы.

Нестабильность и устойчивость

Выявление корреляций между сетевыми структурами и экономической результативностью групп в разных контекстах оставляет непрояснённым вопрос о долговечности связей: являются ли они

⁶ Поскольку рассматриваемая с подобных позиций инновация подразумевает соединение несовместимых традиций, не стоит ожидать, что этот процесс будет гармоничным. Оглянувшись назад, легко увидеть, что модные потёртые джинсы — это рекомбинация элементов изготовления рабочей одежды и особой технологии стирки. Но если мы можем сказать: «Ну, конечно же, сотовые телефоны объединяют в себе радио и телефон!», — то только потому, что, как показывают Лестер и Пиоре, разработчики сотовых телефонов исходили из присущих им особенностей.

⁷ Соединение может оказывать на сплочённые группы не больше влияния, чем путь длиной в два ребра графа (*two-step path length*). В лучшем случае, члены соединённых групп являются друзьями друзей. Сила влияния групп друг на друга ограничена слабыми связями между этими группами. Если акторы, обосновавшиеся в структурной пустоте, занимают позицию посредника в сетевом разрыве и извлекают выгоду из проходящих через них потоков, акторы на пересечении сплочённых групп (*intercohesive actors*) занимают позицию предпринимателя и рекомбинируют ресурсы.

⁸ Исследуя, как различные области знания были объединены для формирования чего-то нового и оригинального, Лестер и Пиоре утверждают, что «главным ресурсом для возникновения новых идей является неопределённость... Сотовый телефон появился в пространстве, созданном неопределённостью относительно того, считать ли этот продукт радио или телефоном; играя на такой неопределённости, устройство превратилось в нечто, отличающееся от обоих своих протографов» [Lester, Piore 2004: 54]. Далее Лестер и Пиоре отмечают, что как радиотехнология, так и технология телефонной связи основаны на различных коммерческих и инженерных традициях с крайне обособленным сегментом радиопромышленности, основанном на производстве раций, устанавливаемых на полицейских автомобилях, из которого и вышла технология сотовой связи. «Культурные различия между технологиями радиосвязи и телефонной связи глубоко укоренены» [Lester, Piore 2004: 17].

временными или указывают на устойчивую, самоподдерживающуюся систему отношений⁹? Проверая, усиливает ли межгрупповая сплочённость экономическую результативность, мы далее анализируем, является ли эта же самая структура самосохраняющейся или саморазрушающейся. С теоретических позиций структурные складки представляют собой точки напряжения, где задействованы множество рутинных практик и схем организации ресурсов. Являясь наиболее заметными площадками, на которых осуществляется реорганизационная деятельность, такие пересекающиеся социальные структуры могут изнутри провоцировать социальные изменения [Sewell 1992]¹⁰.

Наше исследование роли межгрупповой сплочённости в динамике групповой эволюции вытекает из нашей концепции предпринимательства. По наблюдению Шумпетера, предпринимательство, усиливая инновационные рекомбинации, также способствует «созидательному разрушению» [Schumpeter 2003]. В терминах сетевого анализа это означает, что предпринимательские структуры склонны к дестабилизации групп. Уцци и Спиро полагают, что сама по себе стабильность не является наиболее желаемым результатом: в самом деле, некоторая степень рассогласования может оказывать благотворное воздействие [Uzzi, Spiro 2005]. Поэтому мы не только выясняем, усиливает ли экономическую результативность продуктивное напряжение близости, вызванной межгрупповой сплочённостью, но также и то, благоприятствует ли это напряжение продуктивному разрыву, вызывающему выход участников из своих групп и их доступность для последующей перегруппировки. Мы предполагаем, что возможности рекомбинации, предоставляемые структурными складками, будут увеличивать экономическую результативность на групповом уровне. Мы также ожидаем, что эти выгоды достигаются за счёт групповой стабильности.

Множественное членство может подрывать групповую координацию, реципрокные доверительные отношения и чувство справедливости. Может показаться, что стратегии обладателей множественными спланированными отношениями скрыты от тех, кто имеет членство лишь в одной группе, и это может помешать координации. В ситуации неоднозначной групповой принадлежности, характерной для структурной складки, другие члены группы могут подозревать, что их эксплуатируют и ими манипулируют; недостаток лояльности данной группе и уделяемого ей времени со стороны обладателей множественного членства способно привести к дисфункции на групповом уровне, даже к распаду и фрагментации группы. Поэтому мы предполагаем, что межгрупповая сплочённость будет иметь отрицательную связь со стабильностью сплочённой группы.

⁹ Исходные положения в области сетевого анализа тесно соотносились с понятиями «длительность» (*duration*) и «временная протяжённость» (*temporality*). Например, Я. Морено и Х. Дженнингс определяли сплочённость как «силы, удерживающие индивидов в своей группе» [Moreno, Jennings 1937: 371]. В середине XX в., в своём исследовании социального давления в неформальных группах, Л. Фестингер, С. Шахтер и К. Бэк определяли сплочённость как «совокупность всех сил, которые воздействуют на членов группы с целью удержать их в этой группе» [Festinger, Schachter, Back 1950: 164] (дискуссию см. в: [McPherson, Smith-Lovin 2002; Friedkin 2004]). В этом они перекликаются с идеями Г. Зиммеля, чья публикация в давнем номере «*American Journal of Sociology*» называлась «The Persistence of Social Groups» («Устойчивость социальных групп») [Simmel 1898]. (Название статьи правильнее перевести на рус. яз. как «Устойчивость социальных групп». Однако мы используем перевод названия, данный А. Ф. Филипповым с немецкого оригинала (Simmel G. 1992. Die Selbsterhaltung der Socialen Gruppe. Sociologische Studie. An: *Georg Simmel Gesamtausgabe*. Bd. 5. Frankfurt a M.: Suhrkamp); см.: Филиппов А. Ф. 2008. *Социология пространства*. СПб.: «Владимир Даль»; http://www.ruthenia.ru/logos/number/2000_2/09.html — Примеч. перев.

¹⁰ Анализируя динамику пересекающихся бизнес-групп, мы следуем теоретическим положениям о структуре и действии, наиболее отчётливо сформулированным Уильямом Сьюэллом [Sewell 1992]. Использование понятия структуры в социологической аргументации обычно имеет целью объяснение стабильности, закрытия и воспроизводства. Для объяснения социальных изменений, открытия новых возможностей и сбоев в социальном воспроизводстве социологи ищут факты внешних воздействий, внешние силы. Сьюэлл предлагает концепцию структуры, способной меняться изнутри. Он утверждает, что пересечение структур (в нашем случае — социальных групп) позволяет объяснить изменения без обращения к внешним воздействиям.

Если межгрупповая сплочённость представляет собой процесс продуктивного разрыва, то вынуждены ли бизнес-группы выбирать между стабильностью и высокой экономической результативностью? Исторический подход предлагает альтернативное решение, когда бизнес-группы поддерживают фрагментацию в управляемых пределах. Наблюдая динамику по годам, мы ожидаем обнаружить значительную текучесть группового состава. Но само понятие «бизнес-группа» (а также литература по продолжительно существующим бизнес-группам) предполагает некоторую степень устойчивости, сохраняющуюся больше одного года [Mizruchi, Stearns 1998; Granovetter 2005]. Другими словами, согласуется ли существенная нестабильность с концепцией бизнес-группы как устойчивого объекта? Для решения этого вопроса мы динамический анализ (по годам) дополняем историческим.

Мы считаем, что концепция бизнес-группы — это не просто *аналитический* сетевой конструкт, но *исторический* сетевой конструкт. С этих позиций структуры сплочённой группы в синхронном измерении представляют собой элементы конструкции более широкой общности, образуя бизнес-группу в более длительной исторической перспективе. Такие нуклеарные группы могут быть связаны во времени с другими группами через обмен своими участниками. Прослеживая эти связи, можно сконструировать историко-социологический объект, сформированный общим происхождением. Иными словами, мы переходим от нуклеарных групп к более широким «структурам родства» деловых организаций.

Чтобы установить образцы этих структур родства, мы разработали концепцию *генеалогий сплочённости*, с помощью которой прослеживаем цепи наследственной преемственности за 12 лет. Мы ожидаем, что нуклеарные группы сходного происхождения должны быть близки друг другу и связаны через общих участников (*intercohesive sharing of members*) и единую, переплетающуюся наследственную линию (*interwoven line of descent*) [Brudner, White 1997; White, Johansen 2005]. Общее происхождение облегчает формирование групп, так как рутинные практики совместной работы уже всем знакомы. Это знание способствует образованию структурных складок: в группах со сходным происхождением можно ожидать меньше радикальных различий в практиках и культуре сотрудничества, что уменьшает издержки координации, сопутствующие образованию структурных складок.

Мы обнаружили, что генеалогии некоторых бизнес-групп представляют собой одну линию преемственности (*line of succession*). Однако не реже можно наблюдать более сложные генеалогии, которые разветвляются в одном «поколении», воссоединяются в другом, и этот процесс поиска и воссоединения повторяется в последующие годы, а решающую роль в разделении и переплетении играют структурные складки. Группы, связанные обменом своими участниками, действуют как более широкие общности, которые поглощают высвобожденных участников, тем самым уменьшая рассеивание членов нестабильных групп, и таким образом смягчают разрывы, вызванные межгрупповой сплочённостью. Члены групп не рассеиваются по другим группам во всём хозяйстве целиком, а вновь объединяются в близлежащих группах, просто перегруппировывая свои ресурсы в новых, но знакомых им комбинациях. Таким образом, нестабильность становится средством рекомбинации членов групп. Одним словом, перемешивание вполне согласуется с различными формами устойчивости групп (*patterned coherence*): бизнес-группы справляются с неопределённостью своего окружения, поддерживая групповую фрагментацию в управляемых пределах.

Данные и методы

Данные

Собранные нами данные содержат полные истории связей между руководителями крупнейших предприятий Венгрии за 1987–2001 годы. Мы выбирали крупные компании из ежегодного списка 500

ведущих предприятий (основанного на годовой выручке) для каждого года, с 1987 г. по 2001 г. В итоге по этому критерию мы отобрали 1696 предприятий. В отобранных нами фирмах занято более трети всей рабочей силы, на них приходится около половины венгерского ВВП и практически все доходы от экспорта [Figyelo 2002].

Менеджеров высшего звена и членов советов директоров или корпоративных наблюдательных органов этих крупных предприятий мы называем *хозяйственными должностными лицами*. Данные по составу хозяйственных должностных лиц были взяты напрямую из официальных документов 20 регистрационных палат (Courts of Registry), в которые венгерские предприятия обязаны предоставлять информацию о собственности и руководителях. Эти регистрационные документы содержат фамилии и домашние адреса всех менеджеров, имеющих право подписи (право подписывать документы, накладывающие обязательства на предприятие). В документах также перечислены члены советов директоров и корпоративных наблюдательных органов. Для каждой фирмы мы зафиксировали фамилии всех руководителей, имеющих право подписи, и членов советов директоров, занимавших посты в рассматриваемый период, а также точные даты их вступления в должность и ухода с должности. Наша база данных по хозяйственным должностным лицам содержит записи на 72766 человек.

Кроме хозяйственных должностных лиц, мы также собрали данные о всех *политических должностных лицах* в Венгрии за тот же период. Для периода 1990–2001 годов политическими должностными лицами мы считали всех избранных политиков и чиновников, от премьер-министра и членов парламента до мэров муниципалитетов, включая три верхних уровня в иерархии министерств (в том числе членов кабинета министров и их заместителей). Для периода, предшествовавшего свободным выборам, в число политических должностных лиц мы учли всех членов Политбюро и Центрального комитета Венгерской социалистической рабочей партии, а также министров правительства и их заместителей¹¹. Вместе они составляют политическую элиту при государственном социализме. Для всех периодов мы фиксировали партийную принадлежность каждого должностного лица и точные даты его пребывания в должности. Наша база данных по политическим должностным лицам покрывает период 1987–2001 годов и содержит записи на 16919 человек. Объединив записи по хозяйственным и политическим должностным лицам, мы можем для каждого предприятия в любой месяц точно определить, были ли в компании хозяйственные должностные лица, которые одновременно являлись действующими или бывшими политическими должностными лицами, состоявшими в определённой политической партии.

Мы считаем, что два предприятия имеют *связи между руководителями*, если менеджер или член совета директоров одного предприятия входит в совет директоров другого предприятия. Это означает, что мы используем одномерную проекцию (связи между фирмами) двумерных данных (связи между советами директоров и их членами) [Breiger 1974]. Эта операция в техническом смысле влечёт за собой потерю данных, так как три связанных друг с другом предприятия в одномерной проекции могут находиться в различных конфигурациях двумерной сети (например, один директор входит во все три совета директоров или каждый из трёх директоров сидит в двух советах). Несмотря на потерю детальной информации о членстве, мы анализируем одномерную проекцию данных по двум главным причинам.

¹¹ Данные о политиках и правительственных чиновниках были взяты из Национального бюро по выборам (National Bureau of Elections), где содержатся записи обо всех выбранных политических должностных лицах, и из Венгерского агентства новостей (Hungarian News Agency), хранящем записи обо всех государственных должностных лицах, вступивших в должности и покинувших свои посты. Если Центральный комитет Коммунистической партии является аналогом парламента в последующем демократическом периоде, то роль Политбюро сродни той, которую в последующий период стало играть правительство. Фамилии политических должностных лиц за 1987–1989 годы были получены из обстоятельной публикации на CD-Rom [Nyiro, Szakadat 1993].

Первая причина состоит в том, что связи между руководителями являются движущей силой для установления деловых альянсов [Mizguchi 1996; Burris 2005]. В постсоциалистической деловой среде Венгрии акторы рассматривают членов советов директоров как представителей правительственных органов, партий или иных партнёрских организаций. С помощью таких личных связей предприятия образуют альянсы с другими организациями. В наших интервью руководители предприятий и другие менеджеры высшего звена снова и снова говорили нам о том, с каким вниманием они относятся к составу советов директоров. Например, в разговоре с руководителем ключевой компании в выделенной нами бизнес-группе мы затронули следующие темы:

В о п р о с: Насколько важны советы директоров?

О т в е т: Было очень важно иметь перекрёстное членство в советах директоров, чтобы решать проблемы. Мой предшественник на этом посту был просто исполнительным директором, без каких-либо позиций в других советах директоров, и у него не было ни единого шанса.

В о п р о с: А как насчёт внешних членов в совете директоров?

О т в е т: Для наших партнёров важно, кого они видят в нашем совете. Что касается меня, то я беспокоюсь, когда вижу незнакомых людей в совете. Это плохой знак. Такой бизнес начинает выглядеть несколько странным.

Точно также мы начали интервью с менеджером высшего звена, отвечающим за стратегию развития одного из крупнейших венгерских банков. Мы показали ему наши диаграммы, содержащие историю связей сотрудников банка с другими предприятиями, и попросили его рассказать, почему банк установил такую-то и такую-то связь. Выдержав паузу (для эффекта) и глядя нам прямо в глаза, он ответил подчёркнуто бесстрастно: «Это мой бизнес». Мы убрали свои бумаги и спросили, можем ли мы обсудить этот вопрос в более общем плане. Он заявил, что причины для установления этих связей напрямую относились к вопросам собственности, и начал детально рассказывать о том, что это и в самом деле было его работой — отслеживать состав советов директоров, чтобы обнаруживать создание и распады межорганизационных альянсов в процессе формирования бизнес-групп.

Вторая причина заключалась в том, что хотя методы и техники работы с одномерными (*one-mode*) и двумерными (*two-mode*) сетями очень сильно различаются, содержательные отличия между этими типами сетей не столь разительны. Сети, изначально собираемые как одномерные, часто имеют двумерное основание: сеть дружеских связей может отражать двумерную сеть отношений людей и дружеских кругов [Watts 2004]. В деловом контексте систему личного членства в советах директоров можно рассматривать как основу для альянсов между предприятиями¹².

Мы считаем связи между руководителями симметричными, причём каждая имеет своё начало и свой конец. В моделях, применяемых в этом исследовании, используются годовые временные промежутки, а связи между руководителями фиксируются на последний день каждого года. Мы считаем, что предприятие имеет *политические связи*, когда один из её хозяйственных должностных лиц также является действующим или бывшим политическим должностным лицом. И мы рассматриваем партийную принадлежность этого политического должностного лица в качестве партийной принадлежности

¹² Хотя в развитии методов для двумерных сетей в последнее время были достигнуты существенные успехи [Skvoretz, Faust 1999; Field, Frank, Schiller, Riegle-Crumb, Muller 2006], практики выделения групп, разработанные для двумерных данных, исходят из предположения, что группы не пересекаются [Field, Frank, Schiller, Riegle-Crumb, Muller 2006: 105]. Именно это предположение оспаривается в нашей статье.

предприятия¹³. Таким образом, политические связи видятся нам как личные связи между руководителями, объединяющими предприятия и партии¹⁴.

Для каждого предприятия мы также собрали данные о его годовой выручке, капитализации, занятости, отраслевой принадлежности, истории приватизации и типах собственников (государство, отечественная частная организация или иностранный собственник).

Выделение сплочённых групп с помощью метода перколяции клик

Чтобы выделить сплочённые группы, мы применили метод, который сначала выделяет сплочённые участки сети, затем распознаёт группы независимо от глобального сетевого окружения и выделяет структурные складки. Мы использовали метод перколяции клик (*clique percolation method, CPM*)¹⁵, разработанный физиками для обнаружения в сложных сетях пересекающихся структур [Palla, Derenyi, Farkas, Vicsek 2005]. Этот метод недавно зарекомендовал себя как полезный инструмент для анализа эволюции сплочённых групп [Palla, Barabasi, Vicsek 2007].

Метод CPM начинается с выделения клики из k -узлов — k -клик. При анализе социальных сетей клики часто не рассматривают как полезный индикатор сплочённости, так как они могут сильно пересекаться с другими кликами. Например, сеть из 10 узлов может содержать две клики из девяти узлов, восемь из которых находятся на пересечении клик. Стандартный способ решить эту проблему — анализировать отдельные элементы сплочённости, фиксируя, сколько раз два узла попадают в одни и те же клики. Используя эту близость как исходные данные для кластерного анализа, можно выделить эксклюзивные, непересекающиеся сплочённые участки сети [Wasserman, Faust 1994].

Если стандартные процедуры моделирования разделяют сплочённость на глобальном сетевом уровне, подсчитывая близости на уровне узлов, CPM работает строго с локальными свойствами на уровне клик. Пересечение клик здесь не рассматривается как проблема, которую нужно преодолеть; напротив, это пересечение выступает отправным пунктом для выявления сплочённости (более подробно об этом методе см. в приложении).

Хотя метод CPM и был разработан физиками, он совершенствует стандартные подходы в анализе социальных сетей и способствует происходящему в последнее время отходу от конвенциональных моделей. Наиболее важно для наших целей то, что выделенная методом CPM группа может пересекаться с другой группой. Таким образом, метод CPM соотносится с позицией М. Эверетта и С. Боргатти, которые признавали ограничения принудительного разделения на клики в различных алгоритмах и указывали на полезность понятия смежности клик (*clique adjacency*) как теоретического выхода из этого

¹³ Мы включили в нашу выборку как бывших, так и действующих политических должностных лиц на основании интервью с менеджерами крупных предприятий. Как заметил один из исполнительных директоров, «в Венгрии не существует бывших политиков; став политиком, остаешься им навсегда».

¹⁴ Мы не фиксировали связь между руководителями двух предприятий, если она создана политическим должностным лицом. Два предприятия могут пригласить в свой совет директоров одного и того же политика или чиновника из министерства не потому, что они стремятся установить связь между собой, а чтобы наладить связи в политических и (или) правительственных кругах. Политические связи представляют собой отношения между представителями предприятий и политических партий, а не между предприятиями. Включение связей между руководителями этих предприятий вызвало бы возникновение шума в данных, что потенциально могло бы затруднить выделение структур личных связей, созданных для усиления делового сотрудничества.

¹⁵ Percolation (от лат. *percolatio* — процеживание, фильтрация) чаще всего просто транслитерируется при переводе на рус. яз. как перколяция; см., например: Тарасевич Ю. Ю. 2002. *Перколяция: теория, приложения, алгоритмы*. М. Эдиториал УРСС. — *Примеч. перев.*

затруднения [Everett, Borgatti 1998]¹⁶. Ослабляя предпосылку о членстве в клике в пользу предпосылки о смежности клик и тем самым приобретая способность обнаруживать пересечения групп, метод СРМ достигает большей социологической реалистичности, что в сравнении с концепцией социометрической клики позволяет приблизиться к понятию общности. В социальной общности (в отличие от клики в сети) каждый участник не обязательно должен быть связан со всеми остальными участниками. Мы используем метод СРМ для выделения групп в нашей базе данных для каждого года, с 1987 г. по 2001 г.

Экономическая результативность групп

Если рекомбинация, основанная на межгрупповой сплочённости, способствует предпринимательской деятельности и инновациям на групповом уровне, то экономическая результативность должна быть выше у сплочённых групп, чем у изолированных. Способствует ли межгрупповая сплочённость росту экономических результатов группы? Чтобы ответить на этот вопрос, сначала нужно найти подходящий индикатор результативности, а затем изолировать влияние на неё межгрупповой сплочённости.

Прибыльность, хотя и широко используется как индикатор результативности, вряд ли применима в постсоциалистических хозяйствах. В ситуации высоких налогов и постоянно меняющегося государственного регулирования прибылью можно легко манипулировать, или, если использовать распространённый эвфемизм, «оптимизировать» её в зависимости от преобладающего типа регулирования. В период, когда большинство предприятий подвергались реструктурированию, прибыльность не являлась эффективным индикатором, способным измерить экономическую результативность предприятий. Ключевым фактором выживания было не извлечение текущей прибыли, а выход на новые рынки и сохранение старых, что обеспечивало гарантированный объём выручки. Именно поэтому в качестве индикатора мы выбрали динамику выручки от реализации.

Чтобы измерить корреляцию между межгрупповой сплочённостью в год t и ростом выручки за период с года t по $t + 1$, мы использовали простейший тест. Для данной группы за каждый год межгрупповая сплочённость измерялась числом структурных складок, то есть числом групп, с которыми пересекалась данная группа. Рост выручки определяется темпом роста на групповом уровне и измеряется в реальном выражении (с поправкой на инфляцию). Корреляция между межгрупповой сплочённостью и ростом выручки оказалась значимой ($P = 0,049$) и положительной, хотя и слабой ($R = 0,088$). Это означает, что группы с большим числом структурных складок развиваются немного быстрее.

Приходится ли более высокий рост объёмов реализации в группах с межгрупповой сплочённостью только на структурные складки? Если межгрупповая сплочённость действует примерно так же, как и посредничество, можно ожидать, что предприятия на пересечении будут демонстрировать более быстрый рост выручки по сравнению с предприятиями, состоящими только в одной группе. Чтобы ответить на этот вопрос, наряду с корреляцией между межгрупповой сплочённостью и ростом выручки на групповом уровне, мы рассчитали корреляцию между числом членов сплочённых групп и ростом выручки на индивидуальном уровне. Эта корреляция Пирсона статистически незначима ($R = 0,039$; $P = 0,127$), показывая, что преимущества межгрупповой сплочённости реализуются на групповом уровне и отчётливо не проявляются на уровне индивидуальных предприятий, занимающих позиции

¹⁶ Как показали М. Эверетт и С. Боргатти, сеть из 21 узла может иметь максимум 2187 клик. Широкое распространение пересечений в этом случае очевидным образом расходится с нашим представлением о том, какие групповые процессы считать значимыми.

в структурной складке¹⁷. Механизмы образования структурных складок по-видимому отличаются от установления контроля за потоками (*gatekeeping*) и посредничества, где преимущества (дополнительные возможности извлечения прибыли) приходятся на контролирующее потоки предприятие (*gatekeeping firm*), связывающее две группы.

Для дальнейшего исследования связи между экономическим ростом и межгрупповой сплочённостью и отделения этой связи от других факторов роста доходов мы построили многомерные модели. Цель заключалась в том, чтобы выяснить, существует ли значимая связь между межгрупповой сплочённостью и экономическим ростом даже при включении в модель переменных — например, размер группы или гомофилия (*homophily*), — отражающих процессы внутригрупповой сплочённости (*intracohesive processes*), процессы внегрупповой сплочённости (*extracohesive processes*) (главным образом, посредничество и соединение) и контрольные переменные (такие, как состав отрасли и эффективность).

Нам было известно значение роста выручки в реальном выражении для каждой группы в нашей базе данных. На основании этой интервальной переменной мы создали две порядковые зависимые переменные, отражающие процессы падения и роста выручки. Группы, в большей степени склонные к предпринимательству, должны достигать большей результативности, но предпринимательство само по себе не гарантирует результативности. Поэтому мы также предполагали, что склонные к предпринимательству группы не застрахованы от падения результативности.

Падение выручки показывает, уменьшились ли объёмы реализации группы за рассматриваемый год. *Сильный рост выручки* показывает, принадлежала ли группа к наиболее успешным 25% групп во всей выборке (выручка в этом верхнем квартиле соответствовала как минимум восьмипроцентному годовому росту с учётом инфляции). Мы трансформировали нашу интервальную переменную в две порядковые по двум причинам. Техническая причина заключается в том, что распределение показателя роста выручки сильно скошено: многие группы показывали весьма скромный рост, а немногие — очень высокий. Вторая причина — содержательная: мы верили, что факторы, предотвращающие падение выручки, и факторы, способствующие достижению высокой результативности, различны.

Как показано в таблице 1, нашей первой независимой переменной является *межгрупповая сплочённость* — число структурных складок. Мы предполагали, что межгрупповая сплочённость будет снижать вероятность падения выручки и увеличивать вероятность её резкого роста.

¹⁷ Структурная складка является свойством группы, а раз так, то её преимущества достаются группе. Приведём пример из академической среды: в Колумбийском университете Чарльз Тилли (Charles Tilly) получал преимущества от совместного назначения на факультетах истории и социологии. Но также мы могли видеть, что социологический факультет отличался от исторического и получал преимущества как факультет, потому что привлёк участника, который был инсайдером в другой сплочённой группе. (Чарльз Тилли (1929–2008) — известный американский историк, социолог и политолог. — *Примеч. перев.*)

Таблица 1

Описательные статистики

Независимые переменные	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
Межгрупповая сплочённость	2.707	2.746	.000	19.000
Групповая стабильность за период с года t по $t + 1$.514	.259	.120	1.000
Групповая стабильность за период с года $t - 1$ по t	.438	.282	.000	1.000
Рост выручки за период с года t по $t + 1$	1.587	3.945	.170	63.190
Падение выручки за период с года t по $t + 1$.544	.499	.000	1.000
Рост выручки на уровне верхнего квартиля за период с года t по $t + 1$.249	.428	.000	1.000
Процессы внутригрупповой сплочённости:				
– размер группы	4.661	1.168	4.000	11.000
– объём капитала крупнейшего предприятия	9.355	1.241	1.000	10.000
– разница в размере предприятий	1.507	1.650	.000	9.000
– финансовые участники	.722	1.101	.000	8.000
– отраслевая гомогенность	.409	.317	.000	1.000
Процессы внегрупповой сплочённости:				
– посредничество	19.242	10.870	.000	44.000
– соединяющие связи	11.217	11.806	.000	72.000
– доля государственной собственности	.255	.267	.000	1.000
– доля иностранной собственности	.253	.231	.000	1.000
– степень политизированности	.223	.182	.000	.800
– политически смешанная группа	.260	.439	.000	1.000
– связь с правящей партией	.910	1.007	.000	5.000
Контрольные переменные:				
– год	96.594	2.903	89.000	101.000
– возраст группы	2.817	1.820	1.000	11.000
– впервые созданная группа	.113	.317	.000	1.000
– эффективность рабочей силы (\log)	.700	.530	-.550	2.824
– отдача от капитала (\log)	-2.636	.652	-4.513	.447
– суммарная выручка (\log)	4.067	.701	2.400	5.701
Отрасль:				
– энергетика	.048	.213	.000	1.000

Продолжение таблицы 1

Независимые переменные	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
– горнодобывающая промышленность	.015	.121	.000	1.000
– химическая промышленность	.151	.466	.000	4.000
– металлургия	.061	.253	.000	2.000
– тяжёлая промышленность	.400	.836	.000	5.000
– лёгкая промышленность	.331	.680	.000	3.000
– лесная и текстильная промышленность	.140	.396	.000	3.000
– пищевая промышленность	.627	1.104	.000	8.000
– строительство	.258	.878	.000	6.000
– оптовая торговля	.421	.655	.000	4.000
– розничная торговля	.367	.659	.000	4.000
– транспорт	.102	.319	.000	2.000
– услуги	.650	.869	.000	4.000

Второй набор независимых переменных представляет процессы внутригрупповой сплочённости. Первая переменная — это *размер группы*, то есть число предприятий в группе. Так же, как Г. Зиммель в социологии количеств (*sociology of numbers*), мы предполагали, что динамика выручки больших и малых групп будет различна, и что большая группа с меньшей вероятностью сможет достичь экстраординарного роста. Вторая переменная отражает процессы гомофилии, основанные на гомогенности отраслевой структуры¹⁸. Мы измеряем *отраслевую гомогенность* по количественному различию между первыми двумя наиболее характерными отраслевыми категориями в группе. Если группа целиком составлена из предприятий одной отрасли, эта переменная равна единице. Если есть две одинаково представленные отраслевые категории, эта переменная равна нулю. Три другие переменные отражают процессы хозяйственной власти и доминирования в ходе стабилизации или дестабилизации групп. *Размер крупнейшего предприятия* измеряется в децилях от уровня капитализации и варьирует от 1 (самые мелкие предприятия) до 10 (крупнейшие предприятия). Мы предполагали, что сильные экономические игроки смогут удержать группу вместе [Thye, Yoon, Lawler 2002]. Чтобы оценить влияние относительного экономического доминирования, мы измерили *разницу в размере предприятий* как децильную разницу в размере между первыми двумя крупнейшими предприятиями в группе. Чем больше значение этой переменной, тем яснее она указывает на наличие доминирующего по размеру игрока в группе. Если Ш. Тай и др. предполагают, что равновесие сил способствует групповой стабильности [Thye, Yoon, Lawler 2002], то Р. Гулд предсказывает, что равенство сил приведёт к конфликту и распаду группы [Gould 2003]. Переменная *финансовые участники* отражает число *финансовых предприятий*, являющихся членами данной группы. Опираясь на М. Мизраки и Л. Стернс, мы предполагали, что группы с финансовыми предприятиями в своём составе будут демонстрировать более низкую результативность [Mizruchi, Stearns 1988].

¹⁸ В ряде исследований было показано, что гомофилия является важным фактором сплочённости [McPherson, Smith-Lovin, Cook 2001]. М. Макферсон и Л. Смит-Ловин определили гомофилию как «позитивное отношение между подобиями (почти по всем измерениям) и вероятность того, что два человека образуют сетевую связь между собой» [McPherson, Smith-Lovin 2002: 13]. Хотя М. Макферсон не исследовал бизнес-группы, наиболее уместным аспектом сходства в данном контексте является гомогенность отраслевой структуры. Если среди венгерских предприятий имеет место процесс гомофилии, сплочённые группы, составленные по большей части из предприятий одной отрасли, должны быть стабильнее, чем группы предприятий, обладающие большей отраслевой гетерогенностью.

Третий набор независимых переменных представляет процессы внегрупповой сплочённости. Для каждой группы переменная *связь через посредника* означает число других групп, с которыми данная группа связана через посредника. Также мы выделили переменную *соединяющие связи*, то есть число других групп, доступных для рассматриваемой группы через прямую связь. Эти переменные представляют посредничество, как оно было недавно переформулировано Рональдом Бёртом [Burt 2005]. Хотя М. Грановеттер полагает, что группы с соединяющими связями должны показывать более высокую результативность [Granovetter 1973], мы также не исключаем возможность того, что связь через посредника будет негативно влиять на результативность [Fernandez-Mateo 2007].

Среди процессов внегрупповой сплочённости мы также рассматриваем связи группы в политической сфере. Этот аспект очень важен, так как для нашего случая характерны глубокая экономическая включённость в контекст одновременно происходящей политической трансформации [Stark, Bruszt 1998]. В подобных становящихся рынках бизнес-группы рассматриваются как крайне привлекательные механизмы для установления политических связей [Khanna, Rivkin 2001]. Мы использовали три переменные, чтобы охватить разные аспекты этих процессов. Переменная *степень политизации (politicized proportion)*, отражает долю предприятий в группе, имеющих партийные связи посредством контактов своих сотрудников. Группа является *политически смешанной (political mix)*, когда у неё есть связи как с левыми, так и с правыми партиями. Переменная *связи с правящей партией* измеряет наличие политических связей с правящей на данный момент партией.

Остальные переменные, отражающие процессы внегрупповой сплочённости, отражают связи с внешними собственниками¹⁹. Переменная *доля государственной собственности* измеряет долю членов группы, для которых государство является одним из основных собственников. Точно также переменная *доля иностранной собственности* измеряет долю членов группы, находящихся в иностранном владении.

В качестве контрольных переменных мы выбрали *год* и *возраст группы*, определённый как среднее число лет, которые члены группы попарно провели вместе в одних и тех же группах. Мы включили специальные *отраслевые* категории как индикатор того, была ли группа *впервые создана* предприятиями, не принадлежавшими в предыдущий год ни к каким группам, *эффективность рабочей силы* (измеряемая как выручка на одного сотрудника) и *отдача от капитала* (измеряемая как отношение выручки к капитализации). Для сглаживания скошенности распределения двух последних переменных мы использовали их логарифмы.

Обе модели — модель уменьшающейся результативности и модель высокой результативности — прошли тест качества модели по критерию Хосмера—Лемешева (*Hosmer—Lemeshow test for fit*) и тест на форму связи по критерию Прегибона (*Pregibon's link test of model specification*). Значения для толерантности (*tolerance*) и увеличивающих дисперсию факторов (*variance-inflation factors, VIF*) для всех независимых переменных оказались в пределах допустимых границ, что указывает на отсутствие мультиколлинеарности. Чтобы протестировать модель на устойчивость по отношению к заданию границы высокой результативности на уровне 25% ведущих предприятий, мы рассчитали модель высокой результативности с зависимыми переменными, представляющими первые 30%, 20%, 15%, 10% и 5% по росту выручки. Во всех этих моделях знак и значимость коэффициента переменной межгрупповой сплочённости оказались теми же самыми.

¹⁹ В нашей базе данных содержится детальная информация о структуре собственности предприятий. Для каждого предприятия мы можем узнать, есть ли там существенная доля государственной или иностранной собственности, а также получить подробные данные о времени всех изменений в структуре собственности. Более подробно наши определения того, что является существенной долей государственной и иностранной собственности, см.: [Stark, Vedres 2006].

В таблице 2 видно, что межгрупповая сплочённость не ограждает от падения выручки, но является сильным фактором её быстрого роста. Нужно иметь в виду, что по определению все группы, представленные в таблице 2, являются сплочёнными. Группы, обладающие межгрупповой сплочённостью, показывают лучшие результаты, чем остальные группы, которым не хватает этого неоднозначного, но рекомбинаторного преимущества.

Если обратиться к переменным внутригрупповой сплочённости, можно увидеть, что чем больше размер группы, тем менее вероятно падение выручки, однако рост выручки от размера группы не зависит. Для бизнес-групп размер обеспечивает безопасность — небольшие группы в большей степени подвержены риску падения выручки. Присутствие в группе крупного доминирующего участника затрудняет быстрый рост объёмов реализации группы, возможно, потому что для крупных предприятий высокий темп роста доходов означает значительное увеличение объёма выручки. Гомофилия является недостатком. Отраслевая гомогенность увеличивает вероятность падения выручки и уменьшает вероятность высокой результативности. Преимущество получают группы с более гетерогенным составом. Однако это не относится к группам, в чьём составе есть представители финансового сектора. Группы, в которых присутствуют члены из финансовой среды, существенно чаще сталкиваются с падением выручки. Этот вывод не должен оказаться неожиданным для исследователей, изучающих бизнес-группы: связи с банками часто ассоциируются с финансовыми проблемами и уменьшающейся результативностью.

Рассматривая личные связи с другими бизнес-группами, видно, что влияние на результативность уменьшается с увеличением дистанции. Группы с большим числом не прямых (длиной в два ребра) связей с другими группами (осуществляемых через посредников) несколько реже испытывают падение выручки, но демонстрируют высокую результативность не чаще остальных групп. Группы с самыми близкими связями (располагающиеся даже не на расстоянии шага, а имеющие общие структурные складки) превосходят замкнутые группы, независимо от того, насколько интенсивно или экстенсивно они укоренены. Чем больше число соединяющих связей с членами других групп, тем меньше вероятность показать высокую результативность. Соединяющие связи — контуры для циркуляции идей — не способствуют успеху группы. Это полностью контрастирует с позитивным эффектом межгрупповой сплочённости. Такой вывод подчёркивает важность производства идей через рекомбинацию самими предпринимателями (в противоположность заимствованию идей из других областей сети).

Игра в политику — ненадёжное дело. Лишь наиболее узкая и нацеленная стратегия даёт здесь отдачу, и при этом политические связи не ограждают от падения выручки. Политически более активные группы имеют небольшие шансы достигнуть быстрого экономического роста. Группы, которые чрезмерно сильно связаны с партией, рискуют потерять доверие своих деловых партнёров. Бизнес-группы могут выиграть от связи с политическими партиями, лишь когда они связаны с правящей партией.

Межгрупповая сплочённость и групповая стабильность действуют как зеркальные противоположности. Групповая стабильность ограждает группу от падения доходов и не способствует высокому (на уровне первого квартиля) росту выручки. Стабильность состава группы облегчает реципрокность, солидарность и взаимопомощь, действуя как своего рода спасательный жилет, тем самым предотвращая серьёзные рыночные потери группы. Но доверие и хорошая коммуникация внутри группы не являются ресурсами, стимулирующими высокий рост: стабильность сама по себе может приводить к консервативному замыканию.

Таблица 2

**Модель логистической регрессии для падения выручки
и высокого экономического роста**

Независимые переменные	Падение выручки (1 – да)	Рост выручки на уровне верхнего квартиля (1 – да)
Межгрупповая сплочённость	– .41	.210***
Процессы внутригрупповой сплочённости:		
– размер группы	– .469***	– .144
– объём капитала крупнейшего предприятия	– .046	– .588***
– разница в размере предприятий	.061	– .159
– финансовые участники	.536***	– .319
– отраслевая гомогенность	.753*	– .948**
Процессы внегрупповой сплочённости		
– посредничество	– .026*	– .006
– соединяющие связи	.019	– .040**
– доля государственной собственности	.385	.425
– доля иностранной собственности	– .430	– .355
– степень политизированности	.984	– 2.904***
– политически смешанная группа	– .046	– .507
– связь с правящей партией	– .109	.376*
Контрольные переменные:		
– групповая стабильность за период с года t до $t - 1$	– 1.685***	.342
– год	– .064	– .037
– возраст группы	.033	.162
– впервые созданная группа	– .480	– .049
– эффективность рабочей силы (\log)	– .980***	1.385***
– отдача от капитала (\log)	– .189	.563**
– суммарная выручка (\log)	– .446*	– .308
Отрасль:		
– энергетика	– .181	– .884
– горнодобывающая промышленность	.741	1.880*
– химическая промышленность	.283	.407
– металлургия	.212	– .858
– тяжёлая промышленность	.397*	– .028
– лёгкая промышленность	.613***	– .274
– лесная и текстильная промышленность	.524*	– .039
– пищевая промышленность	.367*	.232
– строительство	.102	.516*
– оптовая торговля	.616***	– .313
– розничная торговля	.304	– .278
– транспорт	.563	– .505
– услуги	.431**	.142

Продолжение таблицы 2

Независимые переменные	Падение выручки (1 – да)	Рост выручки на уровне верхнего квартиля (1 – да)
Константа	9.850	– 7.637
N	430	430
– 2LL	520.588	400.756
R2	.192	.245
Верные предсказания, %	67.1	77.9
χ^2 (df)	65.022 (33)	76.679 (33)
P	.000	.000

Примечание: * P < .10; ** P < .05; *** P < .01.

Межгрупповая сплочённость и групповая стабильность

Проанализировав, как соотносятся межгрупповая сплочённость и экономическая результативность групп, мы переходим к вопросам групповой стабильности. Чтобы определить и измерить групповую стабильность, мы опираемся на статью Г. Зиммеля «The Persistence of Social Groups» («Самосохранение социальной группы»), в которой он утверждает, что несмотря на текучесть состава групп и слабую институционализацию, имеет смысл говорить о групповой идентичности, если существует некоторая степень преемственности состава групп (*membership continuity*) в последовательных стадиях: «Схематично мы можем изложить это следующим образом. Если все индивиды или иные условия в жизни группы представлены как *a, b, c, d, e*, а в более поздний момент как *m, n, o, p, q*, то тогда мы можем говорить об устойчивой идентичности группы, если развитие проходит следующие стадии: *a, b, c, d, e – m, b, c, d, e – m, n, c, d, e – m, n, o, d, e – m, n, o, p, e – m, n, o, p, q*. Здесь каждая стадия отличается от последующей стадии только одним членом, и в каждый момент времени группа содержит те же основные элементы, что и в свои ближайшие состояния» [Simmel 1898: 670–671].

Мы опираемся на эти рассуждения в своём анализе групповой стабильности. Для первого года в нашей базе данных мы используем метод СРМ для идентификации каждой сплочённой группы предприятий (то есть сплочённая группа 1 состоит из предприятий *a, b, c, d, e*; сплочённая группа 2 состоит из *f, g, h, i, j* и так далее). Для второго года мы идентифицируем сплочённые группы, существовавшие в то время. (Следуя за Г. Зиммелем, мы можем назвать их *f, b, c, d, e; a, g, h, i, j; v, w, x, y, z*; и так далее.) Поскольку поначалу формирование сетей происходит медленно, а число возникающих в начале групп очень невелико, мы модифицируем схему Г. Зиммеля и не просто берём за точку отсчёта первые сформировавшиеся группы, но выделяем все группы, существовавшие с 1987 г. по 2001 г., то есть выявляем и фиксируем все сплочённые группы для каждого года. Рассматривая состав всех групп в год *t1* и год *t2*, мы можем для всех попарно сравниваемых лет установить долю членов любой группы, сохранивших сплочённость друг с другом, что и послужит нашим индикатором стабильности.

Для измерения стабильности групп мы регистрировали переходы их членов среди всех групп в смежные годы. Группа считается абсолютно стабильной, если все её члены, зарегистрированные в данном году, оказываются в одной группе на следующий год. Другая крайность — это распад группы, когда ни один из её членов, зарегистрированных в год *t1*, не появляется ни в одной группе в год *t2*. Между этими крайними состояниями, группа в год *t1* может разделиться на части разной величины, которые войдут в состав групп в год *t2*. Чтобы измерить такие промежуточные уровни стабильности, мы подсчитываем средний размер частей группы в *t1*, которые появляются в группах в *t2*, нормируя, таким образом, по размеру первоначальной группы.

Чтобы проверить, является ли межгрупповая сплочённость самостоятельным фактором в контексте конкурирующих объяснений, мы использовали многомерную регрессионную модель, где в качестве зависимой переменной выступала групповая стабильность. Независимые переменные остались теми же, что и в наших моделях экономической результативности групп.

Между групповой стабильностью и межгрупповой сплочённостью оказалась отрицательная корреляция. Медианное значение коэффициента корреляции по всем годам равно $-0,55$, изменяясь от $-0,37$ до $-0,70$. Данная регрессионная модель прошла тест на форму связи по критерию Прегибона; толерантность и увеличивающие дисперсию факторы, оказались в пределах допустимых границ для всех независимых переменных, показывая отсутствие мультиколлинеарности. Результаты регрессионных моделей, объясняющих групповую стабильность, представлены в таблице 3.

Из таблицы 3 видно, что множественное членство в разных группах, присущее межгрупповой сплочённости, уменьшает групповую стабильность. Другими словами, группы с большим числом структурных складок более склонны к распаду, а в случае распада чаще делятся на более мелкие части. Это наблюдение говорит о том, что образование структурных складок подрывает основы сплочённости. Акторы, имеющие неоднозначные приверженности к группам, порождают дестабилизирующее напряжение внутри этих групп.

Из всех процессов внутригрупповой сплочённости значимым оказался только размер группы: большие группы менее стабильны. Из всех параметров внегрупповой сплочённости лишь два влияют на групповую стабильность: посредничество и государственная собственность. Наличие государственной собственности дестабилизирует группы прежде всего из-за последствий приватизации. Эта реорганизация разрушает стабильность групп с участием государственных предприятий.

Количество связей с другими группами через посредников значимо коррелирует с пониженной групповой сплочённостью, свидетельствуя о том, что посредники неблагоприятно влияют на структуры, которые они используют. Это наблюдение согласуется с той точкой зрения, что цену посредничества платят стороны, связанные через посредника [Fernandez-Mateo 2007]. В дополнение к материальным потерям, полученные нами результаты указывают и на другие экстерналии посредничества — разрушение связываемых посредником структур. Эта структурная эрозия может в конечном счёте ослабить преимущества посредничества как таковые.

Среди контрольных переменных мы ожидаемо обнаружили, что групповая стабильность в предшествующий год связана со стабильностью в текущий год. Групповая стабильность обладает инерцией. Также мы обнаружили тенденцию к усилению групповой стабильности по мере выхода из постсоциалистического периода — в последние годы группы стали более стабильны. Давно сформированные группы оказались в несколько невыгодном положении, в то время как вновь образованные, без предыстории отношений сплочённости, демонстрировали стабильность в первый год своего существования.

Группы с более высокой эффективностью рабочей силы более стабильны, тогда как группы с более высокой отдачей от капитала менее стабильны. Группа с большим объёмом капитала и малым числом работников гораздо более стабильна, чем группа с низким уровнем капитализации и большим числом работников. Этот последний тип бизнес-групп был типичным объектом для реорганизации, которая разрушала преемственность группы. Также значимое влияние оказывают несколько отраслевых категорий, в которых различаются уровни групповой стабильности в сравнении с сельским хозяйством как контрольной переменной.

Итак, мы выяснили, что образование структурных складок является разрушительным: группы, членство в которых не является эксклюзивным, менее стабильны. Взаимопроникающие контакты между бизнес-группами производят разрушительное влияние, причём даже большее, чем можно было бы ожидать, если считать это влияние случайным, — группы распадаются чаще, когда один или несколько их членов одновременно являются членами других групп.

Таблица 3

Линейная регрессионная модель групповой стабильности

Независимые переменные	Групповая стабильность
Межгрупповая сплочённость	– .018***
Процессы внутригрупповой сплочённости:	
– размер группы	– .028**
– объём капитала крупнейшего предприятия	– .009
– разница в размере предприятий	.010
– финансовые участники	.006
– отраслевая гомогенность	.029
Процессы внегрупповой сплочённости	
– посредничество	– .008***
– соединяющие связи	.001
– доля государственной собственности	– .078*
– доля иностранной собственности	.061
– степень политизированности	.021
– политически смешанная группа	.004
– связь с правящей партией	.003
Контрольные переменные:	
– групповая стабильность за период с года t до $t - 1$.204***
– год	.023***
– возраст группы	– .013*
– впервые созданная группа	.127***
– эффективность рабочей силы (\log)	.037*
– отдача от капитала (\log)	– .033**
– суммарная выручка (\log)	.004
Отрасль:	
– энергетика	– .041
– горнодобывающая промышленность	.086
– химическая промышленность	.032
– металлургия	– .003
– тяжёлая промышленность	.029**
– лёгкая промышленность	.045***
– лесная и текстильная промышленность	.068***
– пищевая промышленность	.031**
– строительство	.057***

Продолжение таблицы 3

Независимые переменные	Групповая стабильность
– оптовая торговля	.032*
– розничная торговля	.019
– транспорт	– .009
– услуги	– .001
Константа	– 1.613***
N	467
Скорректированный R2	.472
F (df)	13.671 (33)
P	.000

Примечание: * P < .10; ** P < .05; *** P < .01.

Рекомбинантные генеалогии сплочённости

Межгрупповая сплочённость представляет собой процесс продуктивного разрыва. Бизнес-группы, по-видимому, сталкиваются с фундаментальным противоречием: они вынуждены бороться либо за стабильность, либо за высокую экономическую результативность. С одной стороны, выбор в пользу закрытости может принести стабильность, а значит — защиту от неудач, при этом исключив возможность достижения высоких экономических результатов. С другой же стороны, выбор в пользу открытости, присущей межгрупповой сплочённости, открывает дополнительные перспективы для предпринимательства и достижения высоких результатов, хотя и с риском распада группы. Всё это оставляет группам две возможности: они либо остаются закрытыми и стабильными, довольствуясь скромными, хотя и гарантированными, экономическими результатами, либо начинают устанавливать межгрупповые связи (*intercohesive linking*), за счёт чего, скорее всего, будут превосходить в результативности другие группы до своего распада.

Однако собранные нами данные подсказывают и третью возможность, которая делает продуктивный разрыв управляемым: связанные обменом своих членов, группы действуют как более крупные общности, которые поглощают членов нестабильных групп и, следовательно, ограничивают их рассеивание, тем самым смягчая разрывы, вызываемые образованием структурных складок. Члены групп не рассеиваются по другим группам во всём хозяйстве, а вновь объединяются в близлежащих группах, просто перегруппировывая свои ресурсы в новых, но уже знакомых им комбинациях. Таким образом, нестабильность становится средством рекомбинации членов групп.

До сих пор в ходе своего анализа мы использовали данные, отражающие изменения, произошедшие с момента времени t до следующего момента, $t + 1$. В этом разделе мы переходим от динамического к историческому подходу, исследуя переходы членов групп за весь период. В предыдущих разделах единицей анализа выступала группа в определённый момент времени, и мы оценивали стабильность и факторы экономической результативности в интервале от t до $t + 1$. Однако в этом разделе единицей анализа выступает совокупность групп, связанных во времени, и мы прослеживаем всю историю этих совокупностей через историческую структуру переходов членов этих групп.

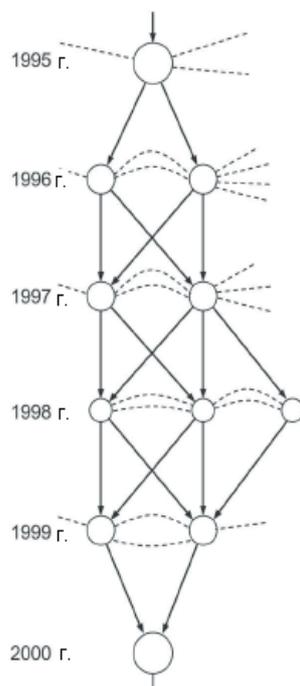
От нуклеарных групп мы теперь переходим к более широким структурам родства в организации бизнеса. Потоки членов групп прочерчивают генеалогии среди сплочённых групп. Даже если группа не имеет общих членов с предшествующей группой, она всё равно может быть связана с ней через цепь наследственной преемственности. Наше предположение состояло в том, что группы с общим

происхождением могут быть близки друг другу, будучи связанными межгрупповой сплочённостью через обмен участниками, а также общей, постоянно переплетающейся наследственной линией (*interwoven line of descent*). Общее происхождение облегчает формирование групп, так как рутинные практики совместной работы уже всем знакомы. Это знание способствует образованию структурных складок: в группах со сходным происхождением можно ожидать меньше радикальных различий в практиках и культуре сотрудничества, что уменьшает издержки координации, характерные для структурных складок.

Когда две группы связаны друг с другом благодаря происхождению? Согласно идее Георга Зиммеля об устойчивой идентичности групп [Simmel 1898], группа из пяти членов a, b, c, d, e , сильно связана с последующей группой с членами m, b, c, d, e . Также ясно, что группа a, b, c, d, e , не связана с последующей группой f, g, h, i, j . Между абсолютной связью и полным её отсутствием существуют разные степени силы родственной связи (*lineage tie*). Придерживаясь основ сетевого анализа, мы считаем, что характеристики группы не являются простой суммой характеристик её индивидуальных членов. Напротив, они возникают из структуры взаимодействий *между* членами. Это фундаментальное положение содержательно наполняет наше определение родственной связи. Сомнительно, чтобы две группы были связаны — имея в виду, что существует преемственность в действиях группы и достижении её целей, — если они имеют только одного общего участника. Необходимо как минимум два участника, чтобы установилась преемственность между старой и новой группами, потому что характеристики группы происходят из взаимодействий, протекающих через установленные внутри группы связи. Преемственность правил коммуникации и сотрудничества зависит от определённой степени преемственности во взаимодействиях. Поэтому преемственность доверия, а также рутинных практик реципрокности и распределения ресурсов не может быть осуществлена только одним участником. В соответствии с этим тезисом мы считаем, что группа в момент времени t и другая группа в момент времени $t + 1$ имеют *родственную связь*, если у них есть как минимум два общих участника.

Идея родственных связей расширяет понятие устойчивости групп. Родственные связи соединяют группы в смежных моментах времени как предшественников и потомков. *Генеалогия сплочённости* представляет собой особый эволюционный путь. Устойчивость определяется длиной этой генеалогии: группа, которая сохраняется в течение продолжительного периода времени, связана с длинной цепочкой групп в прошлом, даже если со временем состав её членов меняется. Устойчивость относится только к одному аспекту генеалогии — её длине. Генеалогии обладают ещё и шириной: в определённые моменты времени они включают в себя множество групп со сходным происхождением. Одни генеалогии являются простыми линейными цепочками, тогда как другие сложнее и включают ответвления и воссоединения. В этом случае структура родственных связей организована более замысловато: покидающие группу члены с большой вероятностью образуют группу с другими участниками той же самой генеалогии.

На рисунке 2 представлен пример *переплетённой генеалогии*. Данная генеалогия началась в 1995 г. с одной группы, в которой были три структурные складки с внешними группами. В следующем году эта группа разделилась на две с общими участниками. В дальнейшем эти группы не оставались стабильными, но и не распались полностью; генеалогия продолжала своё существование.



Примечание: Круги обозначают группы, а их размер пропорционален числу членов в группе. Сплошные стрелки обозначают преемственность как минимум двух фирм; пунктирная линия обозначает структурную складку.

Рис. 2. Пример переплетённой генеалогии

Генеалогия в нашем примере имеет несколько характерных структурных свойств. Поздние поколения групп (например, две группы в 1999 г.) обладают общей историей сплочённости (*ancestry of cohesion*), идущей от 1995 г. (в контексте постсоциализма — это целая эпоха). Кроме простого наследования общих рутинных практик с 1995 г., их наследственные линии (*lines of descent*) постоянно переплетались таким образом, что фактически они обе могут обнаружить родственные связи практически со всеми предшествовавшими группами. Эти переплетённые генеалогии включают группы, связанные межгрупповой сплочённостью в каждый момент времени. Эти группы нестабильны: почти все из них делятся в тот или иной год. Хотя состав членов отдельных групп неустойчив, состав участников генеалогии стабилен. Было бы неверно сказать, что стабильность означает статическое равновесие: группы рекомбинируются в пределах генеалогии в каждый момент времени.

Мы утверждаем, что существование переплетённых генеалогий следует из организующего принципа, который удерживает членов близких друг другу дестабилизированных групп. Но генеалогии — прямые или переплетённые — могут с таким же успехом формироваться, когда связи возникают случайным образом, то есть если предприятие в сплочённой группе с равной вероятностью может стать членом любой другой группы в следующем году. Чтобы проследить объединение предприятий в условиях случайности, мы сравнили наблюдаемое распределение размера генеалогий с распределением в смоделированных базах данных. Если окажется, что в случайно отобранных данных часто возникают генеалогии схожего размера, то мы можем отвергнуть нашу гипотезу о том, что генеалогии порождаются организацией бизнеса.

Для проверки гипотезы о случайности как объяснении существования генеалогий мы осуществили компьютерное моделирование, задав для каждого года распределение числа родственных связей на входе и выходе; конкретные же связи устанавливались случайным образом. В сформированной подобным образом базе данных деление групп в каждом году происходит с той же вероятностью, что

и в наблюдаемых эмпирических данных в том же году, но отделяющиеся от своих групп участники выбираются случайным образом. То же самое относится и к слияниям — они происходят с той же вероятностью, что и в эмпирической базе данных, но конкретные слияния выбираются случайным образом. В каждой компьютерной модели используется полная база данных по генеалогиям за 1987–2001 годы. Мы создали 1000 таких искусственных баз данных, чтобы оценить распределение размера генеалогий, когда члены групп переходят в другие группы случайным образом.

Полученные результаты показывают, что наблюдаемые генеалогии вряд ли возникают вследствие случайно устанавливаемых связей. На рисунке 3 в качестве иллюстрации показаны 10 крупнейших генеалогий в репрезентативной искусственной базе данных, где статистики кластеризации наиболее близки к средним значениям по всем искусственным базам данных. На рисунке 4 показаны 10 крупнейших генеалогий в анализируемой базе данных. Наиболее яркое отличие между искусственно сконструированными и эмпирически наблюдаемыми генеалогиями состоит в том, что в искусственной базе данных крупнейшая генеалогия намного больше второй по величине. Наш первый параметр распределения размера генеалогий — это относительный размер крупнейшей и второй по величине генеалогии. В смоделированных данных крупнейшая генеалогия в среднем в 32 раза превосходит по своему размеру вторую по величине генеалогию. В эмпирических данных крупнейшая генеалогия примерно вдвое больше второй по величине. Только в восьми компьютерных симуляциях из тысячи это отношение было равно или меньше двух.

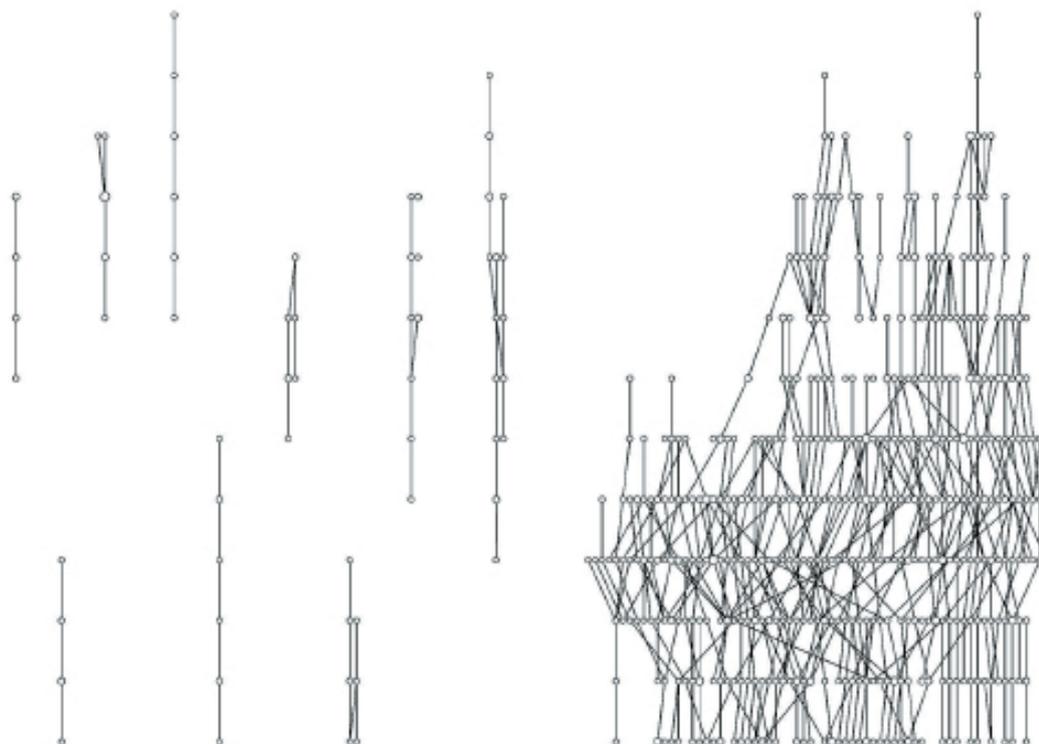


Рис. 3. Десять крупнейших смоделированных генеалогий сплочённости

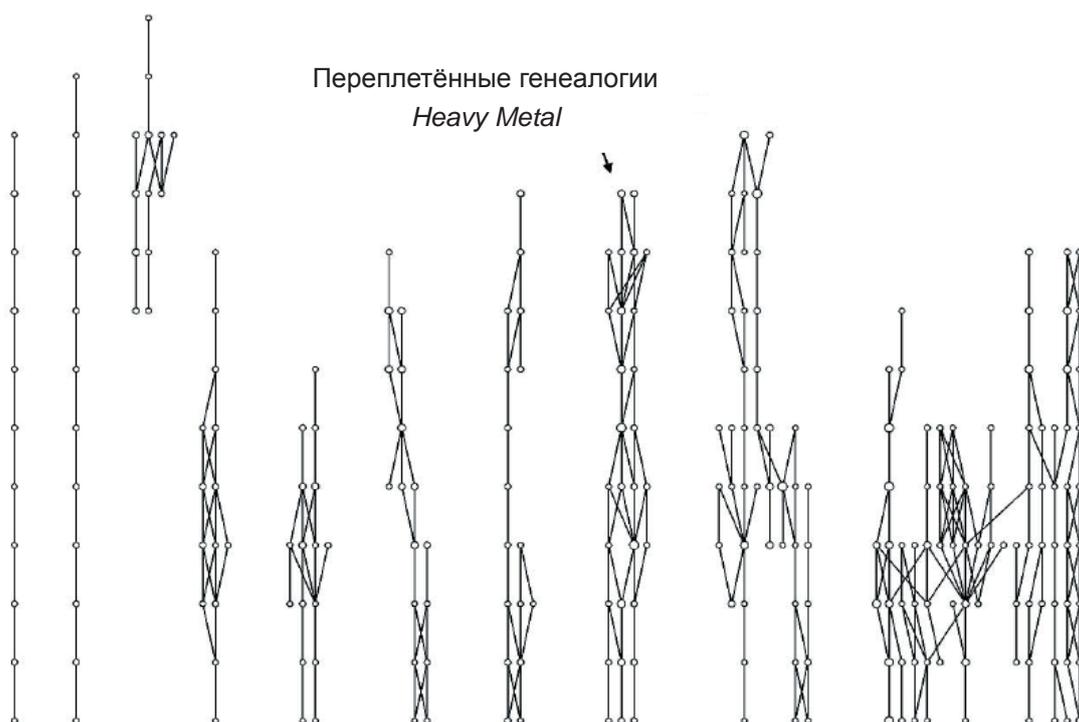


Рис. 4. Десять крупнейших эмпирических генеалогий сплочённости

Другой параметр кластеризации — относительный размер крупнейшей генеалогии к общему числу предприятий в базе данных. В наблюдаемых данных крупнейшая генеалогия составила только 14% от числа предприятий. В тысяче искусственных баз данных крупнейшая генеалогия в среднем составляет 69% всех предприятий. Только в четырёх из тысячи искусственно созданных баз данных крупнейшая генеалогия была схожа по своему размеру с генеалогиями в наблюдаемых данных, а именно 14%. Генеалогии не появляются случайно.

Также было обнаружено, что в переплетённых генеалогиях между входящими в неё группами существуют тесные связи межгрупповой сплочённости. Проанализировав все пары групп, где существовала возможность межгрупповой сплочённости (рассматривались группы за один и тот же год), мы обнаружили, что плотность связей гораздо выше в парах групп, входящих в одну и ту же генеалогию. Эта плотность внутри переплетённых генеалогий составила 49%, то есть почти половина пар групп в такой генеалогии соединены межгрупповой сплочённостью. Например, в переплетённой генеалогии, состоящей из четырёх групп, три из шести возможных пар будут связаны — этого достаточно, чтобы превратить генеалогию в связанную структуру. Плотность связей для пар групп, не принадлежащих к общей генеалогии, составила только 3%. Для сравнения, мы рассчитали тот же коэффициент плотности для типовой искусственной базы данных, изображённой на рисунке 3. В этой искусственной базе данных плотность связей межгрупповой сплочённости в генеалогиях составила только 5% — в противоположность 49% в наблюдаемых данных.

На рисунке 4 мы выделили одну из переплетённых генеалогий. Это бизнес-группа сталелитейной отрасли *Heavy Metal*, где Д. Старк проводил этнографическое исследование на заре постсоциалистического периода [Stark 1996]. Эта группа является интересной иллюстрацией нашего метода социального анализа последовательности сетевых позиций (*social sequence method*) для обнаружения бизнес-групп во временном континууме. *Heavy Metal* — одна из немногих бизнес-групп в венгерской

экономике, имеющих собственное название. Фактически, название каждого предприятия, входящего в бизнес-группу, обозначает его принадлежность к ней. Из 18 предприятий в нашей базе данных, носящих опознавательный знак *Heavy Metal*, 17 были отнесены с помощью нашего метода в данную переплетённую генеалогию. История этой бизнес-группы, начавшаяся в 1992 г. и исследованная Д. Старком в 1993–1994 годах, показывает, что организационное экспериментирование не было ограничено ранним постсоциалистическим периодом. Через повторяющиеся рекомбинации членов своих подгрупп *Heavy Metal* сохранил своё единство на фоне изменений структуры собственности и притока иностранных прямых инвестиций, а также изменений в государственной власти и смены политических связей.

Рассмотрение генеалогий сплочённости в контексте бизнес-групп подчёркивает тот факт, что организующий принцип более сложен, чем простое образование сплочённых связей между предприятиями. Организация бизнес-групп включает также стратегическое разделение — размежевание части участников и одновременное поддержание исторической преемственности. Исторический ход организации бизнес-групп оставляет свои следы в виде генеалогий сплочённости. Генеалогии подчёркивают важность сохранения баланса между двумя силами. В то время как силы трения, вызываемые межгрупповой сплочённостью, периодически расшатывают группы, общая генеалогия удерживает участников внутри сферы обмена, где их ресурсы перераспределяются и рекомбинируются. Межгрупповая сплочённость не даёт группам застыть в защитной позиции закрытости, тогда как генеалогия предотвращает распад групп и рассеивание накопленных ресурсов.

Выводы

Анализ социальных сетей породил великое множество аналитических концепций и мощных методов изучения структурных свойств экономического действия. Например, используя концепцию М. Грановеттера об укоренённом действии, в социологии был разработан систематический подход для предсказания экономического поведения, исходя из структуры социальных связей [Granovetter 1985]. Методы анализа социальных сетей, направленные на выявление клик, ядер, кланов и других сплочённых групп, обеспечили концепцию укоренённости мощными схемами операционализации. Вместе с концепцией структурной эквивалентности Х. Уайта (Harrison White) пришло понимание того, что акторы могут иметь схожее поведение, не потому что они связаны друг с другом, а потому что они занимают схожие позиции в более общей структуре связей. Используя метод построения блок-моделей (*method of block modeling*), Х. Уайт и его коллеги развернули внимание исследователей от конвенционального понимания сетей как «кто кого знает?», к пониманию того, что не менее важны и отсутствующие связи [White, Boorman, Brieger 1976]²⁰. Исследователи, следуя этой линии рассуждений, в сетевой анализ включили понятия пустот или отсутствующих пространств в социальной структуре. Концепции слабых связей М. Грановеттера и структурных пустот Р. Бёрта развили эти идеи в систематический

²⁰ Предлагаемый Х. Уайтом, С. Бурманом и Р. Бригером метод сетевого анализа противопоставляется социометрическому анализу. Если основная цель социометрического анализа — выделение клик, то метод построения блок-моделей основан на понятии структурной эквивалентности (*structural equivalence*), то есть схожести позиций в сети. «Построение блок-моделей (*block modeling*) начинается с ослабления и расширения алгебраического понятия “структурно эквивалентный” актор сети... Для разбиения всей совокупности акторов сети на ряд подмножеств структурно эквивалентных акторов — блоков — применяется последовательная поисковая процедура. В каждой матрице данных мы упорядочиваем строки и столбцы каждого индивида таким образом, чтобы члены одного блока были сгруппированы вместе. Мы также используем термин “блок” для прямоугольной подматрицы, в которой обозначены связи определённого типа между членами одного блока и членами другого блока. (Какое из двух значений каждый раз имеется в виду, будет ясно из контекста.) Особое внимание мы уделяем блокам с незначительным числом или вовсе отсутствующими связями: их мы называем нуль-блоками (*zeroblocks*)... Блок-модель (*block model*) — это гипотеза о наборе матриц данных: для каждой матрицы она определяет, какие блоки будут нуль-блоками при условии применения ко всем матрицам какой-либо общей процедуры разбиения всей совокупности акторов сети» [White, Boorman, Brieger 1976: 739]. — *Примеч. перев.*

анализ возможностей посредничества, доступа к информации и структурных ограничений [Granovetter 1973; Burt 1992]. Позднее концепция малых миров (*concept of small worlds*) Д. Уоттса показала важность комбинации сплочённых контактов и дальних связей, преодолевающих структурный вакуум, для понимания информационных потоков и устойчивости к кризисам [Watts 1999; Dodds, Watts, Sabel 2003].

Общим для всех этих попыток является особое внимание, уделяемое топологии сети. Каждая из этих концепций — укоренённости, структурной эквивалентности, слабых связей, структурных пустот, малых миров — соотносится со специфическими топологическими свойствами сети. Наша работа вносит свой вклад в эти усилия, предлагая концепцию межгрупповой сплочённости и выделяя соответствующее топологическое свойство пространства, где структуры сплочённых групп накладываются друг на друга. Сохраняя предпосылку о том, что структурные свойства возникают на основе наличия или отсутствия связей (отсутствие связей между группами, исключая структурную складку, является важным моментом в выделении групп как самостоятельных объектов), мы обращаем внимание на особую позицию, где сплочённые сетевые структуры перекрываются и взаимопроникают. Если концепция *структурной пустоты* Р. Бёрта определяет особое место в сети для посредничества, наша концепция *структурной складки* определяет ключевое место в сети для предпринимательской активности, осуществляющей рекомбинацию ресурсов.

Так, в противоположность представлению Р. Бёрта о структуре, соединяющей или закрывающей пустоту, мы рассматриваем место, где структуры складываются вместе. За этой разницей зрительных образов лежит концептуальное различие в трактовке того, что происходит в рамках сетей. В случае посредничества социальные сети оказываются каналами, способом передачи, системой коммуникации. Они работают подобно электрическим цепям: аналогами электронов являются, прежде всего, частички информации, но также слухи и ресурсы, которые текут по этому сетевому контуру. Согласно этому подходу позиции в сети важны в той степени, в какой они незаменимы для поддержания потоков между более крупными сегментами сети.

Если ключевым процессом, осуществляемым через сетевые каналы или контактную точку сквозь структурную пустоту, является поток, или движение информации, то среди групп, связанных отношениями межгрупповой сплочённости, таким ключевым процессом становится производство знаний. Соответственно «электрическая» метафора меняется на более подходящие метафоры из молекулярной химии. Сети теперь уподобляются не электропроводам, по которым движутся информационные электроны, а рассматриваются как своего рода молекулярные связи, объединяющие узлы в более крупные группировки, которые обладают новым молекулярным свойством и не являются простым расширением сетевых контуров для передвижения атомов сети. Межгрупповая сплочённость устанавливает сильные связи между сетевыми молекулами для создания более сложного материала креативных альянсов. При таком взгляде на социальные сети потоки становятся вторичными. Информация может быть закодирована, но знания являются практикой, связанной с конкретными социотехническими механизмами. Чем более инновационно знание, тем менее вероятно, что оно может быть полностью закодировано и легко передано в отрыве от этих механизмов. Через пересечения сильных связей более чем с одной группой, образование структурных складок даёт возможности для смешивания или рекомбинации когнитивных практик. Межгрупповая сплочённость — это процесс, используемый для производства новых идей, и противоположный структурной позиции, направленной на извлечение прибыли от информационных потоков.

Хотя анализ социальных сетей в изобилии снабдил нас концепциями для изучения структурных сетевых свойств, в этой сфере возникло гораздо меньше концепций для анализа временных или исторических свойств сетей, несмотря на то что Георг Зиммель, один из основателей сетевого анализа, в одном из

первых выпусков «American Journal of Sociology» представил временное измерение сети. В очерке «The Persistence of Social Groups» Г. Зиммель размышляет о том, имеет ли смысл говорить о групповой идентичности в случаях изменений в составе групп и низкого уровня их институционализации [Simmel 1898].

Проблема, поставленная Г. Зиммелем, остаётся актуальной. Более века спустя сетевой анализ столкнулся с фундаментальной теоретической и методологической проблемой при переходе от кросс-секционной к динамической и исторической концепциям групповой сплочённости. Как мы можем определить группу в сетевых терминах во временном континууме? Способна ли она менять свой состав и при этом сохранять групповую идентичность? Эта проблема проста, когда группы имеют названия, внесены в каталог и зарегистрированы, как, например, Верховный суд, садовый клуб Янгстауна, кейретсу *Mitsubishi* или группа *Samsung*. Несмотря на изменения своего состава в течение века, факультет социологии в Чикагском университете остаётся таковым благодаря институциональной преемственности. Но социальные сети, формирующие венгерские группы предприятий, как и многие другие группы, изучаемые приверженцами сетевого подхода, не обладают такой степенью институционализации. Как мы сможем изучать эволюцию группы, если она не имеет названия?

В нашей работе ставится как раз эта проблема. Опираясь на идеи Г. Зиммеля, мы выдвинули концепцию исторической групповой идентичности, основанной на преемственности состава групп, проходящих через последовательные стадии. Эта преемственность не должна быть абсолютной, но необходимо совпадение (по крайней мере, двоих) членов группы, чтобы передать сущность группы от одного года к следующему. Эта передача групповой сущности порождает иное, новое представление сетевой топологии — генеалогию сплочённости, — в которой структура может быть изображена и проанализирована во временном измерении. Как мы уже видели, некоторые генеалогии принимают форму единой линии без всяких ответвлений. Но другие — переплетённые генеалогии — сформированы через разъединения и воссоединения в процессе постоянного переплетения. Развивая исторический сетевой анализ, мы уделили внимание как структуре (характеристике сетевого анализа), так и временным процессам (характеристике исторической социологии). Это дало возможность выделять более крупные общности, которые остались бы невидимыми на статических снимках. Эта способность распознать структуру в исторических сетевых данных может широко применяться для анализа слабо институционализированных феноменов, таких, как социальные движения, нарождающиеся отрасли или новые школы научной или литературной мысли.

Таким образом, в качестве прямого аналога топографии межгрупповой сплочённости в синхронном измерении, мы имеем переплетённые генеалогии в диахронном измерении. Примерно сходным образом, что и в случае образования структурных складок, где мы обнаружили процессы рекомбинации, происходящие в точках соединения разнообразия и близости, в историческом измерении мы увидели, что группы формируются и переформируются вдоль линий структурной преемственности, разъединяясь, чтобы вобрать в себя больше разнообразия, и воссоединяясь, чтобы получить преимущества близости. Инновационная рекомбинантная деятельность нуждается как в близости, так и в разнообразии, независимо от того, происходит ли она на уровне межгрупповой сплочённости или в историческом измерении переплетённых генеалогий.

Приложение

Метод перколяции клик

Метод перколяции клик работает с феноменом смежных клик; клики числом k считаются смежными, если они имеют $k - 1$ общих вершин. Клика из четырёх участников является смежной другой клике из четырёх участников, если они имеют три общих участника. Из набора смежных клик можно собрать проходящую вдоль них цепь клик. Объединение всех k клик в такой цепи образует перколяционный кластер размера k , если к нему нельзя добавить какие-либо ещё клики. Этот в высокой степени сплочённый участок сети образует сплочённую группу, в рамках которой k клик могут перколировать или нет, всегда замещая только один из k узлов. Если предположить, что $k = 4$, то сплочёнными группами будут считаться те, в которых все члены связаны как минимум с тремя остальными членами группы.

На рисунке П1 показана логика метода СРМ при выделении малой сплочённой группы. Сперва выделяется клика из четырёх узлов, а на первом шаге она разворачивается путём добавления одного узла. На втором шаге клика разворачивается дальше, а на последнем, третьем, шаге происходит фиксация группы, из-за отсутствия возможностей дальнейшего разворачивания клики.

Структурные складки

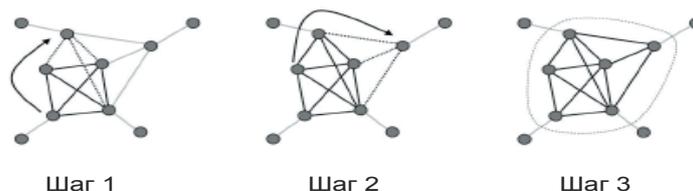


Рис. П1. Логика алгоритма СРМ

Параметр k в методе СРМ можно регулировать. Чем меньше значение k , тем более неравномерно распределение групп по размеру. Выбирать значение $k = 1$ не имеет особого смысла; если мы рассматриваем перколяцию полного набора подграфов размером в один узел, это означает, что вся сеть является одной группой. При этом экстремальном значении распределение групп по размеру также является наиболее экстремальным — существует только одна группа, в которую включена вся сеть. При значении $k = 2$ мы рассматриваем перколяцию полного набора подграфов размером в два узла, что равносильно рассмотрению перколяции крайних узлов. В этом случае сплочёнными группами являются не связанные части графа. Распределение групп по размеру очень сильно скошено, потому что характерной чертой сетей является наличие огромной части графа, содержащей подавляющее число узлов. При увеличении значения параметра до $k = 3$ в качестве перколирующих подграфов рассматриваются треугольники (полные триады). Группы в данном случае образуются из треугольников, имеющих как минимум два общих узла. Распределение групп по размеру в этом случае более равномерное, хотя в более плотных сетях крупнейший перколяционный кластер всё ещё может быть намного больше второго по размеру кластера. Выбор значения параметра $k = 3$ накладывает ещё большие ограничения, так как группы должны быть достаточно плотными, чтобы совершилась перколяция полных подграфов из четырёх узлов. В этом случае распределение групп по размеру ещё более равномерное, и даже может отсутствовать группа, явно превосходящая по размеру остальные.

Для определения перколяционных кластеров клик мы выбрали значение $k = 4$. Большинство случаев применения метода СРМ показали, что существует перколяционный переход от значения $k = 3$ до $k = 4$.

Если при $k = 4$ образуются группы приблизительно равного размера, то при $k = 3$ распределение групп по размеру сильно скошено [Palla Derenyi, Farkas, Vicsek 2005]. Наши данные подтверждают этот вывод: при $k = 3$ крупнейшая группа в среднем в три раза превосходила вторую по величине группу, а по некоторым годам — в пять раз. При $k = 4$ крупнейшая группа в среднем в 1,21 раза превосходила вторую по величине группу, а максимальная разница в размере составила 1,57 раза (см. табл. П1). Поэтому для выделения сплочённых групп методом СРМ мы решили выбрать значение параметра $k = 4$.

Таблица П1

Распределение размера групп и степень охвата методом СРМ при различных значениях параметра k

Год	$k=2$		$k=3$		$k=4$		$k=5$	
	Крупнейшая группа*	Степень охвата**	Крупнейшая группа	Степень охвата	Крупнейшая группа	Степень охвата	Крупнейшая группа	Степень охвата
1989	18.40	48.76	1.25	20.85	1.00	5.65	.00	
1990	33.80	45.23	1.20	25.38	1.25	5.53	1.00	.95
1991	53.00	57.02	4.73	32.20	1.50	11.26	1.20	5.57
1992	53.30	61.72	4.85	38.83	1.57	14.93	1.17	7.05
1993	140.60	62.92	1.27	42.98	1.17	15.86	1.17	8.01
1994	106.86	63.13	1.47	45.48	1.13	16.44	1.29	7.26
1995	106.86	61.32	1.41	42.81	1.13	17.48	1.14	6.81
1996	69.18	60.12	5.00	43.38	1.10	21.36	1.17	9.69
1997	130.83	59.56	4.37	40.18	1.10	22.66	1.17	8.47
1998	131.67	58.41	4.33	40.97	1.38	22.08	1.17	7.28
1999	132.17	56.71	3.64	39.35	1.14	18.72	1.14	4.62
2000	109.14	55.11	3.41	37.65	1.14	15.75	1.14	5.60
2001	124.67	54.06	2.11	37.05	1.13	14.89	1.29	5.02
Среднее значение	93.11		3.00		1.21		1.17	
Минимум	18.40		1.20		1.00		1.00	
Максимум	140.60		5.00		1.57		1.29	

Примечания:

* Относительный размер крупнейшей группы в сравнении со второй по величине группой.

** Доля от всех предприятий в базе данных за данный год.

Литература

Шумпетер Й. 2007. Теория экономического развития. В. сб.: Шумпетер Й. А. *Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия*. М.: Эксмо; 31–360.

Baum J., McEvily B., Rowley T. 2007. *Better with Age: The Longevity and the Performance Implications of Bridging and Closure*. Working paper. 1032282. Rotman School of Management, University of Toronto.

- Breier R. 1974. The Duality of Persons and Groups. *Social Forces*. 53 (2): 181–190.
- Brudner L., White D. 1997. Class, Property, and Structural Endogamy: Visualizing Networked Histories. *Theory and Society*. 26:161–208.
- Burris V. 2005. Interlocking Directorates and Political Cohesion among Corporate Elites. *American Journal of Sociology*. 111 (1): 249–283.
- Burt R. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Burt R. 2005. *Brokerage and Closure*. Oxford: Oxford University Press.
- Burt R. 2008. Information and Structural Holes: Comment on Reagans and Zuckerman. *Industrial and Corporate Change*. 17 (5): 953–969.
- Dewey J. (1938) 1998. The Pattern of Inquiry. In: Hickman L., Alexander T. (eds.). *The Essential Dewey. Vol. 2, Ethics, Logic, Psychology*. Bloomington, Ind.: Indiana University Press; 169–179.
- Dodds P., Watts D., Sabel C. 2003. Information Exchange and the Robustness of Organizational Networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 100 (21): 12516–12521.
- Everett M., Borgatti S. 1998. Analyzing Clique Overlap. *Connections*. 21 (1): 49–61.
- Fernandez-Mateo I. 2007. Who Pays the Price of Brokerage? Transferring Constraint through Price Setting in the Staffing Sector. *American Sociological Review*. 72 (2): 291–317.
- Festinger L., Schachter S., Back K. 1950. *Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing*. New York: Harper.
- Field S., Frank K., Schiller K., Riegle-Crumb C., Muller C. 2006. Identifying Positions from Affiliation Networks: Preserving the Duality of People and Events. *Social Networks*. 28: 97–123.
- Figyelo. 2002. Ketszazak klubja 2001. In: *Figyelo Top 200*.
- Freeman L. 1992. The Sociological Concept of “Group”: An Empirical Test of Two Models. *American Journal of Sociology*. 98 (1): 152–166.
- Friedkin N. 2004. Social Cohesion. *Annual Review of Sociology*. 30: 409–25.
- Gould R. 2003. *Collision of Wills: How Ambiguity about Social Rank Breeds Conflict*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter M. 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*. 78 (6): 1360–1380.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510.
- Granovetter M. 2005. Business Groups and Social Organization. In: Smelser N., Swedberg R. (eds.). *Handbook of Economic Sociology*. 2nd edn. Princeton, N. J.: Princeton University Press; New York: Russell Sage; 429–450.

- Khanna T., Rivkin J. 2001. Estimating the Performance Effects of Business Groups in Emerging Markets. *Strategic Management Journal*. 22: 45–74.
- Kogut B., Zander U. 1992. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. *Organization Science*. 3: 383–97.
- Lester R., Piore M. 2004. *Innovation: The Missing Dimension*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Lincoln J., Gerlach M., Ahmadjian C. 1996. Keiretsu Networks and Corporate Performance in Japan. *American Sociological Review*. 61: 67–88.
- McPherson M., Smith-Lovin L. 2002. Cohesion and Membership Duration: Linking Groups, Relations and Individuals in an Ecology of Affiliation. *Advances in Group Processes*. 19: 1–36.
- McPherson M., Smith-Lovin L., Cook L. 2001. Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. *Annual Review of Sociology*. 27:415–444.
- Mizruchi M. 1996. What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology*. 22: 271–298.
- Mizruchi M., Stearns L. 1988. A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates. *Administrative Science Quarterly*. 33: 194–210.
- Moody J., White D. 2003. Structural Cohesion and Embeddedness: A Hierarchical Concept of Social Groups. *American Sociological Review*. 68 (1): 103–127.
- Moreno J., Jennings H. 1937. Statistics of Social Configurations. *Sociometry*. 1 (3/4): 342–374.
- Nyiro A., Szakadat I. 1993. *Politika Interaktiv*. CD-ROM. Budapest: Aula.
- Obstfeld D. 2005. Social Networks, the Tertius Iungens Orientation, and Involvement in Innovation. *Administrative Science Quarterly*. 50 (1): 100–130.
- Padgett J., McLean P. 2006. Organizational Invention and Elite Transformation: The Birth of Partnership Systems in Renaissance Florence. *American Journal of Sociology*. 111 (5): 1463–1568.
- Palla G., Derenyi I., Farkas I., Vicsek T. 2005. Uncovering the Overlapping Community Structure of Complex Networks in Nature and Society. *Nature*. 435 (7043): 814–818.
- Palla G., Barabasi A., Vicsek T. 2007. Quantifying Social Group Evolution. *Nature*. 466 (7136): 664–667.
- Powell W., White D., Koput K., Owen-Smith J. 2005. Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Interorganizational Collaboration in the Life Sciences. *American Journal of Sociology*. 110 (4): 1132–1205.
- Schumpeter J. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Schumpeter J. 2003. *Essays: On Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*. New Brunswick, N. J.: Transaction.
- Sewell W. 1992. A Theory of Structure: Duality, Agency and Transformation. *American Journal of Sociology*. 98: 1–29.

- Simmel G. 1898. The Persistence of Social Groups. *American Journal of Sociology*. 3 (5): 662–698.
- Simmel G. (1922) 1964. *Conflict and the Web of Group Affiliations*. New York: Free Press.
- Skvoretz J., Faust K. 1999. Logit Models for Affiliation Networks. *Sociological Methodology*. 29: 253–280.
- Spicer A., McDermott G., Kogut B. 2000. Entrepreneurship and Privatization in Central Europe: The Tenuous Balance between Destruction and Creation. *Academy of Management Review*. 25: 630–649.
- Stark D. 1996. Recombinant Property in East European Capitalism. *American Journal of Sociology*. 101 (4): 993–1027.
- Stark D. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Stark D., Bruszt L. 1998. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. New York: Cambridge University Press.
- Stark D., Vedres B. 2006. Social Times of Network Spaces: Network Sequences and Foreign Investment in Hungary. *American Journal of Sociology*. 111 (5): 1367–1412.
- Thye S., Yoon J., Lawler E. 2002. The Theory of Relational Cohesion: Review of a Research Program. *Advances in Group Processes*. 19: 139–166.
- Useem M.. 1980. Corporations and the Corporate Elite. *Annual Review of Sociology*. 6: 41–77.
- Uzzi B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*. 42: 35–67.
- Uzzi B., Spiro J. 2005. Collaboration and Creativity: The Small World Problem. *American Journal of Sociology*. 111 (2): 447–504.
- Wasserman S., Faust K. 1994. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. New York: Cambridge University Press.
- Watts D. 1999. Networks, Dynamics and the Small-World Phenomenon. *American Journal of Sociology*. 105: 493–527.
- Watts D. 2004. The ‘New’ Science of Networks. *Annual Review of Sociology*. 30: 243–270.
- Weitzman M. 1998. Recombinant Growth. *Quarterly Journal of Economics*. 113 (2): 331–360.
- White D., Johansen U. 2005. *Network Analysis and Ethnographic Problems: Process Models of a Turkish Nomad Clan*. Lanham, Md.: Lexington Books.
- White H., Boorman S., Breiger R. 1976. Social Structure from Multiple Networks. I: Blockmodels of Roles and Positions. *American Journal of Sociology*. 81 (4): 730–780.
- Wuchty S., Jones B., Uzzi B. 2007. The Increasing Dominance of Teams in the Production of Knowledge. *Science*. 316:1036–1039.

ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ

А. В. Ермишина, Л. В. Клименко

В поисках эффективных собственников в многоквартирном доме



Ермишина Анна Вениаминовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории экономического факультета Южного федерального университета (ЮФУ) (Ростов-на Дону, Россия).

Email: avermishina@sfedu.ru



Клименко Людмила Владиславовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры социальных коммуникаций и технологий Педагогического института Южного федерального университета (ПИ ЮФУ), (Ростов-на-Дону, Россия).

Email: lucl@yandex.ru

В статье¹ представлены результаты качественного и количественного исследования процесса формирования эффективного собственника в многоквартирном доме в ходе реформирования жилищно-коммунального комплекса России. Выявлено, что существующий в настоящее время уровень зрелости собственников приватизированного жилья в многоквартирных домах является недостаточным для успешного реформирования жилищно-коммунального комплекса, внедрения новых коммунальных технологий. Для большинства собственников жилья в многоквартирном доме характерны пассивность, неорганизованность, склонность к государственному и муниципальному издвигенчеству, отсутствие навыков принятия коллективных решений, недоверие к соседям и власти, актуальна проблема «безбилетника». Результаты проведенного эмпирического исследования подтверждают гипотезу о том, что решение задач реформирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) блокируется существующей в России вертикальной схемой общественного договора. Следовательно, целесообразна иная концепция реформы ЖКХ в рамках совершенствования либеральной раздаточной экономики.

Ключевые слова: собственник жилья; жилищно-коммунальные услуги; коллективная собственность; коллективное действие; многоквартирный дом; общественный договор; раздаточная экономика; товарищество собственников жилья.

Формирование эффективного собственника жилья как условие успеха реформы ЖКХ в России

Идеология рыночного реформирования жилищно-коммунального комплекса в России во многом строилась на формировании рыночно-ориентированного поведения конечных потребителей жилищных и коммунальных услуг — жителей многоквартирных домов (МКД). В основе такого поведения лежит чувство собственности на жилье. Именно поэтому жилищная реформа началась с массовой бесплатной

¹ Проект реализован в 2009 г. Центром технологизации региональной и муниципальной деятельности Института экономики внешнеэкономических связей Южного федерального университета в партнерстве с Ростовской ассоциацией товариществ собственников жилья (председатель — С. А. Атаманенко) при участии Центра прикладных социологических исследований Педагогического института ЮФУ. При реализации проекта использовались средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с Распоряжением Президента Российской Федерации от 14 апреля 2008 г. № 192-рп.

приватизации жилого фонда. А с возникновением личной индивидуальной собственности на жильё стало формироваться в обществе и отношение к частной собственности вообще. По результатам социологических исследований, и в XXI в., более 10 лет спустя после начала реформирования, понятие «частная собственность» в наибольшей степени ассоциируется у россиян с квартирой [Горшков, Тихонова, Андреев, Горюнова 2005: 4]. И в этом смысле жильё выступает особенно значимым индикатором отношения россиян к частной собственности вообще.

На начало 2010 г. городское население России составило 103,8 млн человек, или 73,1% от общего числа россиян. Более 84% городского населения проживают в многоквартирных домах, подавляющее большинство людей, проживающих в квартирах, являются их собственниками (более 74%) [Тихонова, Акатнова, Седова 2007: 71; Щербакова 2009; Щербакова 2010,]. Однако важно обратить внимание на тот факт, что многие собственники жилья ещё не воспринимают своё недвижимое имущество как потенциальный источник дополнительных рентных доходов. Даже те 4% населения России, которые имеют второе жильё, не умеют или не хотят использовать экономически рациональным образом принадлежащую им собственность [Горшков, Тихонова, Андреев, Горюнова 2005: 8]. Иначе говоря, отношение к частной индивидуальной собственности как к потенциальному источнику доходов в России в массовом масштабе пока не сформировалось.

Владельцы жилья, проживающие в многоквартирных домах и являющиеся потребителями жилищных и коммунальных услуг, реализуют прежде всего свои собственные потребности, которые находятся в нижней части известной пирамиды потребностей Маслоу [Maslow 1954]. Но для обеспечения многих факторов комфортности проживания собственникам квартир необходимо сорганизоваться, то есть согласовать свои интересы, принять коллективное решение, осуществить коллективное действие. Фактически жилищная самоорганизация и является первым уровнем выстраивания горизонтальных связей, которые образуют гражданское общество. Более того, с процесса формирования эффективного коллективного собственника, возможно, начинается и решение других проблем реализации общественных интересов и развития гражданского общества в России — движение территориального общественного самоуправления (ТОС), развитие местного самоуправления, широкое участие граждан в деятельности организаций некоммерческого сектора.

В многоквартирном доме наибольшее значение имеет поведение именно частного коллективного собственника, эффективно управляющего общим имуществом многоквартирного дома, предъявляющего организованный спрос на жилищные и коммунальные услуги. Жильцам многоквартирного дома необходимо совместно выстраивать цивилизованные договорные отношения с бизнесом, действующим в сфере предоставления жилищных и коммунальных услуг, и защищать свои интересы. Однако именно задача реформы ЖКХ по формированию эффективных коллективных собственников в многоквартирных домах оказалась одной из самых сложных. Несмотря на создаваемые с 1994 г. условия для образования товариществ собственников жилья (ТСЖ) как организационно-правовой формы функционирования коллективного собственника многоквартирного дома, товарищество так и не стало преобладающим способом управления жилым фондом (см. рис. 1). На конец 2007 г. 25 300 ТСЖ обслуживали всего 8,2% жилого фонда России. Если учесть то, что практически во всех вновь вводимых домах изначально образуются ТСЖ, а большинство бывших жилищно-строительных кооперативов также были вынужденно преобразованы в ТСЖ в 2005–2006 годах², получается, что реальное движение коллективных собственников жилья среди владельцев приватизированных квартир так и не возникло.

² Статья 14 Федерального закона от 29.12.2004 № 189-ФЗ «О введении в действие Жилищного кодекса РФ» императивно обязывала ЖСК реорганизовываться до 1 января 2007 г. в ТСЖ при выплате пая всеми членами кооператива. В 2005–2006 годах многие ЖСК были преобразованы в ТСЖ. Однако данное положение было отменено Федеральным законом от 30.06.2006 № 93-ФЗ. Согласно ст. 122 Жилищного кодекса РФ реорганизация в ТСЖ стала не обязанностью, а правом ЖСК. В связи с внесением этих изменений процесс реорганизации ЖСК в ТСЖ, набравший к 2007 г. большие обороты, сильно замедлился.

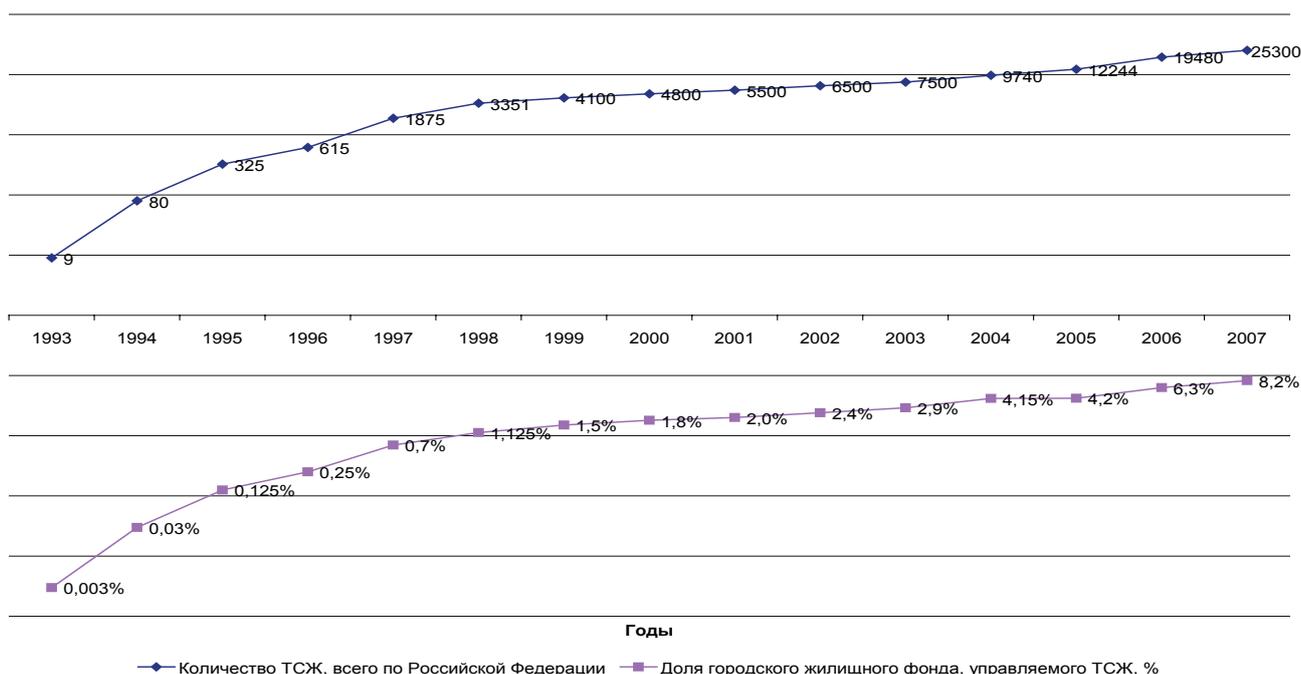


Рис. 1. Экспонента роста товариществ собственников жилья в России, 1994–2007 годы³

В 2007–2009 годах в стране снова активизировался процесс образования ТСЖ для управления многоквартирными домами. Но основной причиной этого движения явилась деятельность Фонда содействия реформированию ЖКХ, средства которого на капитальный ремонт МКД распределялись в регионы и муниципальные образования при условии выполнения требований, в числе которых значилось и наличие не менее 5% ТСЖ в многоквартирных домах, расположенных на территории муниципального образования [О Фонде...2007: 14]. Необходимость выполнить условие ФЗ-185, чтобы получить средства государственной поддержки на проведение капитальных ремонтов многоквартирных домов, на многих территориях привела к новой волне стимулирования местными властями создания ТСЖ, в том числе и «липových». При этом реальная массовая жилищная самоорганизация собственников так и не началась, что существенно тормозит решение важнейших проблем модернизации ЖКХ страны.

В соответствии с действующим Жилищным кодексом многие вопросы относительно условий проживания в многоквартирном доме сегодня решаются только собственниками помещений. Проведение капитального ремонта, изменение состава общего имущества, выбор управляющей организации и определения условий договора, самоорганизация в ТСЖ незаконны без проведения общего собрания собственников жилья [Жилищный кодекс РФ 2004: 44]. Получение бюджетного финансирования на капитальный ремонт в соответствии с Федеральным законом «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» предполагает определенную долю софинансирования собственников, о чем собственники многоквартирного дома также должны принять решение.

Между тем в 2008 г. финансовая поддержка из средств Фонда была предоставлена в размере только 75,61% от предусмотренного на 2008 г. предельного объема средств Фонда (в 2007 г. она была намного меньше) [Годовой отчет... 2007; Годовой отчет... 2008]. Одной из причин отсутствия массового участия муниципальных образований в конкурсах на получение средств для проведения капитального ремонта многоквартирных домов из Фонда содействия реформированию ЖКХ является низкая активность жителей МКД по организации капитального ремонта общего имущества. Муниципальные образования

³ Построено авторами статьи по данным Министерства регионального развития РФ; см.: <http://archive.minregion.ru>

не смогли обеспечить выполнение таких требований Фонда, как доля ТСЖ среди многоквартирных домов и финансирование собственников.

Однако без формирования эффективного коллективного собственника, способного сорганизовывать свои интересы и действия, создать систему управления объектом собственности и несущего бремя собственности, а также и эффективно использующего эту собственность, успех рыночного реформирования жилищно-коммунального комплекса России невозможен. Без возникновения института эффективного собственника жилья, предъявляющего организованный спрос на рынке жилищных и коммунальных услуг, невозможно и развитие конкуренции среди поставщиков услуг, нет стимулов для внедрения ресурсосберегающих и повышающих комфортность жилья технологий.

Таким образом, эффективный собственник в многоквартирном доме — это собственник жилья, несущий бремя собственности как необходимости текущих и капитальных расходов по содержанию личного и общедомового имущества, эффективно использующий свою собственность в качестве источника настоящих или будущих рентных доходов и способный к соорганизации своих интересов и действий с другими собственниками в МКД, что позволяет создать эффективную систему управления многоквартирным домом как единым имущественным объектом.

С целью определения степени зрелости собственников многоквартирных домов, их готовности к ответственному управлению общим имуществом, а также для выявления факторов и условий, способствующих формированию эффективного собственника в МКД, нами в 2009 г. было проведено исследование поведения городских жителей в двух городах Ростовской области — Ростове-на-Дону и Азове. Ростов-на-Дону — областной центр, крупный промышленный и культурный город с высокими доходами населения, большим количеством многоквартирных домов, более 25% площади которых управляется товариществами собственников жилья. Азов — небольшой город Ростовской области с более низкими доходами населения и острыми социальными проблемами, являющимися следствием закрытия крупных машиностроительных предприятий.

Логика исследования построена на последовательном решении ряда задач с использованием социологических качественных и количественных методов анализа, включающих организацию фокус-групп и проведение полуструктурированных интервью с жителями многоквартирных домов. Фокус-группы и полуструктурированные интервью (опросы) проводились среди собственников многоквартирных домов в Ростове-на-Дону и Азове. В выборке опрошенных были пропорционально представлены основные половозрастные и территориальные подгруппы населения этих городов. В Ростове-на-Дону были опрошены 600 человек в девяти районах города, в Азове — 200 человек в четырех районах города.

В качестве исследовательских были поставлены следующие задачи:

- оценить степень удовлетворённости горожан сложившейся системой жилищно-коммунального обслуживания;
- провести анализ уровня информированности и ожиданий собственников жилья в связи с реформированием жилищно-коммунального комплекса;
- выявить текущий уровень «зрелости» собственников жилья в МКД по целевым подгруппам;
- охарактеризовать степень и формы реального участия собственников в управлении многоквартирными домами;
- выделить факторы формирования готовности собственников к самоорганизации для управления МКД.

Общая оценка горожанами существующей системы жилищно-коммунального хозяйства и перспектив её реформирования

Возможности эффективного внедрения новых форм управления жилищно-коммунальной сферой непосредственно связаны с оценкой населением текущего состояния дел в сфере ЖКХ. В связи с этим целесообразным является изучение степени удовлетворённости жильцов сложившейся системой жилищно-коммунального обслуживания и проективных ожиданий собственников жилья от реформ в сфере ЖКХ отдельно по Ростову-на-Дону и по Азову.

Одним из показателей удовлетворенности является обобщенное отношение населения к состоянию сферы жилищно-коммунальных услуг по месту проживания. Менее 1/20 респондентов в полной мере удовлетворены состоянием дома и качеством жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ). Основное же большинство опрошенных двух городов (56,0% в Ростове и 67,5% в Азове) оценивают уровень комфортности проживания как средний, когда существуют «проблемы с состоянием дома, качеством жилищных и коммунальных услуг»; на существование острых проблем с состоянием дома, качеством ЖКХ указывают несколько большее число ростовчан (31,3%), чем жителей Азова (22,0%) (см. рис. 2).

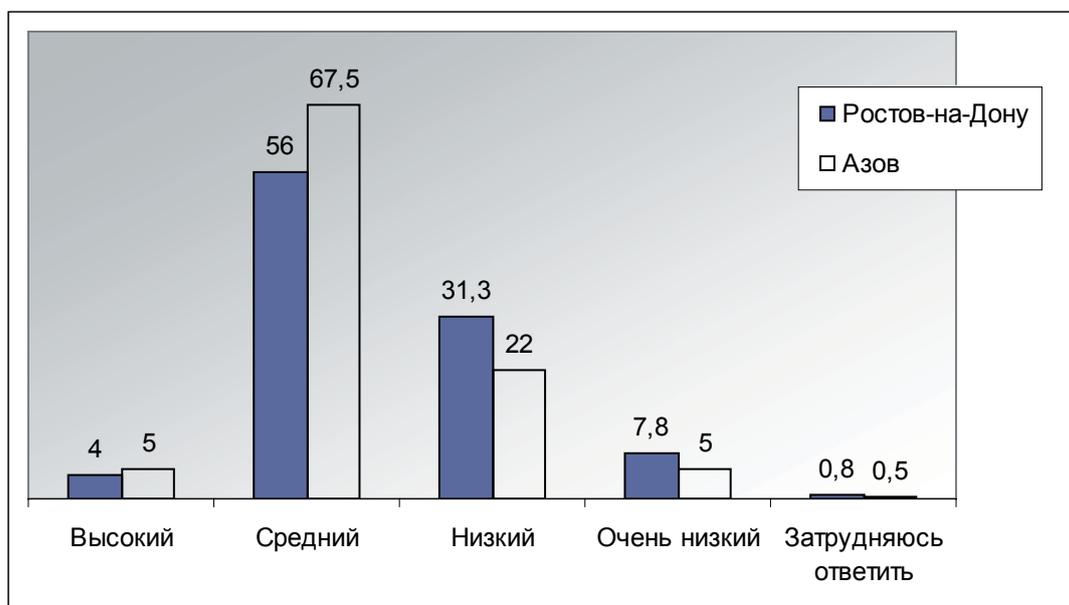


Рис. 2. Уровень состояния дома и качества ЖКУ по мнению респондентов, %

Эмпирические замеры выявляют уже более заметную разницу в восприятии жителями двух городов наиболее болезненных для них проблем современного функционирования ЖКХ. На первых местах, по числу опрошенных, располагаются позиции ценовой доступности жилищно-коммунальных услуг. Вместе с тем для ростовчан уровень цен на ЖКУ — менее болезненный вопрос, чем для жителей Азова. Так, высокая стоимость коммунальных услуг заботит 66,3% населения первой группы и 76,0% второй. А уровень оплаты услуг по содержанию дома беспокоит 37,3% ростовчан и 56,5% опрошенных в Азове соответственно (см. табл. 1).

Таблица 1

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Какие проблемы Вашего дома сегодня самые болезненные?», %**

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
1	Высокая стоимость услуг по содержанию дома (жилищных услуг)	37,3	56,5
2	Высокая стоимость коммунальных услуг (отопление, горячее и холодное водоснабжение)	66,3	76,0
3	Недобросовестность и низкая квалификация работников ЖКХ	20,2	0,5
4	Отсутствие контроля со стороны органов власти за состоянием жилья и ЖКУ	26,7	1,5
5	Низкое качество предоставляемых жилищных услуг	21,3	6,0
6	Низкое качество предоставляемых коммунальных услуг	17,8	43,0
7	Безнаказанность организаций при невыполнении обязательств по договорам ЖКУ	17,2	10,5
8	Низкая активность, равнодушие собственников жилья в защите своих прав	9,7	2,0
9	Отсутствие конкуренции среди организаций, предоставляющих жилищные услуги	4,3	–
10	Отношения между соседями, невозможность договориться по важным вопросам	6,2	–
11	Особых проблем не вижу	5,2	7,5
12	Другое	8,7	1,5

Результаты опроса показывают, что ростовчане примерно в равной степени обращают внимание на отсутствие эффективных механизмов контроля за состоянием ЖКХ и работой управляющих организаций (26,7% и 17,2%), на низкое качество жилищных услуг (21,3%) и на недостаточный уровень профессионализма работников ЖКХ (20,2%). В то же время жители Азова наиболее остро реагируют на качество предоставляемых коммунальных услуг (43,0%) (см. табл. 1).

Кроме того, опрошенные из областного центра несколько чаще отмечают в качестве серьезной проблемы пассивность жильцов в решении проблем ЖКХ, их неумение принимать коллективные решения, договариваться по важным вопросам (15,9% в Ростове-на-Дону и 2,0% в Азове) (см. табл. 1).

Результаты опроса свидетельствуют о низком уровне информированности горожан о проводимой в последние годы в нашей стране реформе ЖКХ. Не более 1/3 ростовчан и около 1/5 жителей Азова «хорошо» или «в основных чертах» знают об этой реформе. Очень низкую степень осведомленности («практически ничего») демонстрируют уже 42,7% респондентов из Ростова-на-Дону и 34,0% опрошенных в Азове (см. рис. 3).

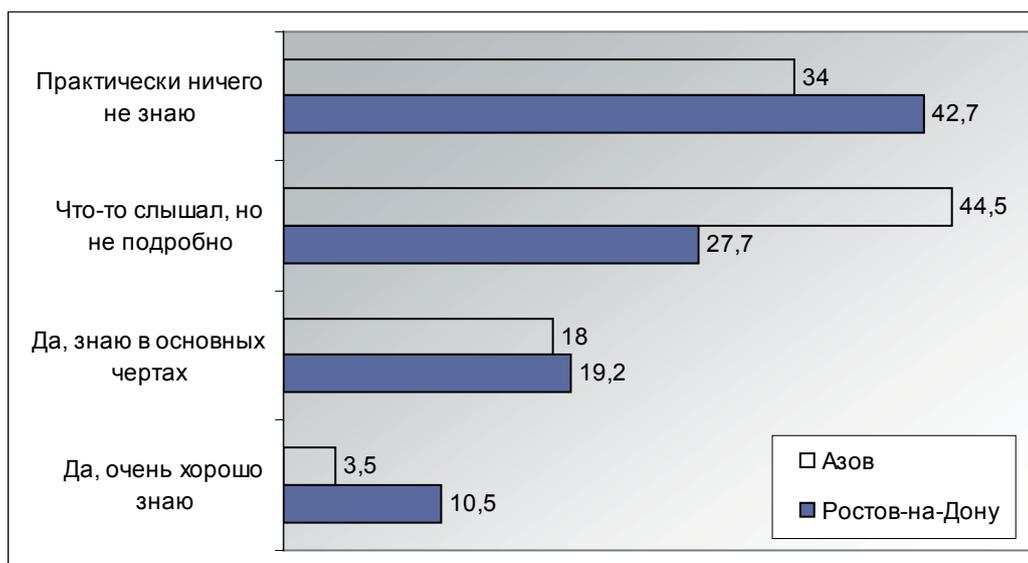


Рис. 3. Степень осведомлённости групп респондентов о проводимой в стране реформе ЖКХ, %

Ещё более низкая степень осведомленности выявлена в результате анализа ответов на «открытый» вопрос о конкретном содержании основных направлений реформы ЖКХ. В этом случае уже 1/2 (половина) жителей Ростова и 2/3 жителей Азова не смогли дать информативный ответ на поставленный вопрос (см. табл. 2).

Среди тех содержательных принципов реформы, которые респонденты смогли указать, в количественном отношении выделяются следующие позиции: переход на новую систему оплаты ЖКУ; создание ТСЖ и управляющих компаний; выделение бюджетных средств для проведения капитального ремонта многоквартирных домов (см. табл. 2).

Таблица 2

Распределение ответов подгрупп респондентов на «открытый» вопрос «В чём заключаются основные направления реформы ЖКХ?», %

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
1	Перевод ЖКХ города на рыночные принципы функционирования	5,7	0,5
2	Переход на новую систему оплаты ЖКУ и изменение принципов ценообразования на услуги ЖКХ	12,0	–
3	Формирование новых форм управления путем создания ТСЖ	8,5	7,6
4	Формирование конкуренции на рынке ЖКУ	2,2	1,5
5	Разделение функций заказчика услуг ЖКХ и подрядчиков по их предоставлению	1,7	–
6	Создание службы заказчика (управляющей компании)	1,7	11,7
7	Обеспечение системы контроля за предоставлением ЖКУ и оплаты их по факту предоставления	4,8	1,0
8	Стимулирование организации ресурсосбережения в ЖКХ	1,2	–
9	Создание механизмов привлечения внебюджетных инвестиций в ЖКХ	0,8	–

Продолжение таблицы 2

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
10	Реформирование социальной политики в сфере ЖКХ	2,7	–
11	Добиться более высокого качества ЖКУ, улучшить состояние ЖКХ	5,3	0,5
12	Выманивание денег у жильцов, повышение тарифов, обогащение чиновников	2,5	2,5
13	Выделение средств на капитальные ремонты, на аварийные дома	7,5	2,5
14	Ничего не происходит, реформа только «на бумаге»	2,0	0,5
15	Другое	0,3	1,5
16	Не знаю, затрудняюсь ответить	51,9	72,6

Ответы респондентов на вопрос «Слышали ли Вы о проводимой в стране реформе, по которой Ваш дом по решению общего собрания жильцов может быть капитально отремонтирован за счёт средств Фонда содействия реформированию ЖКХ?» также показывает низкую степень информированности горожан в отношении данного направления реформы. Указывают на своё знание по данному вопросу 37,8% ростовчан и 15,0% жителей Азова. Отмечают вариант ответа «что-то слышал, но не понял» ещё 33,5% опрошенных первой группы и 26,0% — второй. И наконец, демонстрируют свою полную неосведомлённость 28,7% населения Ростова и практически вдвое больше жителей Азова — 59,0%.

Таким образом, можно фиксировать общий низкий уровень знаний горожан о содержательных принципах и ходе реализации реформ в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Причём ростовчане демонстрируют более высокий уровень информированности, чем жители Азова.

Основными источниками информации об изменениях в сфере ЖКХ для большинства респондентов-ростовчан выступают телевидение (федеральные каналы — 51,4%, региональные — 24,5%), периодическая печать (26,4%), а также родственники и соседи (28,0%). Жители Азова в большей степени ориентированы на периодическую печать (36,0%), региональное (26,5%) и федеральное (24,5%) телевидение, а также на информацию, получаемую от правления ТСЖ (20,5%) и от родных и знакомых (19,0%) (см. табл. 3).

Таблица 3

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Из каких источников Вы обычно получаете информацию об изменениях в сфере ЖКХ?», %**

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
1	Телевидение (федеральные каналы)	51,4	24,5
2	Телевидение (региональное вещание)	41,2	26,5
3	Периодическая печать (газеты, журналы)	26,4	36,0
4	Радиопередачи	4,2	3,5
5	Знакомые, друзья, родные	14,1	5,0
6	Соседи	13,9	14,0
7	Правление ТСЖ	3,5	20,5
8	Организации в сфере ЖКХ	3,2	4,5
9	Нормативно-правовые документы	5,4	8,0

Продолжение таблицы 3

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
10	Интернет	4,0	1,5
11	Социальная реклама	0,7	–
12	Квитанции об оплате ЖКУ	8,2	–
13	Доска объявлений	7,4	1,0
14	Другое	8,1	6,5
15	Ниоткуда, мне это не интересно	2,2	–

Нельзя назвать оптимистичными прогнозы респондентов в отношении развития системы жилищно-коммунального обслуживания. Только 1/5 часть опрошенных ростовчан и менее 1/3 жителей Азова полагают, что ситуация в ЖКХ скорее всего улучшится. Более 40% горожан думают, что в их доме в сфере ЖКУ ничего не изменится, и ещё 1/6 респондентов двух групп думают, что состояние жилищно-коммунального хозяйства скорее всего ухудшится (см. рис. 4).

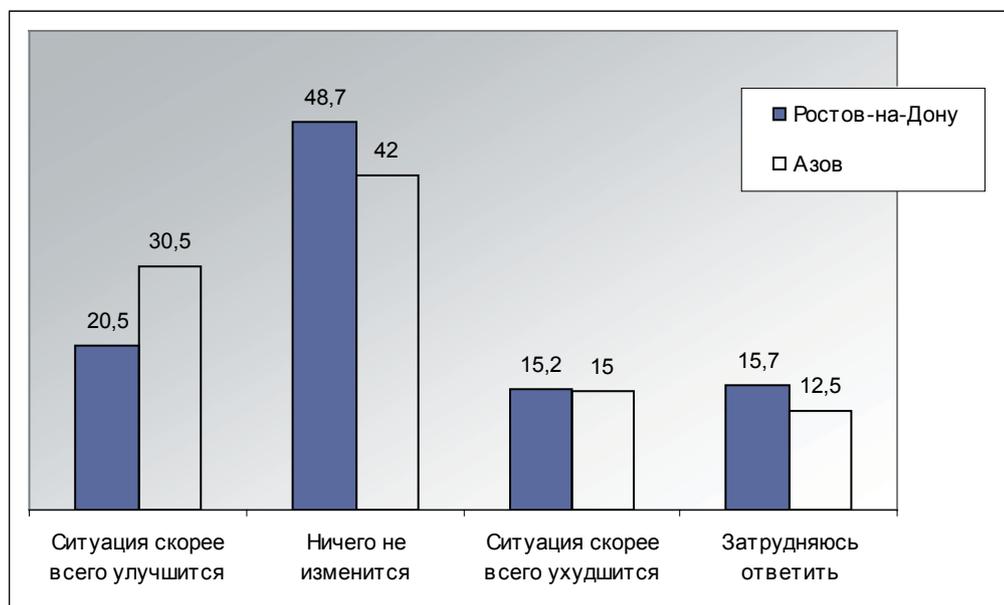


Рис. 4. Оценка респондентами будущих изменений в сфере ЖКУ по месту их жительства, %

Подводя итоги сравнительного анализа восприятия горожанами современного функционирования ЖКХ и перспектив его реформирования, можно сделать следующие выводы:

- основное большинство населения двух рассматриваемых городов Ростовской области наиболее болезненно воспринимает проблему ценовой доступности жилищно-коммунальных услуг, причём для жителей Азова данный вопрос стоит наиболее остро;
- во вторую очередь ростовчан заботят различные аспекты структурно-организационного и содержательного функционирования системы жилищно-коммунального обслуживания (уровень конкуренции в отрасли, формы контроля и его действенность и т. п.), в то время как среди жителей Азова на второе место по числу ответов с большим отрывом выходит проблема низкого качества ЖКУ;
- подавляющее большинство опрошенных демонстрирует низкий уровень информированности об основных направлениях жилищно-коммунальной реформы; на этом фоне у респондентов-ростовчан отмечается несколько более высокий уровень информированности, чем у жителей Азова;

- основными источниками информации об изменениях в сфере ЖКХ среди населения Ростова выступает федеральное телевидение и печатные СМИ, тогда как жители Азова в большей степени ориентированы на периодическую печать и региональное телевидение.

Чувство собственности в целевых подгруппах жильцов МКД

В социологическом исследовании ставилась задача выявления текущего уровня зрелости собственников жилья в МКД, их готовности и способности принимать ответственные решения в сфере управления домом. Результаты опроса показывают, что в настоящее время для *основного большинства собственников жилья* в вопросе перехода на новые формы участия в управлении МКД характерны скорее *пассивная позиция и явно выраженная ориентация на перекладывание ответственности на органы власти*. Так, 86,0% от всех опрошенных согласны с утверждением, что городские и федеральные власти должны заботиться о состоянии их домов. Ещё 65,9% респондентов полагают, что решение жилищно-коммунальных проблем в большей степени зависит от участия государства в управлении и финансовом обеспечении ЖКХ, чем от активности самих жильцов.

Необходимо отметить, что 84,4% опрошенных горожан также солидарны с мнением о том, что «жильцы сами должны активнее участвовать в управлении своим домом». Вместе с тем личная деятельность собственников по управлению МКД незначительна: больше половины респондентов (65,4%) стараются вовремя оплачивать жилищные и коммунальные услуги и считают, что этого вполне достаточно; ещё 28,1% обычно поддерживают инициативы соседей; только 6,5% опрошенных жителей МКД проявляли активность и выступали инициаторами коллективных действий в своем доме. Таким образом, можно заключить, что отмеченные у *основного массива опрошенных горожан установки на участие в самоуправлении являются скорее декларативными, чем действительными*.

Что касается степени выраженности чувства собственности на общедомовое имущество, то и здесь фиксируется невысокий уровень зрелости собственников. Так, более половины (54,4%) собственников жилья скорее не готовы вкладывать собственные дополнительные средства в капитальный ремонт общедомового имущества. И уже 70,8% респондентов не согласны с тем, что жильцам необходимо самостоятельно переводить дома на энергосберегающие технологии⁴. Вместе с тем, по мнению практически половины горожан (51,0%), наиболее эффективным способом обеспечения функционирования МКД является самоуправление, то есть управление многоквартирным домом через товарищество собственников жилья (ТСЖ), жилищно-строительный кооператив (ЖСК) или с помощью непосредственного управления (НУ). В пользу управляющих компаний высказались только 12,0% опрошенных.

Охарактеризовав общие для населения двух городов результаты по степени выраженности у жителей МКД чувства собственности, необходимо перейти к сравнительному анализу результатов исследования **по целевым сегментам**, для чего весь массив респондентов был дифференцирован на несколько подгрупп по следующим основаниям:

⁴ Результаты опроса фиксируют рассогласованность ответов респондентов по блоку общедомового имущества. Так, 68,5% респондентов согласились с утверждением «Для меня очень важна рыночная стоимость моей квартиры, поэтому я хорошо осведомлён о техническом состоянии общедомового имущества и забочусь о том, чтобы оно улучшалось», что не соответствует процентным показателям по двум описанным выше позициям. Данное обстоятельство, на наш взгляд, объясняется методическим недочётом при составлении социологического инструментария. А именно, формулировка последней позиции провоцирует так называемый эффект внушения, когда важность рыночной стоимости квартиры для респондента связывается с заботой о состоянии общедомового имущества. Хотя это может быть и не так. Поэтому в последующем анализе мы не будем принимать во внимание результаты по данному вопросу.

- по критерию текущего способа управления МКД;
- по критерию личной готовности участвовать в управлении МКД;
- по критерию наличия знакомых, участвующих в управлении МКД.

В первом случае сегментирование опрошенных проведено в соответствии с существующей формой управления многоквартирным домом, в котором проживает респондент. В первую подгруппу вошли респонденты, в чьих домах существует самоуправление (ТСЖ, ЖСК, НУ); их число составило 27,5% от всего массива опрошенных. Во второй сегмент были отобраны жители МКД, управляемых коммерческими организациями — управляющими компаниями (56,5% соответственно). Далее эти группы именуется «*Самоуправление*» и «*УК*».

Во втором случае были выделены две подгруппы жильцов, которые выразили готовность или неготовность участвовать в управлении своим домом (то есть войти в правление ТСЖ или домовый комитет для контроля за управляющей компанией). А именно, один подмассив составили те респонденты, которые на соответствующий вопрос ответили: «Точно готов», «Скорее готов» и «Уже являюсь членом ТСЖ или участвую в НУ» (20,9% от всего массива). В другой подмассив вошли горожане, ответившие на данный вопрос: «Скорее не готов» и «Совершенно не готов» (72,9%). Далее они именуется «*Активные*» и «*Инертные*».

И наконец, в последнем случае весь массив опрошенных был дифференцирован по вопросу: «Есть ли среди Ваших знакомых люди, которые активно участвуют в управлении своим МКД и имеют успешный опыт такой деятельности?». В первую подгруппу были отобраны респонденты, у которых такие знакомые есть (сегмент «*Знакомы с активистами*»), а вторая («*Не знакомы с активистами*») включала тех респондентов, у которых таких знакомых нет или они не знают об этой деятельности своих знакомых (51,4 и 48,6% соответственно).

Выделенные сегменты нами избраны в качестве целевых, так как могут содержать в себе типологизирующие факторы, отражающие разницу в текущем уровне зрелости собственников жилья в МКД. Остановимся на сравнительном рассмотрении установок данных подгрупп респондентов в отношении личной инициативности и ответственности жильцов в решении проблем управления своим МКД.

Эмпирические замеры показывают, что на общем фоне преобладания патерналистских установок, когда жильцы ждут от государства решения их проблем в сфере ЖКУ, тем не менее выделяется некоторое преобладание респондентов с более выраженным чувством собственности в сегментах «*Самоуправление*» в МКД, «*Активные*» и «*Знакомы с активистами*». Но степень выраженности данных установок по указанным сегментам не равномерна.

Так, скорее не согласны с утверждением о том, что государственная власть должна заботиться о состоянии МКД, 27,7% опрошенных из подгруппы «самоуправление» и только 9,3% из группы «УК». В сегменте «*Активные*» не разделяют эту точку зрения также большая доля респондентов, чем в группе «*Инертные*» (22,8 против 11,5%). И больше таких респондентов в группе «*Знакомы с активистами*» МКД, чем среди тех, кто с активистами не знаком (17,8 против 10,0%) (см. табл. 4).

Таблица 4

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Укажите своё отношение к каждому из приведённых ниже утверждений», %**

Текст ответа	Самоуправление	УК	Активные	Инертные	Знакомы с активистами	Не знакомы с активистами
Городские и федеральные власти должны заботиться о состоянии моего дома и управлять нашим общим имуществом						
Скорее согласен	72,3	90,7	77,2	88,5	82,2	90,0
Скорее не согласен	27,7	9,3	22,8	11,5	17,8	10,0
Решение жилищно-коммунальных проблем в большей степени зависит от участия государства в управлении и финансовом обеспечении ЖКХ, чем от активности самих жильцов						
Скорее согласен	52,3	71,5	62,3	66,2	55,2	77,1
Скорее не согласен	47,7	28,5	37,7	33,8	44,8	22,9
Жильцы сами должны активнее участвовать в управлении своим домом (в организации/ управлении ТСЖ, выборе управляющей компании, составлении договора управления, контроле исполнения договоров и т. д.)						
Скорее согласен	90,0	84,1	88,0	83,2	88,6	79,9
Скорее не согласен	10,0	15,9	12,0	16,8	11,4	20,1

В подгруппах «Самоуправление» и «Знакомы с активистами» уже в большей степени выражена ориентация на личную ответственность жильцов в решении жилищно-коммунальных проблем, когда в утверждении противопоставляются степени участия государства и самих собственников (около половины опрошенных). В то же время сегменты «Активные» и «Инертные» практически единодушны в том, что государство должно доминировать в управлении и финансовом обеспечении ЖКХ (более 60%). А также основное большинство (более двух третей) респондентов всех целевых групп разделяют установку, что жильцы должны повысить свою активность в управлении МКД. Но, как мы видим на примере сегмента «Инертные», подобная установка не обязательно реализуется в готовность принять личное участие в управлении своим домом (см. табл. 4).

Кроме того, фиксируется расхождение между установками опрошенных на необходимость активного участия жильцов в управлении своим домом и характеристиками реального поведения респондентов в данной сфере. Эмпирические замеры показывают, что основное большинство представителей всех групп стараются лишь вовремя оплачивать коммунальные услуги. Между тем выявляется некоторое преобладание респондентов (около 1/3 против 1/4) в сегментах «Самоуправление», «Активные» и «Знакомы с активистами», которые помимо своевременной оплаты отмечают, что они поддерживают жилищно-коммунальные инициативы других собственников в своем доме. Однако подобная позиция ещё не тождественна активному участию в управлении домом. А по-настоящему практические шаги в данном направлении (выступали инициаторами коллективных действий в МКД, успешных или неуспешных) совершали не более 1/10 жильцов (кроме сегмента «Активные», где это показатель доходит до 18%) (см. табл. 5).

Таблица 5

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Как Вы оцениваете степень собственного участия в управлении имуществом
многоквартирного дома?», %**

Текст ответа	Самоуправление		Активные	Инертные	Знакомы с активистами	Не знакомы с активистами
	УК					
1. Я стараюсь вовремя оплачивать ЖКУ и считаю, что этого достаточно	59,1	67,2	46,7	71,4	58,9	72,2
2. Я обычно поддерживаю инициативы соседей по улучшению состояния нашего дома	32,3	26,8	35,3	25,9	31,4	24,7
3. Мне приходилось быть инициатором коллективных действий в своём доме, но они не были успешны	2,7	3,3	6,0	1,7	3,9	1,8
4. Мне приходилось быть инициатором коллективных действий в своём доме, получивших поддержку от жильцов	5,9	2,7	12,0	1,0	5,8	1,3

Анализ ответов на вопросы, характеризующие степень выраженности чувства собственности жильцов на общедомовое имущество, показывает, что несколько чаще соглашались с необходимостью вкладывать собственные средства в капитальный ремонт крыш, подъездов, подвалов и пр. респонденты в группах «Самоуправление» (60 против 40,4%), «Активные» (50,3 против 43,9%) и «Знакомы с активистами» (52,6 против 38,3%) (см. табл. 6).

Таблица 6

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Укажите своё отношение к каждому из приведённых ниже утверждений», %**

Текст ответа	Самоуправление		Активные	Инертные	Знакомы с активистами	Не знакомы с активистами
	УК					
Нужно вкладывать собственные дополнительные средства в капитальный ремонт общедомового имущества (крыши, подъездов, подвалов и пр.)						
Скорее согласен	60,0	40,4	50,3	43,9	52,6	38,3
Скорее не согласен	40,0	59,6	49,7	56,1	47,4	61,7
Жильцам необходимо самостоятельно переводить дома на автономные системы отопления, внедрять новые коммунальные технологии с целью экономии ресурсов и повышения комфортности						
Скорее согласен	27,3	30,3	36,5	27,8	25,3	33,4
Скорее не согласен	72,7	69,7	63,5	72,2	74,7	66,6

Продолжение таблицы 6

Тарифы и качество жилищно-коммунальных услуг напрямую зависят от наличия благоприятных условий для бизнеса в сфере ЖКХ						
Скорее согласен	47,7	42,9	46,7	43,6	43,6	46,5
Скорее не согласен	52,3	57,1	53,3	56,4	56,4	53,5

Более 40% опрошенных выделенных подгрупп не отрицают того, что тарифы и качество жилищно-коммунальных услуг напрямую зависят от наличия благоприятных условий для бизнеса в сфере производства и предоставления ЖКУ. Но уже гораздо меньше респондентов (не более 1/3) во всех рассматриваемых целевых сегментах проявляют ориентацию на внедрение жильцами новых энергосберегающих коммунальных технологий (см. табл. 6).

О большей степени зрелости собственников из групп с функционирующим самоуправлением в их доме и знающих людей, которые участвуют в управлении МКД, свидетельствуют полученные ответы на вопрос о том, что может существенно повлиять на улучшение ситуации в ЖКХ. В данных двух сегментах выше процентные показатели, характеризующие установки на личную ответственность за решение проблем ЖКХ. В то время как остальные группы демонстрируют преобладание ответов, исходя из которых, контроль за жилищно-коммунальным обслуживанием должен лежать на органах государственной и местной власти (см. табл. 7).

Таблица 7

Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Как Вы думаете, что может существенно повлиять на улучшение ситуации в жилищно-коммунальном хозяйстве?», %

Текст ответа	Самоуправление		Активные	Инертные	Знакомы с активистами	Не знакомы с активистами
	УК	УК				
1. Контроль собственников за соблюдением договоров с предприятиями ЖКХ	46,4	32,2	38,3	35,3	46,5	23,1
2. Контроль власти за соблюдением договоров с предприятиями ЖКХ	33,6	47,2	41,3	43,1	36,0	49,6
3. Изменение законов	5,0	3,7	6,0	3,6	2,7	5,4
4. Затрудняюсь ответить	12,3	14,4	10,2	15,4	13,4	17,7
5. Другое	2,7	2,5	4,2	2,6	1,5	4,1

В качестве самого эффективного способа управления МКД большинство опрошенных всех групп рассматривают те или иные формы самоуправления (ТСЖ, ЖСК). В то же время наибольшее число приверженцев данных способов управления многоквартирным домом фиксируется в сегментах жителей с функционирующим самоуправлением в их доме (74,5%), с установками на готовность быть задействованными в этом самоуправлении (63,5%) и среди имеющих знакомых, которые участвуют в управлении МКД (58,6%). В других же подгруппах немного популярнее управляющие компании (но не более чем у 1/6 опрошенных), а также около 1/3 собственников затрудняются назвать наиболее эффективный способ управления многоквартирным домом (см. табл. 8).

Таблица 8

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Какой способ управления многоквартирным домом является,
на Ваш взгляд, наиболее эффективным?», %**

№	Текст ответа	Самоуп- равление	УК	Активные	Инертные	Знакомы с активистами	Не знакомы с активистами
1	ТСЖ/ЖСК	74,5	43,1	63,5	44,8	58,6	38,0
2	Управляющая компания	7,7	15,0	7,2	13,0	8,0	16,2
3	Непосредственное управление	4,1	1,7	4,8	1,4	1,9	2,8
4	Затрудняюсь ответить	12,3	37,1	22,8	38,3	30,2	39,3

Необходимо здесь отметить, что в сегментах, выделенных по основаниям личной готовности участвовать в управлении МКД и наличия знакомых активистов, несколько разнятся показатели в отношении существующего способа управления их домом. Подгруппы «Активные» и «Знакомы с активистами» чаще указывают на то, что они живут в МКД, где уже функционирует самоуправление. Однако разница в ответах составляет около 10–11,5%, поэтому не может выступать в качестве «перекрывающего» основания для выделения и интерпретации установок данных сегментов (см. табл. 9).

Таблица 9

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Укажите способ управления Вашим домом», %**

№	Текст ответа	Активные	Инертные	Знакомы с активистами	Не знакомы с активистами
1	ТСЖ/ЖСК	34,7	24,5	32,1	20,6
2	УК	46,7	59,7	55,0	58,1
3	НУ	3,0	0,2	1,0	1,0
4	Затрудняюсь ответить	4,2	9,8	5,1	11,3

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- в настоящее время для основного большинства собственников жилья в Ростове-на-Дону и Азове характерна пассивная позиция в сфере управления МКД, часто проявляются патерналистские установки, когда ответственность за состояние домов и качество коммунальных услуг перекладывается на государство и местную власть, а отмеченные у большого массива опрошенных горожан установки на участие в самоуправлении являются скорее декларативными, чем деятельностными;
- выделение ответов представителей целевых подгрупп и их анализ показывают, что наибольшая степень выраженности отдельных параметров зрелого собственника жилья фиксируется в тех

сегментах респондентов, которые имеют в своём доме самоуправление и знакомы с людьми, участвующими в управлении МКД;

- в то время как результаты изучения респондентов с установками на участие в самоуправлении своим домом демонстрируют сравнительно невысокий уровень выраженности у них чувства собственности, активистские ориентации данной подгруппы зачастую не сопряжены с осознанием личной ответственности и не нацелены на конструктивную деятельность в решении проблем ЖКУ;
- можно предположить, что основным типологизирующим фактором, который способствует формированию отдельных качеств эффективного собственника, выступает наличие опыта взаимодействия со структурами в сфере ЖКХ и общения с людьми, которые на практике реализуют жилищное самоуправление в своих домах.

Степень и формы участия собственников в управлении многоквартирными домами

Отдельный блок вопросов в социологическом инструментарии исследования был посвящён выявлению степени и форм участия собственников в управлении многоквартирным домом. В данном разделе мы рассмотрим территориальную специфику включения горожан в новые формы управления жилой недвижимостью.

Результаты опроса показывают, что большинство жителей Ростова-на-Дону и Азова ориентированы на своевременную оплату жилищных и коммунальных услуг и этим ограничиваются (65,7% в первой группе; 64,5% во второй). Между тем выявляется уже существенная разница в форме участия жителей рассматриваемых городов в выборе способа управления МКД. Респонденты-ростовчане оказались менее активными и заинтересованными в этом вопросе, чем население Азова⁵. Третья часть жителей областного центра и более половины жителей Азова участвовали в очном собрании по выбору способа управления их домом. Не ходили на подобные собрания (по нежеланию или неосведомленности) 40,7% представителей первой группы и 20,5% второй (см. табл. 10).

Таблица 10

Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Принимали ли Вы участие в общем собрании по выбору способа управления в своем доме?», %

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
1	Да, участвовал в очном собрании	35,5	57,5
2	Да, участвовал в заочном голосовании	4,3	1,0
3	Не участвовал по независящим от меня причинам (командировка, отпуск, болезнь)	18,0	20,5
4	Не участвовал, так как не хотел или не видел смысла	15,0	0,5
5	Не слышал о том, что такие собрания проводятся в нашем доме	25,7	20,0
6	Другое	1,5	0,5

⁵ Необходимо отметить, что в выборку попали жители домов с самоуправлением (24,0% в Ростове, 38,0% в Азове), с УК (57,8 и 52,5% соответственно). Но как видно из предыдущих разделов отчёта, некоторое преобладание жильцов МКД из ТСЖ, ЖСК и НУ в азовском подмассиве не оказывает определяющего воздействия на установки жителей данного города.

Данные опроса фиксируют специфические особенности того, как жители двух населённых пунктов определяют факторы, затрудняющие развитие самоуправления в МКД. Ростовчане на первые по степени значимости места выносят дороговизну обслуживания (вариант ответа «Сильно мешает» отметили 56,2% респондентов), незаинтересованность самих собственников жилья (55,8% респондентов) и отсутствие навыков принятия коллективных решений (55,2% респондентов) (см. табл. 11).

Таблица 11

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Что, на Ваш взгляд, препятствует развитию самоуправления в доме
и формированию ТСЖ?», %**

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
Незаинтересованность самих собственников жилья			
1	Сильно мешает	55,8	25,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	31,5	32,0
3	Не мешает	12,7	43,0
Сложность юридического оформления ТСЖ			
1	Сильно мешает	25,3	1,5
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	49,5	1,0
3	Не мешает	25,2	97,5
Недоверие основной части населения к активистам-управленцам ТСЖ			
1	Сильно мешает	47,0	3,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	37,7	2,0
3	Не мешает	15,3	95,0
Неорганизованность жильцов, отсутствие навыков принятия коллективных решений			
1	Сильно мешает	55,2	25,5
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	34,7	33,0
3	Не мешает	10,2	41,5
Трудности в подборе компетентного председателя и членов правления			
1	Сильно мешает	40,8	13,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	35,0	14,0
3	Не мешает	24,2	73,0
Слабое информационное обеспечение возможности самоуправления в МКД			
1	Сильно мешает	33,5	0,5
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	48,5	2,0
3	Не мешает	18,0	97,5
Дороговизна обслуживания			
1	Сильно мешает	56,2	21,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	34,7	27,0
3	Не мешает	9,2	52,0
Различный уровень материального достатка жильцов одного дома			
1	Сильно мешает	46,2	54,5
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	39,5	13,5
3	Не мешает	14,3	32,0

Продолжение таблицы 11

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
Недостаточная работа по привлечению населения к объединению в ТСЖ со стороны органов власти			
1	Сильно мешает	43,0	–
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	39,7	1,0
3	Не мешает	17,3	99,0
Противодействие со стороны управляющих компаний			
1	Сильно мешает	31,3	7,0
2	В чем-то мешает, в чем-то нет	37,0	2,5
3	Не мешает	31,7	90,5

Во вторую очередь жителей областного центра беспокоят недоверия населения к активистам-управленцам ТСЖ (47,0%), недостаток просветительской и пропагандисткой деятельности в отношении самоуправления со стороны органов власти (43,0%) и трудности в подборе компетентного председателя и членов правления (40,8% соответственно) (см. табл. 11).

Жители Азова в числе причин, мешающих внедрению новых форм управления многоквартирными домами, чаще всего называют различия в уровне доходов и имущественного состояния жильцов одного дома (вариант «Сильно мешает» выбрали 54,5% респондентов). Все остальные факторы беспокоят жителей Азова гораздо меньше. Хотя в этой подгруппе можно выделить ещё ряд причин, но они существенно уступают по степени значимости аналогичным показателям в первой группе. А именно, по мнению азовчан, в меньшей степени развитию самоуправления в городе мешают отсутствие у жильцов навыков принятия коллективных решений (вариант «В чем-то мешает, в чем-то нет» выбрали 33,0% респондентов) и их низкая активность (32,0%), а также дороговизна обслуживания ТСЖ (27,0%) (см. табл. 11).

Обращает на себя внимание значительная разница во взглядах горожан на характер группового взаимодействия жильцов. Недоверие к возможным и реальным управленцам многоквартирными домами гораздо выше в Ростове, чем в Азове. Кроме того, существенная разница фиксируется в отношении недостатка разъяснительной работы со стороны местной власти и противодействия со стороны управляющих компаний. Данные позиции рассматриваются ростовчанами в качестве препятствующих формированию ТСЖ в несколько раз чаще, чем опрошенными жителями Азова (см. табл. 11).

Более выраженные проблемы в коммуникациях между жильцами в ростовском сегменте показывает и вопрос о наличии среди соседей респондентов потенциальных управленцев МКД. Достаточное число своих соседей, которым доверяют и которые готовы лично участвовать в управлении домом, отмечают только 1/5 часть респондентов-ростовчан и уже практически половина жителей Азова. Полагают, что таких людей совсем мало или не знают о таких людях, около 40% опрошенных первой группы и только 1/10 часть второй (см. рис. 5).

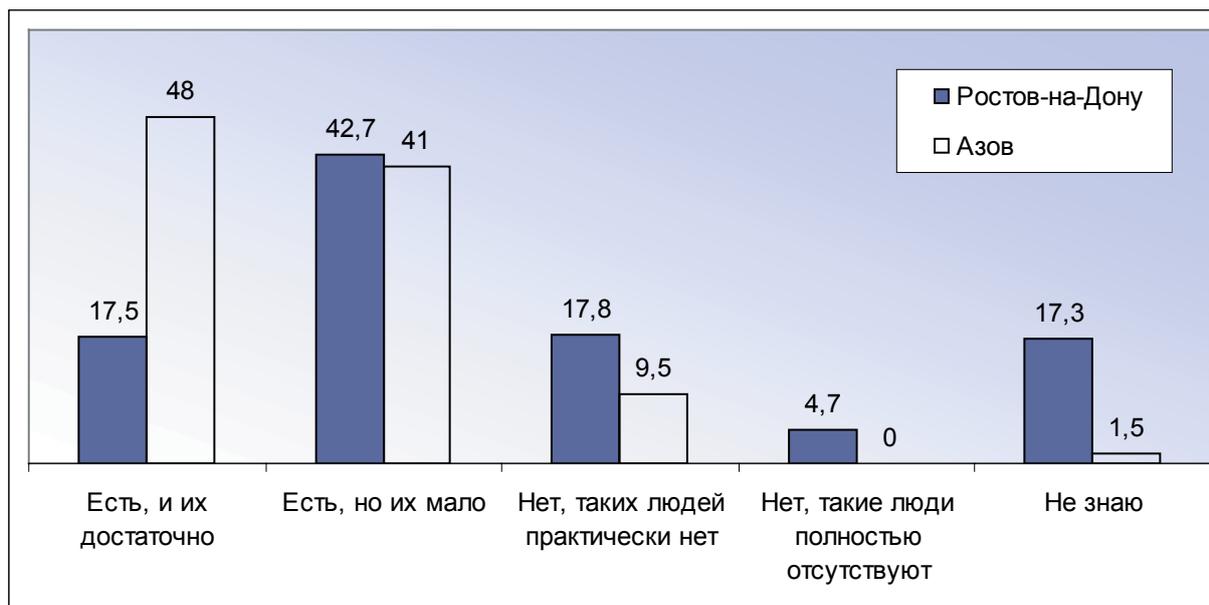


Рис. 5. Наличие среди соседей респондентов людей, которым они доверяют и которые готовы лично участвовать в управлении домом, то есть войти в правление ТСЖ или домовый комитет, %

Соответственно у ростовчан по сравнению с респондентами из Азова гораздо меньше знакомых, которые успешно и активно участвуют в управлении МКД. Указывают, что таких знакомых достаточно, 7,0% опрошенных в первой группе и 46,5% (!) во второй. В окружении трети респондентов двух групп такие люди есть, но их мало. Более категоричны ростовчане и в том, что среди их знакомых нет собственников, способных участвовать в управлении МКД (26,2% против 7,0%). Указывают на незаинтересованность или неосведомлённость в данном вопросе ещё треть опрошенного населения Ростова и только десятая часть респондентов-азовчан (см. рис. 6).

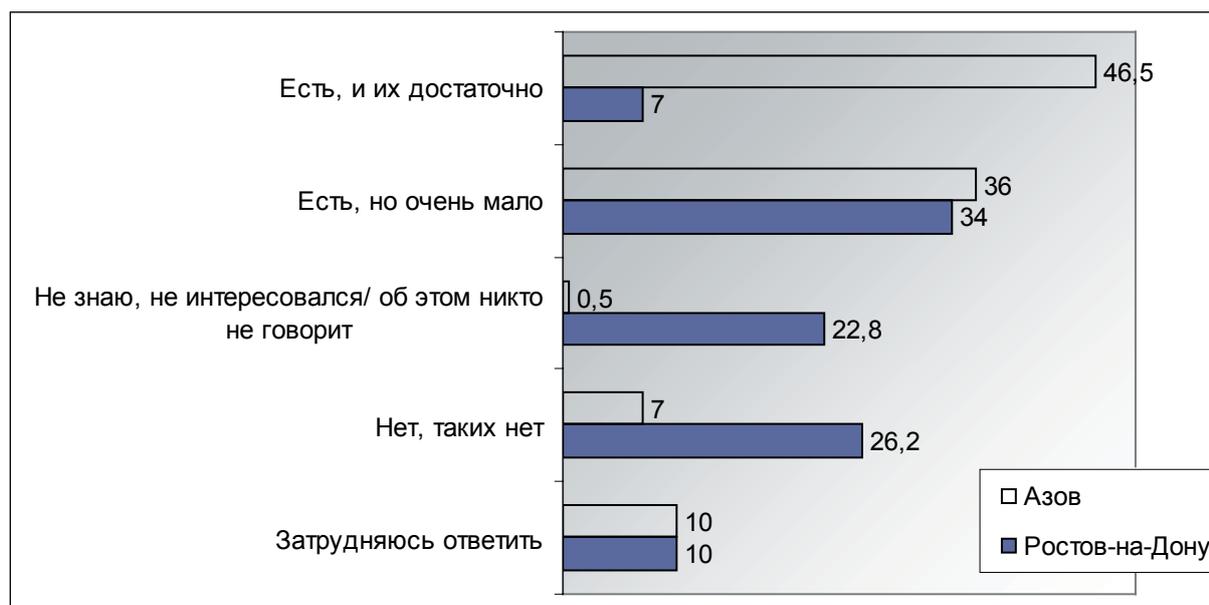


Рис. 6. Наличие среди знакомых респондентов людей, которые активно участвуют в управлении своим МКД и имеют успешный опыт такой деятельности, %

Поведенческие установки горожан и степень их активности в сфере жилищно-коммунального обеспечения проявляются и в ориентациях собственников на проективные способы реагирования в случае ухудшения качества ЖКУ. Ростовчане демонстрируют большую степень активности в области отстаивания своих прав в суде (38,8% в Ростове-на-Дону против 10,5% в Азове) или реализации протестных действий (18,2% против 0,0% в Азове). Для большего количества жителей областного центра характерна также пассивно-смирительная позиция, когда собственники готовы платить больше, лишь бы избежать лишних хлопот (14,5% против 1,5%) (см. табл. 12).

Таблица 12

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«В случае ухудшения ситуации с состоянием вашего дома и уровнем ЖКУ
какая линия поведения более вероятна для Вас?», %**

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
1	Готов платить больше, лишь бы избежать лишних хлопот и проблем	14,5	1,5
2	Могу отказаться от оплаты в знак протеста	18,2	–
3	Буду обращаться с жалобами в суд или в органы власти	38,8	10,5
4	Буду сам разбираться в этих проблемах и объяснять соседям, что надо делать	14,0	56,0
5	Обращусь в домовую комитет, управляющую компанию, правление ТСЖ и пр.	1,2	23,5
6	Загрудняюсь ответить	18,5	9,5

Для принявшего участие в исследовании населения Азова доминирующей моделью реагирования на ухудшение жилищно-коммунального обслуживания является ориентация на собственные силы и кооперацию с соседями (56,0% респондентов). Среди жителей Азова в случае проблем с состоянием МКД 23,5% обратятся непосредственно к структурам, которые должны контролировать качество предоставляемых услуг (то есть в домовую комитет, управляющую компанию, правление ТСЖ и пр.) (см. табл. 12).

И наконец, ещё одним параметром участия владельцев квартир в управлении МКД является уровень их знаний о принципах организации самоуправления в доме. Как показывают результаты социологического опроса, около 60% ростовчан в той или иной форме испытывают потребность в получении подобной информации (о компетенциях, порядке организации и опыте функционирования ТСЖ). В то время как около 2/3 жителей Азова указывают, что данные сведения им не интересны. А также 1/6 опрошенных этой группы полагают, что существующей на данный момент информации им вполне достаточно (см. табл. 13).

Таблица 13

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Испытываете ли Вы потребность в получении информации о самоуправлении
в многоквартирных домах?», %**

№	Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
1	О конкретных функциях ТСЖ и формах непосредственного управления	23,8	5,0
2	Об опыте работы уже созданных ТСЖ	17,8	4,5
3	О порядке организации ТСЖ	18,8	4,0
4	О контактных телефонах должностных лиц, занимающихся этим вопросом	20,8	6,0
5	Информации достаточно	1,2	16,0
6	Подобная информация мне не интересна	41,2	72,0

Подводя итоги сравнительного анализа степени и форм участия населения в самоуправлении в своем многоквартирном доме, следует подчеркнуть следующее:

- более половины жителей двух рассматриваемых городов в практических действиях занимают инертную позицию, они стараются лишь вовремя оплачивать ЖКУ; кроме того ростовчане более, чем жители Азова, пассивны в вопросах выбора способа управления в их доме;
- среди причин, препятствующих развитию самоуправления в собственном доме, ростовчане чаще называют факторы незаинтересованности и неорганизованности в этом самих жильцов, недоверие к активистам-управленцам ТСЖ; а для жителей Азова в качестве приоритетного фактора выступает социальное неравенство жильцов МКД;
- анализ личного взаимодействия собственников показывает, что и в этих позициях для ростовчан характерны проблемы в коммуникациях с другими жильцами, они делают упор на нормативно-правовую информированность, ориентированы на решение спорных вопросов с ЖКУ через суды, тогда как жители Азова склонны договариваться между собой и поддерживать существующие горизонтальные социальные связи внутри МКД и с обслуживающими организациями;
- необходимо также отметить, что в массиве ростовчан более выражен сегмент респондентов с пессимистическими взглядами, здесь чаще встречаются ответы о негативных перспективах самоуправления, об отсутствии доверия к активистам, о нацеленности на протестные действия и пр.

Факторы и условия формирования готовности собственников к самоуправлению в МКД

Перспективы внедрения новых форм самоуправления в жилищной сфере напрямую зависят от готовности владельцев квартир принимать ответственные решения в сфере управления собственным домом. Данный раздел посвящён описанию факторов и условий, определяющих установки собственников на участие в управлении МКД.

Из всего массива опрошенных был выделен сегмент респондентов, которые *имели опыт лидерского поведения для разрешения проблем с жилищными и коммунальными услугами в своём доме*. Таким

образом, целевую группу составили те жильцы, которые в оценке степени собственного участия в управлении общедомовым имуществом указали, что им приходилось быть инициаторами коллективных действий в своем доме (успешных или неуспешных). Таких людей сравнительно мало — 6,5% горожан, но в физических единицах этот массив представляют 52 человека, что даёт определённые основания для рассмотрения социально-демографических и других характеристик состава этой группы.

Количественные результаты опроса показывают, что сегмент «Выступали с инициативами» представлен в основном людьми с высшим (42,3% респондентов) и средним специальным образованием (38,5% респондентов), являющихся пенсионерами (38,5% респондентов), государственными служащими (13,5% респондентов), работниками бюджетной сферы (13,5% респондентов); их возраст — от 45 лет и старше (73,1% респондентов); средний уровень дохода на одного члена семьи в месяц составляет 5–10 тыс. рублей (44,2% респондентов) и 3–5 тыс. рублей (26,9% респондентов) (см. табл. 14–16, рис. 7).

Таблица 14

Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Ваше образование», %

№	Текст ответа	Неполное среднее	Полное среднее, включая ПТУ	Среднее специальное	Незаконченное высшее	Высшее
1	Выступали с инициативами	3,8	9,6	38,5	5,8	42,3
2	Не выступали с инициативами	4,1	16,6	34,4	9,5	35,3

Таблица 15

Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Ваш возраст», %

№	Текст ответа	18–24	25–34	35–44	45–55	Старше 55
1	Выступали с инициативами	5,8	9,6	11,5	30,8	42,3
2	Не выступали с инициативами	14,0	21,7	17,4	19,7	27,3

Если сравнивать сегмент выступавших с инициативами с группой неимеющих опыта собственных инициатив в сфере управления многоквартирным домом, то можно увидеть ряд различий в демографической структуре групп респондентов. Так, в составе группы инициаторов несколько преобладают собственники с высшим образованием (42,3% против 35,3%), пенсионеры (38,5% против 25,8%) и, соответственно, лица в возрасте 45–55 лет (30,8% против 19,7%) и старше 55 лет (42,3% против 27,3%). Респонденты двух сегментов практически не отличаются по полу и городу своего проживания. Доходные характеристики двух рассматриваемых групп также разнятся незначительно. Единственное, что обращает на себя внимание, — наличие в группе «Не выступали с инициативами» 8% респондентов с доходом выше 10 тыс. рублей (см. табл. 14–16, рис. 7).

Таблица 16

**Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос
«Ваш род занятий», %**

№	Текст ответа	Выступали с инициативами	Не выступали с инициативами
1	Специалист коммерческой фирмы	3,8	15,0
2	Государственный или муниципальный служащий	13,5	10,3
3	Работник бюджетной сферы	13,5	13,0
4	Домохозяйка	9,6	7,6
5	Студент, учащийся	5,8	8,6
6	Пенсионер	38,5	25,8
7	Предприниматель	3,8	2,5
8	Рабочий	11,5	12,2
9	Ссамозанятость (свободный «художник» или таксист)	–	2,3
10	Безработный	–	2,8

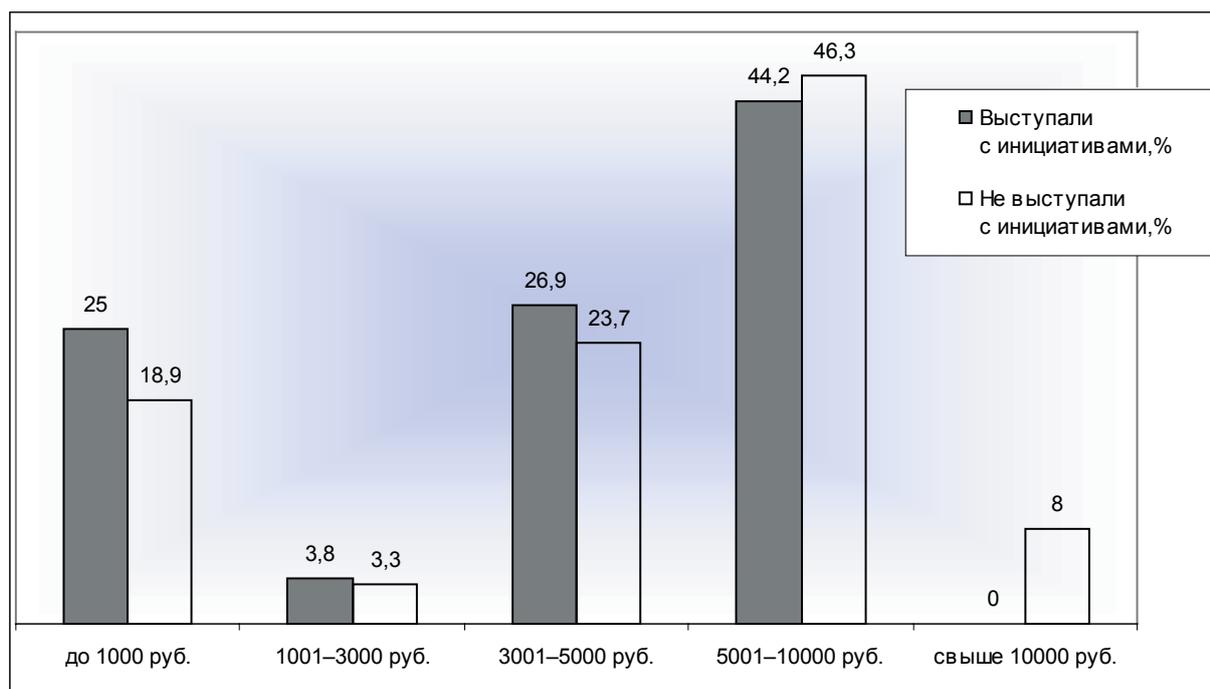


Рис. 7. Средний уровень дохода подгрупп респондентов на одного члена семьи в месяц (в руб.)

Рассмотрение степени инициативности собственников по целевым подгруппам («Активные», «Инертные», «Самоуправление», «УК») показывает, что в сегменте респондентов, имеющих опыт лидерства в управлении МКД, преобладают те горожане, в чьих домах функционирует ТСЖ, ЖСК или НУ (38,0% против 29,3%). Кроме того, в подмассиве «Выступали с инициативами» в три раза (!) больше активных жильцов, то есть тех, кто демонстрирует установку на личную готовность и в дальнейшем участвовать в управлении МКД (65,2% против 19,5%) (см. рис. 8).

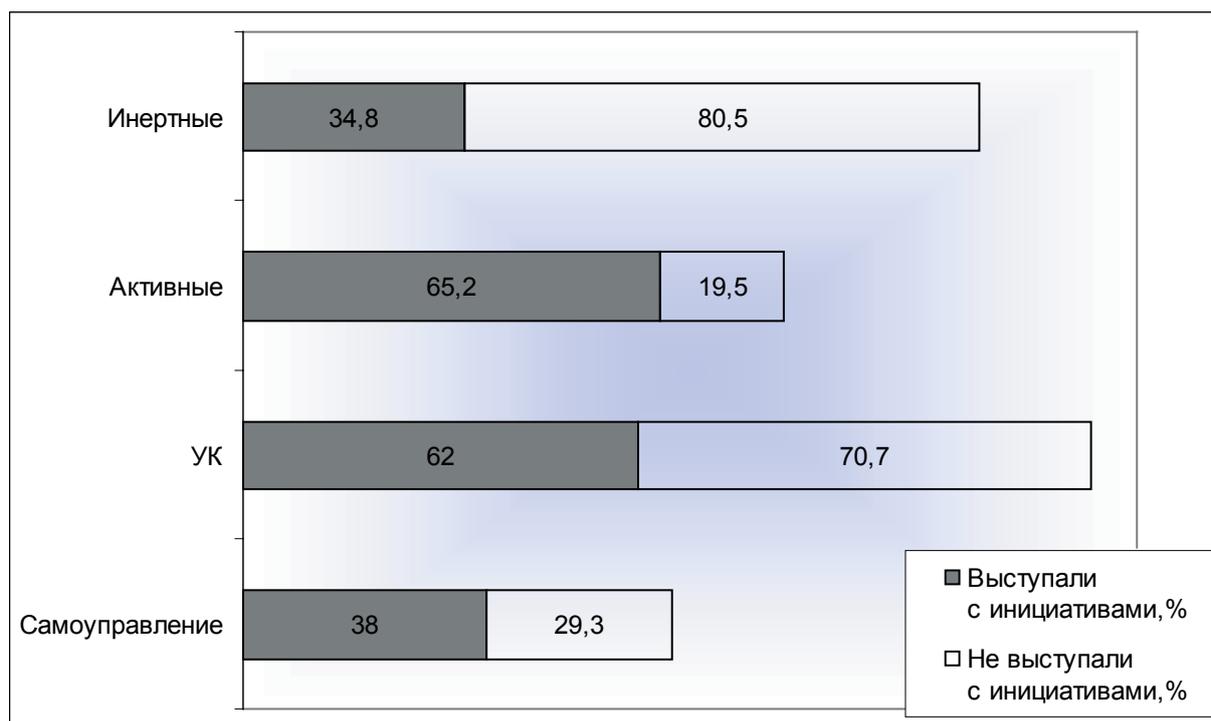


Рис. 8. Распределение способов управления МКД и установок на готовность участвовать в управлении по степени инициативности респондентов

Обратимся теперь к рассмотрению факторов формирования установок эффективных собственников на участие в управлении МКД в целевой подгруппе «Активные», то есть среди тех респондентов, которые выразили готовность войти или уже вошли в правление ТСЖ или домовый комитет. В количественном отношении представители данной подгруппы составляют 1/5 всего массива опрошенных (167 человек), поэтому применение в этом сегменте статистических критериев для определения степени связанности исследуемых признаков является корректным⁶.

Эмпирические замеры показывают, что на готовность респондентов быть задействованными в управлении МКД в средней степени влияют уровень образования⁷ и социально-профессиональный статус собственников⁸. А именно, в группе «Активные» по сравнению с группой «Инертные» несколько выше число горожан со средним специальным образованием и работников бюджетной сферы (см. рис. 9, табл. 17).

⁶ Особенности математических методов перекрёстной верификации социологических данных и используемый в данном случае расчёт коэффициентов связи имеют особенности применения в зависимости от типа переменных — номинальных, порядковых или метрических. В данном разделе рассчитываются следующие меры корреляции: Хи-квадрат Пирсона, Фи и Крамер, являющиеся универсальными и фиксирующие наличие статистической зависимости между двумя признаками.

⁷ Вычисленные коэффициенты имеют средние показатели доверительного интервала: Хи-квадрат Пирсона равен 14,947 при уровне значимости в 0,011, критерий Крамера и коэффициент Фи составляют 0,141 (p=0,011).

⁸ Хи-квадрат Пирсона значим (p=0,024) и равен в 19,177, критерий Крамера и коэффициент Фи составляют по 0,160 (p=0,024).

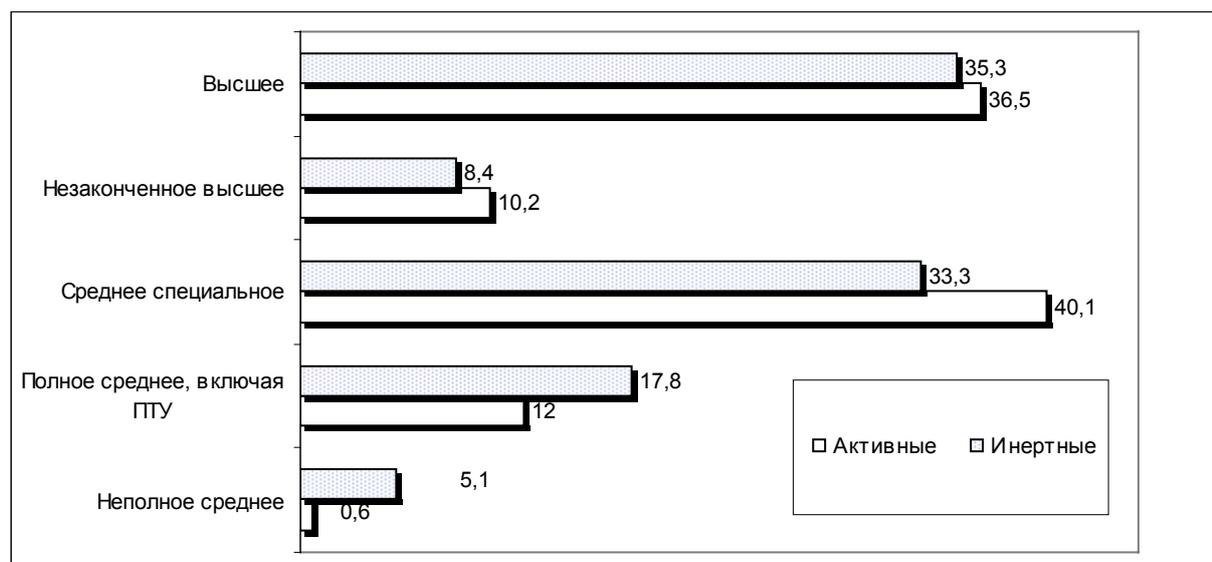


Рис. 9. Структура респондентов по уровню образования и активности

Таблица 17

Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Ваш род занятий», %

№	Текст ответа	Активные	Инертные
1	Специалист коммерческой фирмы	13,8	15,1
2	Государственный или муниципальный служащий	9,6	10,1
3	Работник бюджетной сферы	18,0	11,1
4	Домохозяйка	5,4	1,4
5	Студент, учащийся	0,6	3,1
6	Пенсионер	7,2	7,9
7	Предприниматель	6,6	8,1
8	Рабочий	24,0	28,8
9	Самозанятость («свободный художник» или таксист)	2,4	2,9
10	Безработный	12,6	11,5

Расчёт мер связи обнаруживает наличие уже более значимой зависимости между желанием участвовать в управлении своим домом и уровнем дохода⁹, а также способом получения жилья в собственность¹⁰. Процентные показатели свидетельствуют о том, что представители целевого сегмента «Активные» чаще указывают как на свой низкий уровень доходов (до 1000 руб.), так и на относительную материальную обеспеченность (5000–10 000) или же на высокие показатели достатка (выше 10 000) (см. рис. 9).

⁹ Анализ мер связи фиксирует наличие значимой корреляции между переменными: Хи-квадрат Пирсона равен 23,515 (p=0,001), критерий Крамера составляет 0,177 (p=0,001) и величина коэффициента Фи выражена в 0,177 (p=0,001).

¹⁰ Для данной пары переменных Хи-квадрат Пирсона равен 17,229 при высоком уровне значимости в 0,001, критерий Крамера составляет 0,152 (p=0,001) и коэффициент Фи — 0,152 (p=0,001).

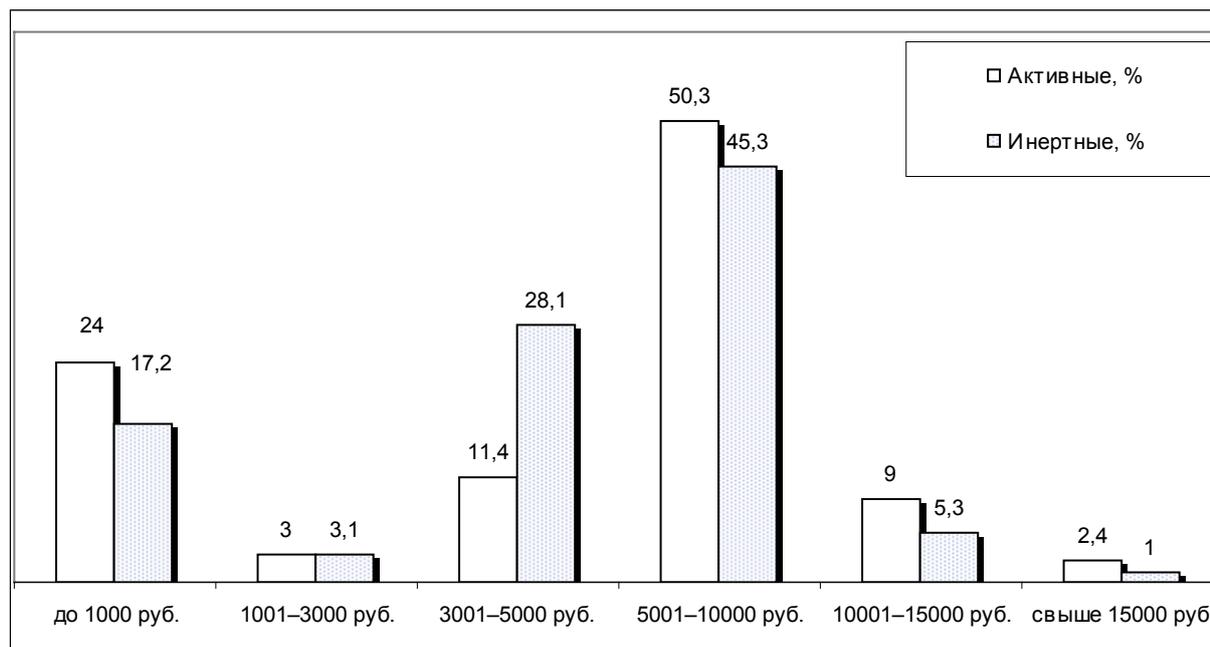


Рис. 9. Доходные характеристики подгрупп респондентов (в руб.)

Количественные результаты ответов на вопрос о способе приобретения квартиры фиксируют, что в подгруппе респондентов, готовых принимать участие в самоуправлении, немного больше опрошенных, которые купили жильё за собственные средства. Тогда как в сегменте «Инертные» большее число собственников, приватизировавших государственную квартиру, поэтому и уровень ответственности за состояние МКД в данной подгруппе ниже (см. табл. 18).

Таблица 18

Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Как Вы получили ваше жильё в собственность?», %

№	Текст ответа	Активные	Инертные
1	Купил за собственные средства	29,9	19,2
2	Получил в наследство или подарили и пр.	18,0	11,5
3	Приватизировал государственную квартиру	47,9	62,4
4	Член семьи собственника	4,2	6,9

Кроме того, выявлена высокая степень обусловленности ориентаций собственников на активность в сфере управления МКД наличием опыта взаимодействия со структурами ЖКХ и общения с людьми, которые реализуют жилищное самоуправление, а также существованием практик личной инициативности в этой сфере.

В частности, расчёт мер связи¹¹ и сравнение процентного распределения ответов респондентов из целевых групп на вопрос о существующем в их доме способе управления показывает, что в сегменте «Активные» чаще указывается наличие самоуправления (ТСЖ, ЖСК, НУ), чем в группе «Инертные» (см. табл. 19).

¹¹ Статистические критерии связи имеют достаточно высокие показатели доверительного интервала: Хи-квадрат Пирсона равен 8,383 (p=0,004), критерий Крамера составляет 0,111 (p=0,004) и значение коэффициента Фи выражено в 0,111 (p=0,004).

Таблица 19

Распределение способов управления МКД и установок на готовность участия в самоуправлении по степени инициативности респондентов, %

№	Текст ответа	Активные	Инертные
Существующий способ управления в МКД			
1	Самоуправление	39,4	27,4
2	Управляющая компания	60,6	72,6
Наличие знакомых, участвующих в управлении МКД			
1	Знакомы с активистами	64,1	48,4
2	Не знакомы с активистами	35,9	51,6
Степень участия в управлении имуществом многоквартирного дома			
1	Выступали с инициативами	18,0	2,7
2	Не выступали с инициативами	82,0	97,3

В подмассиве «Активные» жильцов, готовых участвовать в самоуправлении, более 60% тех, кто знаком с активистами-управленцами МКД, в отличие от группы «Инертные», где таких меньше половины (см. табл. 19). О наличии выраженной связи между этими переменными свидетельствуют и статистические критерии¹².

Также выявлена взаимосвязь установок респондентов с наличием опыта проявления инициативных действий в сфере ЖКХ¹³. На общем фоне низкого уровня проявления подобных инициатив выделяется сегмент «Активные». Здесь в несколько раз больше респондентов, которым приходилось выступать с жилищными инициативами по сравнению с аналогичными показателями в группе «Инертные» (см. табл. 19).

В целом в сегменте «Активные» преобладают респонденты старших возрастных подгрупп (от 45 лет и более — 54,4%) со средним специальным (40,1%) и высшим (36,5%) образованием, являющиеся рабочими (24,0%), специалистами коммерческих фирм (13,8%) и работниками бюджетной сферы (18,0%). Средний уровень дохода на одного члена семьи в месяц составляет 5–10 тыс. рублей (50,3%) (см. рис. 7, 9, табл. 16, 18, 20).

Таблица 20

Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос «Ваш возраст», %

№	Текст ответа	18–24	25–34	35–44	45–55	Старше 55
1	Активные	11,4	18,6	15,6	26,9	27,5
2	Инертные	13,2	21,6	16,8	18,5	29,8

В результате проведённого анализа можно сделать следующие выводы:

- на ориентацию жильцов в сфере управления МКД во многом влияют такие факторы, как наличие опыта взаимодействия со структурами и людьми, которые реализуют жилищное самоуправление, а также практики личной инициативности в этой сфере;

¹² Значение Хи-квадрата Пирсона составляет 12,819 при нулевом уровне значимости, величины критерия Крамера и коэффициента Фи равняются 0,131 при максимально выраженном доверительном интервале — $p=0,000$.

¹³ Хи-квадрат Пирсона равен 52,231 при высоком уровне значимости в 0,000, величины критерия Крамера и коэффициента Фи составляют 0,264 с показателями доверительного интервала — $p=0,000$.

- в целевой группе «Активные» гораздо больше тех собственников, которые знакомы с активистами-управленцами МКД, проживают в домах с самоуправлением (ТСЖ, ЖСК, НУ) и тех, кто уже сам выступал с жилищными инициативами;
- на готовность участвовать в управлении своим домом оказывают воздействие и некоторые демографические параметры — уровень образования, социальный статус и возраст собственников;
- структура целевых сегментов инициаторов характеризуется преобладанием респондентов с высшим и средним специальным образованием, старше 45 лет, являющихся работниками бюджетной сферы и пенсионерами.

Выводы и рекомендации

Итак, существующий в настоящее время в России уровень зрелости собственников приватизированного жилья в многоквартирных домах является недостаточным для успешного реформирования жилищно-коммунального комплекса, внедрения новых коммунальных технологий. Для большинства собственников жилья в МКД характерны пассивность, неорганизованность, склонность к государственному и муниципальному иждивенчеству, отсутствие навыков принятия коллективных решений, недоверие к соседям и власти, актуальна проблема «безбилетника». В настоящее время основная масса жильцов инертна (ограничивается оплатой жилищно-коммунальных услуг), ориентирована на выжидательную позицию в отношении государственных учреждений, проявляет относительно низкий уровень доверия к другим жильцам и невысокую степень выраженности чувства собственности, в том числе на общедомовое имущество в многоквартирном доме. Присущее большинству респондентов представление о необходимости активного участия жильцов в самоуправлении является скорее декларативным, так как не сопряжено с осознанием личной ответственности и необходимости проявления инициативы в решении жилищно-коммунальных проблем МКД.

Одним из важных факторов, негативно влияющих на процессы жилищной самоорганизации, является высокий уровень урбанизации. Жители крупного города, как правило, реже участвуют в собраниях по выбору способа управления домом, для них в большей степени характерны проблемы в коммуникациях с другими жильцами, недоверие к активистам-управленцам. Более информированные в нормативно-правовых вопросах, чем жители малых городов, ростовчане ориентированы на решение вопросов ЖКХ в первую очередь через органы государственного контроля и правосудия. Население малых городов чаще склонно договариваться между собой, формировать и поддерживать горизонтальные социальные связи внутри МКД. Однако для жителей Азова существенным препятствием в процессе распространения активистских практик является ситуация социального неравенства между жильцами МКД. Таким образом, на сегодняшний момент в Азове несколько больше социального капитала, возможностей в области солидаризации собственников, что является необходимым условием для развития самоуправления. В то время как в урбанизированной среде Ростова-на-Дону более распространены индивидуализм и атомизация, что может затруднять налаживание практик совместных инициатив жильцов в сфере управления МКД.

Результаты проведенного эмпирического исследования в целом подтверждают гипотезу о том, что решение задач реформирования жилищно-коммунального хозяйства блокируется существующей в России вертикальной схемой общественного договора [Аузан 2005: 3–18; Сидорина 2007: 124–125]. Если горизонтальный общественный договор для России вообще неорганичен и построение капитализма сопровождается насильственным применением западных моделей в российской реальности в рамках вертикального контракта, то институт коллективного собственника в многоквартирном доме оказывается

институциональной ловушкой, а реализуемая уже почти 15 лет рыночная модель реформирования жилищно-коммунального комплекса в России не имеет шансов на успех. Следовательно, целесообразна иная концепция реформы ЖКХ.

Альтернативная концепция реформы жилищного сектора России может быть сформирована в рамках парадигмы либеральной раздаточной экономики, предложенной О. Э. Бессоновой [Бессонова 2007]. В соответствии с моделью либерального раздатка базовыми доминирующими институтами раздаточной экономики служат общественно-служебная собственность, отношения сдач-раздач и жалобы как сигнал обратной связи, а в качестве компенсаторных выступают рыночные институты, представленные в виде института рыночной торговли и частного предпринимательства. Экономико-географические особенности России, по мнению Бессоновой, обуславливают доминирование раздаточных институтов, а рыночные институты являются лишь вспомогательными, компенсаторными, проявляющими себя доминантными только в период институциональных трансформаций. Механизм либерального раздатка, формирующийся в настоящее время в России, базируется на таких институциональных новациях как контракты, конкурсные торги, государственный заказ, которые придают экономической деятельности соревновательность, конкурентный механизм, эффективный отбор при выборе тех или иных организаций, что должно способствовать оптимизации стратегических решений [Бессонова 2007].

Механизм либерального раздатка сегодня оказывается преобладающим и в жилищно-коммунальном комплексе России, что проявляется и в деятельности Фонда содействия реформированию ЖКХ, и в новациях тарифного регулирования отрасли, и в отношениях к этим новациям самого населения. Исходя из этих концептуальных ориентиров и необходимо строить новую модель реформирования ЖКХ в России.

Приложение

Выборка исследования

Объём выборки 800 человек, из них: жители г. Ростов-на-Дону — 600 человек, г. Азов — 200 человек.

Методика реализации выборки. На основании статистических данных о половозрастной структуре жителей г. Ростов-на-Дону (генеральной совокупности) и территориальном распределении населения по основным районам города формируется выборка опроса.

Не входили в состав респондентов: (а) лица, не достигшие совершеннолетия; (б) лица, проживающие в индивидуальных (частных) домах; (в) лица, проживающие в квартирах, не являющихся их собственностью и собственностью членов их семей; (г) лица, профессиональная деятельность которых связана с социологическими исследованиями, маркетингом или рекламой, а также профессиональные социологи и психологи.

В выборке пропорционально представлены основные половозрастные и территориальные подгруппы населения городов Ростов-на-Дону и Азов.

Среди всего массива опрошенных 67,8% респондентов составляют женщины и 32,3% — мужчины. Возрастная структура принявших участие в опросе представлена следующим образом: 18 лет — 24 года (13,5%); 25 лет — 34 года (20,9%); 35 лет — 44 года (17,0%); 45–55 лет (20,4%); старше 55 лет (28,3%).

Собственники, принявшие участие в опросе, делятся на проживающих в домах, которые управляются товариществами собственников жилья (ТСЖ) или жилищно-строительным кооперативом (26,5%),

управляющей компанией (56,5%), непосредственным управлением (1,0%), а также затруднились с ответом на этот вопрос 18,1% респондентов.

Респонденты представляют занятых в коммерческом и общественном секторе экономики в качестве наемных работников, предпринимателей и самозанятых, а также неработающих граждан — пенсионеров, учащихся, безработных и домохозяек (см. табл. П1).

Таблица П1

Социально-профессиональная структура опрошенных

№	Варианты ответа	% (от всего массива)
1	Специалист коммерческой фирмы	14,3
2	Государственный или муниципальный служащий	10,5
3	Работник бюджетной сферы	13,0
4	Самозанятость (свободный «художник» или таксист)	2,1
5	Безработный	2,6
6	Домохозяйка	7,8
7	Студент, учащийся	8,4
8	Пенсионер	26,6
9	Предприниматель	2,6
10	Рабочий	12,1

Большую часть опрошенных собственников или членов их семей составили лица с высшим и средне-специальным образованием (70%); незначительная часть респондентов — лица с неполным средним образованием (4,1%) и имеющие ученую степень или звание (0,1%). Образовательная структура опрошенных представлена в таблице П2.

Таблица П2

Образовательная структура опрошенных

№	Варианты ответа	% (от всего массива)
1	Неполное среднее	4,1
2	Полное среднее, включая ПТУ	16,1
3	Среднее специальное	34,6
4	Незаконченное высшее	9,3
5	Высшее	35,8
6	Ученая степень или звание	0,1

Уровень дохода и покупательская способность респондентов представлены в таблицах П3 и П4.

Таблица ПЗ

Размер среднемесячного дохода на одного члена семьи

№	Варианты ответа	% (от всего массива)
1	До 3000 руб.	22,7
2	3001–5000 руб.	23,9
3	5001–10000 руб.	46,1
4	10001–15000 руб.	6,1
5	Свыше 15000 руб.	1,2

Таблица П4

Покупательная способность респондентов

№	Варианты ответа	% (от всего массива)
1	Едва хватает на еду	3,4
2	Зарабатываем на еду, но серьёзные проблемы с покупкой одежды	16,3
3	Зарабатываем на еду и одежду, но было бы трудно купить телевизор, холодильник и пр.	54,1
4	Зарабатываем на еду, одежду и можем позволить себе купить телевизор, холодильник и стиральную машину	23,3
5	Можем купить всё на заработанные деньги, кроме таких дорогих вещей, как загородный дом или квартира	2,9
6	Нет денежных проблем, при желании могли бы купить загородный дом или квартиру	0,1

Таким образом, общее число опрошенных достаточно для количественных исследований, респонденты пропорционально представляют население города, что позволяет считать выборку социологического опроса репрезентативной.

Обработка результатов социологического опроса осуществлялась с помощью пакета прикладных программ SPSS.

Литература

- Аузан А. А. 2005. Общественный договор и гражданское общество. *Мир России*. 3: 3–18
- Бессонова О. Э. *Образ будущего России и код цивилизационного развития*. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.
- Годовой отчёт Государственной корпорации — Фонда содействия реформирования жилищно-коммунального хозяйства за 2007 г. <http://www.fondgkh.ru/result/statistic/index.html>
- Годовой отчёт Государственной корпорации — Фонда содействия реформирования жилищно-коммунального хозяйства за 2008 г. <http://www.fondgkh.ru/result/statistic/index.html>
- Годовой отчёт Государственной корпорации — Фонда содействия реформирования жилищно-коммунального хозяйства за 2009 г. <http://www.fondgkh.ru/result/statistic/index.html>

Горшков М. К., Тихонова Н. Е., Андреев А. Л., Горюнова С. В. 2005. Собственность в жизни россиян: реальность и домыслы. *Социологические исследования*. 11. http://www.isras.ru/socis_2005_11.html

Жилищный кодекс РФ (ЖК РФ) от 29.12.2004 № 188-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.2004).

Министерство регионального развития РФ. <http://archive.minregion.ru>

О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. № 185-ФЗ. Федеральный закон от 21 июля 2007 г.

Сидорина Т. Ю. 2007. Социальный контракт и гражданское общество в исторической перспективе и современных российских реалиях. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2: 124–125.

Тихонова Н.Е., Акатнова А.М., Седова Н.Н. 2007. Жилищная обеспеченность и жилищная политика в современной России. *Социологические исследования*. 1: 71–81.

Щербакова Е. 2009. Демографический барометр. *Демоскоп Weekly*. 2–15 февраля. № 363–364. <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0363/barom01.php>

Щербакова Е. 2010. Демографический барометр. *Демоскоп Weekly*. Электронная версия бюллетеня «Население и общество». Институт демографии ГУ ВШЭ. 25 января — 7 февраля. № 407–408. <http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0407/barom01.php>

Maslow A. 1954. *Motivation and Personality*. New York: Harper.

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

А. А. Маркова

**Структурно укоренённые связи
между представителями фармацевтических
компаний и врачами: угроза разрыва**

МАРКОВА Анастасия Александровна — выпускница магистратуры социологического факультета ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: markova.nastya@gmail.com

Российский рынок фармацевтики в настоящее время подвержен кардинальным преобразованиям, связанным прежде всего с совершенствованием законодательного регулирования правоотношений в сфере оборота лекарственных средств. Помимо изменения методик ценообразования на лекарственные препараты, порядка проведения процедур клинических исследований лекарственных средств, принципов лицензирования и государственной экспертизы, в новые законодательные акты [Федеральный закон... 2010] Министерством здравоохранения и социального развития РФ планируется внести ряд поправок относительно ограничения взаимодействий между представителями фармацевтических компаний, или медицинскими представителями (medical representative)¹ и врачами. Специфика метода личных продаж (personal selling) на фармацевтическом рынке заключается в том, что медпредставитель не занимается непосредственной продажей лекарственных препаратов, но оказывает существенное влияние на конечный спрос путём личной передачи информации о лекарствах промежуточному потребителю (медицинскому или фармацевтическому работнику). Действие медпредставителей не является только экономическим, и сами они не являются сугубо атомизированными акторами на этом рынке, их взаимоотношения с врачами могут обладать чертами доверия, передачи достоверной информации и совместного решения проблем [Уци 2007], что обуславливает связанность и взаимозависимость врачей и медпредставителей друг от друга.

В данной статье рассматриваются отношения между медпредставителями и врачами с позиции теории укоренённости и на основе проведённого исследования специфицируются существующие практики их взаимодействия, выявляются возможные пути решения фармкомпаниями и врачами организационных и правовых проблем, связанных с принятием нового законодательства в сфере обращения лекарственных средств; также затрагивается такой важный теоретический пласт сетевой теории как разрыв связей.

Ключевые слова: рынок фармацевтики; риски рынка; структурно укоренённые связи; разрыв связей; метод личный продаж.

¹ Понятия «медпредставитель» или «фармпредставитель» в данной статье используются как синонимы. — Здесь и далее примеч. автора.

Цель исследования состояла в определении характеристик структурно укоренённых связей в схемах взаимодействия фармпредставителей и врачей и выявлении изменений схем их сотрудничества в условиях принятия нового законодательства в сфере обращения лекарственных средств. При рассмотрении схем взаимодействия мы старались дифференцировать экономическую и социальную составляющие. В одних схемах можно было легко их разделить и выделить доминирующую, которая определяла характер взаимодействия; в других схемах экономическая и социальная составляющие были настолько тесно связаны друг с другом, что выделение главной не представлялось возможным. А ведь именно столкновение экономического и социального аспектов во взаимодействии медпредставителей и врачей вызвало столь бурную реакцию государства.

Для достижения поставленной цели использовался инструментарий сетевой теории, которая предоставляет возможность специфицировать социально-экономические связи между медпредставителями и врачами с позиции силы связей и их продолжительности, выявить механизмы образования подобных связей, позволяет разделить взаимоотношения между медпредставителями и врачами на автономные действия, согласованные действия и укоренённые связи, а также изучить причины разрыва укоренённых связей.

В статье не только изложены основные результаты исследования, но и предпринята попытка их теоретического обоснования с точки зрения экономической социологии. Поскольку рассматриваемая нами проблема является довольно новой теоретической и эмпирической областью в экономической социологии, мы позволим себе часть интересных фактов оставить без интерпретации, предоставив тем самым «сырьё» для формулировки гипотез и дальнейших исследований в данной области.

Медицинский представитель на российском рынке фармацевтики

Специфика метода личных продаж

Фармацевтический рынок — это потребительский рынок, на котором за счёт действия механизмов спроса и предложения происходит обращение лекарственных средств и иной фармацевтической и парафармацевтической² продукции.

Одной из особенностей рынка фармацевтики является влияние врачей на формирование спроса на лекарственные препараты. Несмотря на повышение роли рекламы ОТС-препаратов (*over the counter*)³ в лекарственном выборе пациента, значение рекомендаций врача всё равно остаётся на довольно высоком уровне [Захарова 1996; Лин 1997; Гетьман 2003; Садчиков, Балашов, Редькин 2009].

В условиях динамичного разрастания фармацевтического рынка, которое, например, проявляется в увеличении наименований лекарственных препаратов, производители и дистрибьюторы вынуждены активно использовать различные методы продвижения своего товара, поскольку потребителю (конечному, институциональному или промежуточному⁴) довольно сложно самостоятельно добыть информацию о лекарственных новинках, альтернативных способах лечения и проч. Ярко выражен-

² Область фармацевтики, разрабатывающая и внедряющая биологически активные препараты, не входящие в список лекарственных средств.

³ Препараты, отпускаемые без рецепта врача.

⁴ Потребителей лекарственных средств можно разделить на институциональных, промежуточных и конечных [Багирова, Максимкина, Лобутева 2004]. Конечные потребители — это непосредственно покупатели или пациенты; институциональные потребители могут быть представлены государственными или коммерческими организациями; под промежуточными потребителями подразумеваются медицинские работники, которые назначают или выписывают рецепт пациенту.

ная информационная асимметрия обуславливает направленность сил субъектов фармацевтического бизнеса на стимулирование поставок, назначений, покупок и использования своего товара через рекламу, интенсификацию продаж (*sales promotion*), связи с общественностью (*public relation*) и личные продажи [Гетьман 2003; Садчиков, Балашов, Редькин 2009].

Реклама, являясь неличной формой передачи информации о товаре, может быть направлена как на конечного потребителя (пациента, больного), так и на промежуточного (врача, фармацевта). Рецептурные препараты рекламируются в специализированных журналах, брошюрах или при помощи прямой рассылки врачам или фармацевтам. Примечательно, что больший упор фармкомпания делают на издания для врачей; рекламные затраты на медицинские специализированные издания составляют более 15 млн долл. США, а на фармацевтические издания тратится в три раза меньше [Угрюмов 2008]. Безрецептурные препараты и биологически активные добавки рекламируются через средства массовой информации — телевидение, радио, Интернет.

Интенсификация продаж связана с мероприятиями, которые проводятся фармацевтическими компаниями, по оптимизации взаимодействия производителей и торговой системы [Садчиков, Балашов, Редькин 2009]. Например, в аптеках для привлечения и удержания постоянного клиента разработаны системы поощрения — скидки, распродажи товаров, предоставление дополнительно объема по той же цене, подарки, раздача бесплатных образцов и т. д.

В связи с общественностью входят коммуникационные мероприятия с профессиональной аудиторией (врачи, фармацевты, провизоры) и непрофессиональной. Эти мероприятия могут касаться брендинга, позиционирования продукта, формирования эмоционального отношения к компании-производителю [Садчиков, Балашов, Редькин 2009].

Еще одним способом продвижения лекарственных препаратов является **метод личных продаж**. С его помощью фармацевтические компании могут лично передать важную информацию о лекарственных препаратах медицинскому или фармацевтическому работнику, от которого будет зависеть назначение и продажа лекарственных препаратов. На медицинских представителей фармацевтические компании тратят до 60% рекламных бюджетов; в свою очередь медицинский представитель обеспечивает годовой объем продаж на сумму 300–900 тыс. долл. [Гетьман 2003]. Медицинские представители продвигают рецептурные и безрецептурные препараты. Поясним, что на коммерческом рынке фармацевтики доля проданных препаратов, отпускаемых только по рецепту врача, составляет в натуральном объеме 25%, а в стоимостном — 47%, соответственно, три четверти проданных препаратов являются безрецептурными и в стоимостном объеме составляют 53% [Фармацевтический рынок... 2009].

В настоящее время ни одна крупная отечественная компания не может представить свое функционирование без медицинских представителей, хотя в России такие агенты появились благодаря западным компаниям, которые в 1990-е годы «захватили» российский рынок, перенесли сюда свою организационную структуру и способы ведения бизнеса.

Медицинский представитель помогает фармацевтическим компаниям доносить до промежуточного потребителя (врачей, фармацевтов) информацию о клинических исследованиях, лекарственных новинках, преимуществах того или иного препарата и т. д. Важность такого рода агента на данном рынке подкрепляется запретом прямой рекламы рецептурных лекарственных препаратов. Кроме того, метод личных продаж помогает фармацевтическим компаниям понять и вовремя подстроиться под индивидуальные особенности промежуточных потребителей, которые являются экспертами и лидерами мнений на этом рынке. От точки зрения врачей и фармацевтов во многом зависит мнение конечных потребителей рецептурных и безрецептурных лекарственных препаратов и, со-

ответственно, объёмы продаж. Метод личных продаж способствует быстрому распространению информации относительно инноваций, причём, точно воздействуя на целевую аудиторию, медпредставители доносят до врачей не только сведения о новых препаратах, но также оставляют им образцы новой продукции [Rogers, Shoemaker 1971]. С одной стороны, у фармпредставителей есть задача трансляционная, то есть они доводят до врача информацию о новых лекарственных средствах, о противопоказаниях к применению, клинических исследованиях и т. д. С другой стороны, фармпредставители отражают интересы конкретной фирмы, и их деятельность в итоге направлена на увеличение объёмов продаж конкретного лекарственного препарата.

«Хороший» медпредставитель должен иметь свою клиентскую базу — список врачей, фармацевтов и провизоров, с которыми он работает. Как правило, этот список формируется по территориям или по продвигаемым препаратам. Например, представителю фармкомпания не имеет смысла идти к гинекологам с пульмонологическими препаратами. Обычно в день медицинский представитель совершает 10–12 визитов, из которых примерно 4–5 приходятся на работников аптек, а 6–7 — на врачей. К врачам медпредставители приходят в рабочее время, ждут приёма в режиме живой очереди, но могут предварительно созвониться с врачом и договориться о времени встречи. Зачастую перед приходом непосредственно к врачу медпредставители договариваются с главврачами или заведующими отделений, поскольку в различных ЛПУ действуют свои нормы и правила относительно их визитов. Время встречи зависит от желания и загруженности врача: беседа может длиться и 30 минут, а может и 5 минут. В работе с врачами медпредставитель активно использует различные информационные материалы (научные статьи, результаты клинических исследований, брошюры для пациентов и специалистов и т. д.). Врачам могут оставлять образцы новых лекарств, различного рода подарки и сувениры. Как правило, подарки не представляют особой ценности — это блокноты, ручки, линейки с логотипом фирмы или названием бренда конкретного лекарственного препарата. Также медпредставители иногда дарят врачам пригласительные билеты на конференцию, в театр. Для врачей и работников аптек медпредставители могут проводить семинары, лекции по своим препаратам.

Профессия медпредставителя привлекает людей прежде всего хорошей заработной платой, гибким графиком и возможностью карьерного роста. Прежде чем приступить к работе, они проходят различного рода тренинги, посещают семинары компании, где им рассказывают о тактике ведения беседы, о различных приёмах метода личных продаж, о продукции компании. Также следует отметить высокую межфирменную мобильность медпредставителей, они активно переходят из одной фармацевтической компании в другую, обычно характеризуют свою работу как тяжелую, связывают её с постоянными стрессовыми ситуациями.

Спецификой медпредставителей в России является наличие медицинского или фармацевтического образования, в то время как в США на данную работу набирают людей, не имеющих медицинского образования, но обладающих талантом продавать. Сложно представить, чтобы в США врач бросил свою работу и ушел работать фармпредставителем, хотя в России подобная практика распространена повсеместно. Данная ситуация связана со слабыми сторонами российской системы здравоохранения, прежде всего, с низкой заработной платой врачей [Широкова 2009]. Наличие медицинского образования помогает фармпредставителям найти общий язык с врачом и даже выступить экспертом в некоторых нозологических вопросах (например, в случае появления у пациента каких-либо побочных эффектов), также повышает его возможности за счёт развитых слабых связей в профессиональной среде [Пауэлл, Смит-Дор 2003]. Например, медпредставители могут формировать свою клиентскую базу из бывших сокурсников и их знакомых. Медпредставитель с высшим медицинским образованием должен понимать психологию врача, его мотивацию при выписке препарата.

Таким образом, среди методов продвижения лекарственных препаратов личные продажи занимают особое место, так как связаны с промежуточным потребителем на рынке. Успех продвижения препарата напрямую зависит от профессиональных и личностных качеств медицинского представителя. Данный участник уже довольно долгое время существует на мировом рынке, способствует увеличению объёма продаж и распространению информации о новых лекарственных средствах. На российском рынке происходят глобальные изменения в связи с новым законодательством, а иностранные и отечественные фармацевтические компании бьют тревогу — перед медпредставителем закрываются двери и вырастают нормативные барьеры.

Законодательная основа работы представителя фармацевтической компании в России

На Западе действия медпредставителей регулируются законодательно: такие агенты должны подробно разъяснять все показания и риски, связанные с применением лекарственных препаратов; нельзя оставлять врачам ценные подарки или обещать им вознаграждение за выписку препаратов; в некоторых странах (например, в Германии) даже время визита медпредставителя ограничивается [Alexander 2002].

Встречи с фармпредставителями в России до недавнего времени не ограничивались со стороны государства никакими нормативными рамками. Со стороны амбулаторных и стационарных учреждений их визиты могут ограничиваться внутренними правилами и нормами; у фармацевтических компаний к своим работникам есть определённые требования этического и организационного толка. В любом случае, требование Председателя Правительства РФ относительно запрета медпредставителей в начале 2009 г. для многих компаний прозвучало как приговор.

В апреле 2010 г. был принят Федеральный закон № 61-ФЗ «Об обращении (обороте) лекарственных средств», который является новой редакцией Федерального закона № 86-ФЗ «О лекарственных средствах» от 22 июня 1998 г. Новый закон направлен на регулирование ценообразования на рынке фармацевтики (в нём разработаны новые методики для определения отпускных цен производителей и предельных оптовых и розничных надбавок), вводит ряд поправок относительно клинических исследований, лицензирования и государственной экспертизы, конкретизирует ряд важных фармацевтических понятий [Федеральный закон... 2010]. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) разработала проект Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», который является дополнением к новому закону о лекарственных средствах [Федеральная антимонопольная служба]. Суть документа заключается в жёстком регулировании взаимоотношений медпредставителей с фармацевтами, провизорами и врачами и введении ряда запретов — на подарки, различного рода поощрения, проведение конференций и семинаров, на посещение врачей на рабочем месте⁵ [Федеральная антимонопольная служба].

В связи с появлением этих законодательных актов участниками заседания Российской ассоциации фармацевтического маркетинга (РАФМ) активно обсуждалось ограничение деятельности медицинских представителей [Седов 2010]. После того как деятельность медпредставителей была законом ограничена в Польше, сначала действительно последовало сокращение визитов медпред-

⁵ За несоблюдение этих правил ФАС предлагает дисквалифицировать врачей на срок до двух лет; на фармацевтические компании будут налагаться штрафы в размере 1–15% (не менее 300 тыс. руб) от годовой выручки предприятия по рынку препарата, при продвижении которого были зафиксированы нарушения. В случае предоставления пациенту искажённой информации о лекарственных средствах врачу грозит штраф в размере 20–30 тыс. руб., руководителю медучреждения в размере 100–150 тыс. руб. или дисквалификация на срок от 6 месяцев до 1 года (см.: http://www.fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_27567.html).

ставителей, но постепенно возникли новые схемы взаимодействия между фармпредставителями и врачами, благодаря которым акторы смогли вполне успешно преодолеть созданные государством нормативные барьеры.

Таким образом, опыт Польши может стать своеобразным «руководством к действию» для фармацевтических компаний, работающих на российском рынке. Именно на разработке и развитии альтернативных способов взаимодействия фармпредставителей и врачей, вероятно, будут сосредоточены усилия данных организаций.

Теперь проанализируем, что же происходит непосредственно между медпредставителями и врачами в условиях столь существенных трансформаций. Для этого представим сначала теоретическую часть нашего исследования.

Теоретическая основа исследования

Как было отмечено выше, на структуру спроса на рынке фармацевтики в значительной степени оказывают влияние врачи, что в особенности касается рынка рецептурных препаратов. Фармкомпании осуществляют своего рода контроль над врачами при помощи представителей, устанавливающих зачастую с врачами не только формальные, но и неформальные отношения, которые способствуют распространению стратегий и практик взаимодействия (например, у тех и других есть определённые ожидания от совместного сотрудничества, а в случае возникновения каких-либо организационных проблем существуют стандартные способы их решения и т. д.). В таких отношениях можно заметить признаки сетевых связей. Подобные связи определяются не только как устойчивые, но должны также обладать селективностью, то есть способностью участников рынка отбирать контрагентов и осуществлять контроль за их действиями. Благодаря проведённому нами исследованию мы постарались специфицировать эти связи для того, чтобы определить место укоренённости в них.

Однако наряду со спецификацией связей можно обозначить вторую проблему нашей исследовательской работы. Звено «фармпредставитель — врач» в настоящее время претерпевает существенные нормативные изменения. Сети довольно болезненно реагируют на трансформацию усвоенных акторами норм и правил, а изменение установившихся правил может повлечь за собой затруднения в силу «зависимости между членами данной сети» [Пауэлл, Смит-Дор 2003: 67]. Однако гибкая сетевая структура позволяет акторам заранее продумывать (обговаривать) способы преодоления барьеров, которые могут возникнуть вместе с новыми нормами: в условиях изменения законодательства фармпредставители и врачи станут заранее готовить альтернативные схемы взаимодействия, с помощью которых можно сохранить налаженный ранее поток социальных и экономических ресурсов. В ходе исследования мы постарались выяснить, какие меры будут предпринимать акторы (врачи и фармпредставители) в случае изменения законодательства относительно визитов медпредставителей.

Концепция укоренённости в сетевых теориях рынка

Концепция укоренённости [Granovetter 1985], появившись во второй половине XX в. как альтернатива субстантивистскому [Polanyi, Arensberg, Pearson 1957] и формалистскому [North, Thomas 1973; Williamson 1975; Popkin 1979; Smith 1979] подходам, наполнила содержанием абстрактные модели действия атомизированных акторов, показав неотделимость экономического поведения от социального контекста. Идею укоренённости сразу подхватили представители сетевого подхода, где она заняла свое почётное место и стала неотъемлемой частью не только социальной структуры и

связей, но рынка в целом. Представители сетевой теории подразумевают под рынком переплетение социальных сетей, то есть «совокупность устойчивых связей между его участниками» [Granovetter 1985: 482]. Подобные связи могут быть наполнены как формальными, так и неформальными отношениями, потоками информации и денежными потоками, доверием и взаимовыручкой. Таким образом, эти связи в одинаковой степени базируются на экономических и социальных отношениях.

Социальный характер сетей связан прежде всего с такими чертами как укоренённость и (или) встроенность (*embeddedness*), связанность (*connectivity*) и взаимность, или реципрокность (*reciprocity*) [Радаев 2005]. Сетевой подход не отрицает существование случайных рыночных связей, но структурно укоренённым связям уделяет особое внимание. Связанность и взаимозависимость обеспечивают рынку устойчивость, а реципрокность направлена на поддержание и развитие социально-экономических отношений между акторами рынка.

Сетевая теория рассматривает мотивацию акторов не как экономически узконаправленную, а как обогащённую доверием и реципрокностью. Укоренённость неформальных и (или) личных отношений в деловых связях помогает акторам избежать «дилеммы заключённого». Это связано с тем, что у участников транзакции складываются конкретные ожидания относительно друг друга, основанные не столько на общей репутации, сколько на прошлом опыте совместных сделок. Ряд исследований показали, что укоренённые отношения способствуют росту социального капитала между участниками транзакции [Portes, Sensenbrenner 1993]. Ларсон и Хелпер доказали, что «через укоренённые связи передается более насыщенная информация (*thick information*) относительно стратегий, технологических ноу-хау и размера прибыли, что способствует обучению в процессе работы и интеграции производственного процесса, и одного лишь обмена информацией о ценах для этого было бы недостаточно» [Уци 2007: 48].

Случайные связи могут трансформироваться в укоренённые на основе следующих параметров [Уци 2007]:

- установившиеся ранее личные отношения, которые способствуют экономическому обмену и поддерживают его;
- рекомендации третьей стороны, которые приносят элемент доверия в случайные связи;
- принадлежность к одним социальным кругам (профессиональным, родственным и т. д.);
- анонимные рыночные связи, например, положительная обобщённая репутации (*generalized reputation*)⁶.

Если взаимодействующие акторы оправдывают ожидания друг друга и вкладывают новые ресурсы в развитие своих отношений, то некогда случайная связь постепенно отходит от сугубо экономических целей и преобразуется в укоренённую. Дальнейшее взаимодействие между акторами укрепляется на основе доверия, которое обеспечивает передачу достоверной информации. Конечно, доверие в структурно укоренённых связях может порождать и различные формы мошенничества, угрожающие фирме большими потерями, нежели мошенничество при случайных связях [Уци 2007].

Для повышения эффективности фирмам необходимо развивать не только структурно укоренённые связи, но и случайные [Уци 2007]. Ведь сети, основанные на случайных связях, увеличивают воз-

⁶ Но данный фактор совершенно не работает в некоторых отраслях (например, в швейной, что доказал Б. Уци в своём исследовании [Уци 2007]).

возможности фирмы в привлечении новых партнёров и обеспечивают доступ к новой информации. В то же время случайные связи дают фирме большую свободу действий (поскольку в этом случае отсутствуют строгие ограничения со стороны социальной структуры), нежели укоренённые связи. Укоренённость предполагает комплекс социальных ограничений, которые могут проявляться как социальные ожидания, так и в виде формальных соглашений [Уци 2007].

Уци выделил три ключевые характеристики укоренённых связей, которые отличают их от случайных [Уци 2007]: доверие; передача достоверной информации; механизмы совместного решения проблемы. Доверие в первую очередь подразумевает партнёрские отношения, то есть участники взаимодействия в этом случае не преследуют только корыстные цели. Под передачей достоверной информации мы будем понимать некие неявные знания, которые повышают транзакционную эффективность компании. Механизмы совместного решения проблемы помогают акторам быстрее реагировать на изменяющиеся рыночные условия, тем самым избегая возникающие вследствие рыночных преобразований трудности и проблемы [Уци 2007].

Укоренённость не ограничивается только структурной, например, Зукин и Димаджио предложили следующие формы [Zukin, DiMaggio 1990]:

- политическая укоренённость (*political embeddedness*), проявляющаяся в институциональных ограничениях экономической деятельности;
- когнитивная укоренённость (*cognitive embeddedness*) находит своё отражение в структурах ментальных процессов, которые определяют экономическую логику;
- культурная укоренённость (*cultural embeddedness*), вытекающая из влияния на экономические цели верований и ценностей сообщества.

Концепция укоренённости стала активно использоваться в исследованиях рынка. При анализе данных мы будем руководствоваться классификацией связей, предложенной В. В. Радаевым [Радаев 2009]. Рыночные действия разделим на автономные (абсолютно атомизированные) и согласованные. Согласованные действия могут быть представлены взаимным наблюдением (например, наблюдение фирмы за деятельностью своего конкурента) и сетевыми связями, которые в свою очередь делятся на личные и институциональные. Личные связи следует рассматривать на межличностном уровне. Проявляясь в форме личных привязанностей и взаимных обязательств, они помогают акторам обмениваться важной деловой информацией и вести себя предсказуемым образом. Институциональные связи существуют уже на межорганизационном уровне, могут реализовываться как через формальные, так и через неформальные обязательства организаций, при этом роль конкретной личности отходит на второй план [Радаев 2009].

Особую роль при спецификации играет сила связей, которая определяется их характером и качеством. Сила связей увеличивается при переходе от взаимного наблюдения к сетевым связям, от сетевых связей к формальным договорённостям, от неформальных договорённостей к формальным соглашениям. Оптимальная сеть сочетает в себе укоренённые и рыночные связи [Уци 2007].

Концепция социальной укоренённости привлекает учёных и исследователей своей гибкостью, простотой и в то же время теоретической обоснованностью. Хотя, безусловно, у этой теории есть и противники, которые критикуют её за эфемерность и отсутствие работающих моделей [Swedberg 1997]. На наш взгляд, основным достоинством данной концепции является её способность лаконично сосуществовать как с институциональным подходом, так и с культурным, и оба она наделяет возможностью переходить с уровня абстрактных конструктов на уровень конкретных отношений.

Тема структурной укоренённости довольно часто встречается в литературе по экономической социологии, но, на наш взгляд, при этом подходе остаётся нетронутым довольно обширный теоретический пласт. Например, важно выявить механизмы образования подобной связи, рассмотреть экономические, социальные и культурные ресурсы, которые наполняют её, а также изучить возможность и причины разрыва структурно укоренённой связи.

Разрыв личных и межорганизационных связей

Существенное значение в современной экономической социологии имеет понятие «разрыв связи» [Hocutt 1998], тем не менее пока нет достаточно структурированного теоретического подхода к данной проблематике. На наш взгляд, разрыв связей можно рассмотреть на межличностном и на межорганизационном уровнях, подобно делению сетевых связей при анализе укоренённости.

Связь представляет собой все действия на рынке, направленные на активное установление, развитие и поддержку эффективных схем взаимного обмена [Hocutt 1998]. Прочность установившихся отношений и намерения зависят от приверженности актора к конкретной связи, и чем выше такая лояльность, тем ниже желание отдельных акторов разорвать связь по собственной воле. В данном случае понятие «приверженность» никоим образом не смещает фокус нашего исследования в область маркетинга, поэтому мы посчитали возможным его использовать. В то же время есть ещё понятие «сила связей», которое качественным образом характеризует прочность отношений между участниками транзакции. «Приверженность» и «сила связи» в нашем случае — это синонимичные понятия, однако приверженность присуща актору, а сила связи — свойство самой связи.

Под силой связи мы будем понимать совокупность таких факторов, как: продолжительность связи, эмоциональная интенсивность взаимоотношений, взаимное доверие (или близость); оказание реципрокных услуг [Granovetter 1973]. Приверженность актора к сети проявляется через степень удовлетворённости, качественные особенности альтернатив, объём вложений и продолжительность связи [Kelley, Davis 1994].

Связь длится не вечно, причём её завершение не менее важно, чем начало. Оценить истинную силу связи можно только после её окончательного разрыва [Hocutt 1998]. Разрыв связи происходит в случае, когда один или несколько из рассмотренных выше параметров силы связи и приверженности достигают критического значения.

Классическое определение разрыва связи гласит, что он представляет собой бесповоротное прекращение ранее существовавшего взаимодействия [Hocutt 1998]. Разрыв связи следует рассматривать не просто как событие, а как продолженный процесс, имеющий свои поведенческие, когнитивные и социальные аспекты. Четырёхстадийная модель разрыва связи предполагает следующее: разрыв начинается с того, что (1) одна сторона решает порвать с другой стороной, (2) просчитывает все «за» и «против», и, если аргументы «за» в пользу разрыва перевешивают, (3) стороны озвучивают своё намерение и, наконец, (4) проходят социальную и психологическую «реабилитацию» после осуществления разрыва. Данная концепция подходит для определения разрыва межличностных связей.

Безусловно, разрыв связи может наступать резко (например, со смертью участника) или ему может предшествовать некий критический период, который мы называем «угроза разрыва». Под угрозой разрыва (это понятие используется в названии работы) мы понимаем риски рынка, причём рассматриваем их в контексте разрыва межорганизационных связей. Риски рынка, с одной стороны, являются результатом действия рыночного механизма, с другой — связаны с силами конкуренции,

властных отношений и институционального принуждения [Бейкер, Фишер, Фолкнер 2006]. В первом случае угроза разрыва является результатом некоторых непредсказуемых факторов развития рынка, и эта причина не столь интересна для нашего анализа. А вот факторы конкуренции, властных отношений и институционального принуждения заслуживают особого внимания, и на них мы остановимся подробнее.

Конкуренцию как фактор разрыва связей можно рассматривать на уровне отдельных продавцов и на уровне рыночной структуры в целом [Бейкер, Фишер, Фолкнер 2006]. На уровне продавцов происходит соперничество за лояльность покупателя. Например, фармпредставители конкурирующих на рынке фармацевтики компаний осуществляют соперничество за приверженность⁷ врачей и провизоров к их лекарственным препаратам.

На уровне рыночной структуры конкуренцию необходимо рассматривать через анализ отрасли в целом. Например, на том же рынке фармацевтики конкуренция осуществляется не на этапе производства, а при реализации лекарственных препаратов. Между собой активно конкурируют дистрибьюторы, которые распространяют сходную продукцию. Некоторая однородность продукции достигается за счёт распространённости на этом рынке дженериков, или заменителей оригинальных препаратов. Из-за однородности и социальной значимости распространяемых товаров рынок фармацевтики подвержен серьёзному регулированию со стороны государства: конкуренция ограничивается государственными барьерами, такими как лицензирование и патентование лекарственных препаратов.

Флигстин рассматривает конкуренцию как дестабилизирующую силу на рынке, которая повышает вероятность разрыва связи [Fligstein 1996]. Социальную структуру рынков и внутреннюю организацию фирм следует расценивать как попытки фирм снизить и (или) загладить последствия конкуренции.

Поскольку участники рыночных взаимоотношений зачастую находятся в ситуации ресурсного⁸ и информационного неравенства, то можно говорить о диспропорции властных отношений [Бейкер, Фишер, Фолкнер 2006]. Соответственно, в условиях подобной асимметрии одна сторона имеет право диктовать условия другой и устанавливать правила обмена. Таким образом, неопределённость компенсируется действиями влиятельных участников рыночных отношений, которые определяют и направляют деятельность зависимых акторов.

Для нашей работы наибольший интерес представляет институциональное принуждение, которое можно понимать как влияние норм и социальной укоренённости [Бейкер, Фишер, Фолкнер 2006]. Влияние норм носит некоторый безличный трансляционный характер, а влияние социальной укоренённости осуществляется как личная трансляция. При изменении исходных правил и норм обмена институциональный изоморфизм влияет на фактическую продолжительность отношений [Бейкер, Фишер, Фолкнер 2006]. Под институциональным изоморфизмом в данном случае мы понимаем заимствование одними организациями действий и черт других фирм из одной организационной популяции, которые успешно приспособились к внешним условиям среды [DiMaggio, Powell 1983]. Институциональное принуждение складывается под воздействием двух факторов — индивидуальной и структурной привязанности. Например, личные связи (дружба) между двумя представителями фирм снижают вероятность разрыва связей; структурные привязанности между

⁷ В данном случае приверженность предполагает выписку и (или) рекомендацию конкретного препарата пациентам (больным).

⁸ Под понятием «ресурсный» мы понимаем услугу, деятельность или товар, которые обладают определёнными преимуществами, ценностью.

заказчиком и исполнителем, которые основаны на продолжительном успешном сотрудничестве, также снижают вероятность разрыва.

Важно понимать, что разрыв отношений может носить принудительный, насильственный характер. В данном случае имеет смысл говорить о принудительном изоморфизме или организационных изменениях, которые, например, могут являться результатом формального или неформального давления со стороны государства [DiMaggio, Powell 1983]. Если государство выпустило новый законопроект, то организации, которые он затрагивает, будут подстраиваться под него, например, путём его соблюдения. На наш взгляд, даже в условиях неформального со стороны государства запрета визитов медпредставителей фармкомпаний уже начинают подстраиваться под трансформирующиеся условия, чтобы в дальнейшем лучше адаптироваться к формальным предписаниям относительно данного звена. Например, на заседании Российской ассоциации фармацевтического маркетинга представителями фармкомпаний активно обсуждался опыт польских медпредставителей, которые так же неожиданно столкнулись с подобными нормативными барьерами относительно визитов к врачам.

Методология исследования

Данная статья основана на результатах качественного исследования, проведенного в Москве в феврале–апреле 2010 г. Сбор информации осуществлялся методом полуструктурированного глубинного интервью по заранее заданному сценарию (гайду). Эмпирическую базу исследования составляют 10 глубинных интервью с медпредставителями⁹ и 10 — с поликлиническими терапевтами. Согласно критерию максимизации [Ковалёв, Штейнберг 1999] формирование выборки прекратилось в тот момент, когда мы уже не ожидали получить дополнительную информацию от включаемых в неё случаев.

Глубинное интервью помогло нам понять причины, последствия и механизмы влияния социальной структуры на экономические результаты [Уци 2007]. Качественные методы сбора данных позволили нам, с одной стороны, выявить мотивы поведения врачей при выписке рецептурных и рекомендации безрецептурных препаратов и, с другой — помогли определить содержание связей между фармпредставителями и врачами, в которые, например, могут входить потоки информации, эмоций, ресурсов [Пауэлл, Смит-Дор 2003], чью социальную и экономическую природу мы и планировали изучить. Также метод глубинного интервью помог нам уловить особенности врачебного и фармацевтического профессионального языка, что очень важно для дальнейших количественных исследований в данной области.

Анализ результатов соответствовал логике поступательной аппроксимации¹⁰, которая предполагает повторяющиеся итерации и возвраты через собранный эмпирический материал. На каждом этапе дорабатываются сформулированные концепции, происходит процесс оформления взаимодействия теории и полученных данных. Кроме того, полученные данные подвергались индуктивному

⁹ Данную совокупность мы стратифицировали по тому, где работает медпредставитель — в отечественной или иностранной компании. Мы опросили пять медпредставителей из отечественных компаний и пять из иностранных. Глубинное интервью провели с представителями таких компаний, как Novartis, GlaxoSmithKlein, «Биотики», «Фармстандарт». От информантов требовалось соответствие следующим формальным критериям: фармпредставители и терапевты должны были работать в Москве; фармпредставители должны были иметь свою клиентскую базу; наличие у мед- или фармпредставителей высшего медицинского или фармацевтического образования; в выборку не вошли ординаторы и интерны; подтвержденность факта сотрудничества представителей фармацевтических компаний с терапевтами и терапевтов с медпредставителями.

¹⁰ В работе использованы три вида кодирования, предложенные А. Строссом: открытое, осевое и выборочное [Strauss 1987].

анализу, под которым подразумеваются «естественные вариации в данных» [Ковалёв, Штейнберг 1999: 247]. Индуктивный анализ в нашем случае представлен двумя типологиями данных — «естественной» и «аналитической» [Ковалёв, Штейнберг 1999: 247]. Первая типология предполагает организацию категорий самими респондентами, а вторая, аналитическая, формируется самим исследователем.

От теории к практике

Представители фармацевтических компаний: эффективность и побочные действия

Как было отмечено выше, визиты фармпредставителей являются для врачей постоянным источником информации о лекарственных средствах (после справочников по лекарственным препаратам). Постараемся разобраться, чем руководствуется врач при выписке рецептов и какое место в данном процессе занимает медпредставитель, обладает ли он эффективностью или после его визитов остаются только побочные действия?

К выписке рецептов терапевты подходят по-разному — это может быть совершенно рутинное занятие или действительно сложный процесс взвешивания всех «за» и «против». Решающими факторами при назначении препарата оказываются личный опыт врача, мнения коллег, материальная обеспеченность пациента¹¹, научные статьи, известность фирмы и т. д. Медпредставитель в этом списке стоит не на первом месте, что бывает связано с рядом субъективных и объективных факторов — некомпетентностью медпредставителя; его неспособностью достойно ответить на профессиональные вопросы врача (это способно вызывать у врача сомнения относительно нового препарата); со сложившейся у врача схемой выписки препаратов, которой он следует много лет и не желает менять; с неизвестностью фирмы, которую представляет медпредставитель; с осведомлённостью врача о недоказанной эффективности препарата; с высокой ценой препарата, который «рекламирует» медпредставитель, и т. д.

Информацию, предоставляемую медпредставителем, врач подвергает анализу: «Если они (говорят. — А. М.) что-то новое, я послушаю, приму к сведению и потом буду просто где-то отслеживать по литературе. Но в любом случае врачи — они консерваторы, они стараются брать какие-то старые и уже проверенные, чем какое-то новое» (Интервью 1.2; поликлинический терапевт, 26 лет). Врачу важно увидеть результаты клинических исследований, почитать научные статьи, посоветоваться с коллегами. В свою очередь медпредставитель старается выявить те факторы, которые влияют на выписку врачом того или иного препарата. Если для врача важна объективная информация, медпредставитель старается снабжать его всеми необходимыми научными материалами, приглашает на научные конференции; если врач хочет «попробовать» применение препарата, приносит образцы продукции. Медпредставители проводят некую «сегментацию» врачей с целью выделения лидеров мнений; на них-то компании и тратят существенную часть времени и денег. Здесь работает привычная рыночная схема: 20% лояльных клиентов обеспечивают 80% продаж. В крупных компаниях есть отдельные базы VIP-клиентов. Медпредставители, сотрудничающие с такими клиентами, могут меняться (мы уже отмечали очень высокую текучку кадров в фармкомпаниях), но связь с таким клиентом компания всё равно сохранит, и вновь пришедший медпредставитель постарается удовлетворить все его потребности. Самое интересное, что лидеры мнений могут и не выписывать препараты компании, но их авторитет в профессиональных кругах способствует

¹¹ «...Но это, конечно, платёжеспособность; если я вижу, например, бабушка, которая и так копейки считает, то я не буду ей дорогое прописывать, если это нужно, то можно посоветовать хороший препарат, но просто вот объяснить, что вот он недеиловый, просто на самом деле, есть какие-то бренды, компании, которые если производят препарат — то это знак качества» (Интервью 1.2; поликлинический терапевт, 26 лет).

выписке лекарств другими врачами: *«И этого клиента я буду не в продажах развивать; я его буду развивать, например, в научной деятельности, то есть мы с ним, например, напишем какую-нибудь статью, он получит упаковки, он проведёт исследование среди своих пациентов, он где-то выступит, он поедет на какую-нибудь научную конференцию — я его буду развивать в этом направлении. Он для меня вот этим важен. Он сам ничего не пишет, но он влияет на мнение тех, кто будет писать»* (Интервью 2.7; медицинский представитель иностранной компании, 30 лет). Поэтому для медпредставителя через, казалось бы, беспредметные разговоры с врачами важно выделить подобного человека в конкретном лечебно-профилактическом учреждении.

Если врач не является лидером мнений, медпредставитель всё равно старается выявлять его потребности. Он может снабжать его необходимыми для деятельности материалами, существенно помогая таким образом ему в работе: *«Снабжают спирометрами¹² и, так сказать, насадками к этому спирометру, так как у меня нет возможности приобрести. Это тоже позволяет мне какие-то экспресс-тесты проводить, которые тоже облегчают мою работу. То есть это не только информация, но еще и плюс помощь в работе с больными. Очень большая. То есть именно в этом году мне очень это помогает»* (Интервью 1.5; поликлинический терапевт, 42 года). В случае возникновения каких-либо проблем с препаратом врач всегда может позвонить медпредставителю и проконсультироваться. Сотрудничая друг с другом, врач и медпредставитель совместно решают проблемы, в которых главное внимание уделяется пациенту. *«Бывает такое, что у какой-то компании мы там просим чего-то или там заключить договор... чтобы препарат там у нас появился. И тогда они идут навстречу, потому что отделение просит, например»* (Интервью 1.2; поликлинический терапевт, 26 лет).

В случае, когда врач руководствуется только научными материалами при выписке препаратов, медпредставители приносят именно эти материалы: *«Если, например, врач заинтересовался исследованиями, мы поговорим в следующий раз об исследованиях»* (Интервью 2.3; медицинский представитель отечественной компании, 29 лет).

Таким образом, влияние медпредставителя проявляется опосредованно, поэтому врач может и не отмечать его как значимый фактор, но на самом деле бывает подвержен ему, даже не зная об этом.

Важно отметить тот факт, что врачу обычно неприятно говорить о том, что на выписку препарата повлиял медпредставитель; врачебный профессиональный коллектив довольно чётко отграничивает себя от медпредставителей, хотя и те, и другие могут иметь одинаковое образование: *«На мой взгляд, в целом фармпредставители — это, к сожалению, несостоявшиеся специалисты, причём некоторые из них совсем не плохие как специалисты, но это люди по тем или иным причинам, чаще всего финансовым, ушедшие из большой медицины, и это, конечно, даёт некое отношение для меня и других врачей к ним всё-таки как к ущербным людям»* (Интервью 1.2; поликлинический терапевт, 26 лет).

Особенно показательна данная тенденция в тех случаях, когда выразителями её оказываются врачи, которые по совместительству работают медпредставителями. Происходит некоторое раздвоение их профессиональной личности, объединяющей в одном лице актора, чья деятельность направлена на увеличение объёма продаж лекарственного препарата, и врача, помогающего людям преодолеть болезнь. Например, в ходе интервью таким людям было довольно сложно переключиться с одного своего состояния на другое. В одном случае они говорили «мы», подразумевая медицинских представителей, и ругали некоторых врачей за профессиональную некомпетентность, в другом —

¹² Аппараты для измерения объёма лёгких; стоимость — 1000 долл. США.

выступали на стороне врачей и говорили об унизительности профессии медпредставителя: *«Но я, наверное, не очень такой медицинский представитель, я никогда не говорю так, как говорят медицинские представители, просто считаю, что это бред. Медицинские представители, придя к врачу, начинают спрашивать, вот, допустим, представьте практического терапевта... Вот, схема визита примерно у всех банальная, примитивная и даже несколько пугает»* (Интервью 2.1; медицинский представитель отечественной компании, 24 года). Такие люди старались всячески оправдать себя, пряча за ширмой гуманности, которая присуща самой специальности врача, основную цель своей работы как медпредставителя — продвижение товара. *«Представитель должен сотрудничать с врачом. Это не просто толкач, который должен продать своё лекарство, хоть кто-то к этому так и относится, но вообще, по-хорошему, мы же должны делать добро, живём в мире, вот, и гуманные люди, мы должны друг другу помогать»* (Интервью 2.1; медицинский представитель отечественной компании, 24 года).

Врачи неохотно признаются, что медпредставитель им помог в той или иной ситуации, когда-то выручил. А в таком вопросе, как выписка препаратов, они стараются максимально отграничиться от возможности влияния медпредставителя, стараясь показать свою профессиональную независимость: *«Ну, в первую очередь я руководствуюсь всё-таки рекомендациями клиническими, то есть для конкретного больного выбираю какой-то набор препаратов; и я смотрю, чтобы этот препарат был проверенный, ну, известно было из независимых источников, что это препарат эффективный»* (Интервью 1.2; поликлинический терапевт, 26 лет).

Таким образом, врач не оценивает медпредставителя как важный фактор, влияющий на назначение препарата, опираясь на внутреннее ощущение своей профессиональной независимости [Freidson 1988]. Кстати, влияние своих коллег они признают и даже считают значимым фактором, то есть можно отметить наличие сильно выраженного профессионального медицинского самосознания.

При сравнении с другими источниками информации о лекарственных средствах деятельность медпредставителя обладает существенным преимуществом — он умеет подстраиваться под нужды клиента, то есть врача. Но данное преимущество содержит в себе угрозу, поскольку нужды врача не всегда направлены на благие цели, врач может исходить и из сугубо рациональных, эгоистических соображений, что, безусловно, не упустит медпредставитель. Если выразиться более точно, то такого эскулапа непременно найдет «свой» медпредставитель, который будет материально стимулировать врача на выписку тех препаратов, которые продвигает. Подобная схема может работать через систему «проштампованных» бланков¹³, через подарочные банковские карточки. Отношения рассматриваемых нами акторов будут основываться на следующей цепочке: выписываешь препарат — увеличиваешь объём продаж — получаешь деньги: *«Ну, выписал ты там это лекарство, за три, за четыре месяца — получишь бабки»* (Интервью 2.5; медицинский представитель иностранной компании, 26 лет). Контроль со стороны медпредставителя за выпиской препаратов в таком случае более жёсткий, а в случае несоблюдения врачом условий происходит расторжение неформальных соглашений. Медпредставитель контролирует объём продаж «своих» препаратов не только через близлежащие аптеки, но и просит врача предоставить карты пациентов, чтобы отследить, кому эти препараты были выписаны. Таким образом, медпредставители нарушают привычный для врача принцип выписки лекарства, что в конечном счёте влияет на всю тактику консервативной терапии и нарушает интересы пациента.

Сами врачи основными преимуществами визитов медпредставителей считают следующие возможности: получение бесплатной информации о лекарственных препаратах (в этом случае можно не менять свой привычный распорядок рабочей недели и получать информацию «пассивно»); мате-

¹³ Выписка рецептов на определённых бланках фармкомпаний.

риальная помощь; подарки; сведения о новинках; образцы продукции для апробации лекарства на пациентах. Основным недостатком визитов медпредставителей является то, что они часто отвлекают от работы.

Характеристики структурно укоренённых связей между фармпредставителями и врачами

В ходе анализа результатов мы постарались выделить основные категории, с помощью которых можно показать существование структурно укоренённых связей между медпредставителями и врачами. Перед тем как перейти к изложению результатов, поясним довольно важную вещь: укоренённость — это не статичное понятие, оно не возникает внезапно, а постепенно трансформируется из случайных связей благодаря действию установившихся ранее личных отношений, на основе либо рекомендаций третьей стороны, либо принадлежности к одним социальным кругам, либо положительной обобщенной репутации. Этот этап трансформации может длиться весьма продолжительное время, и в ходе него когда-то случайные связи постепенно обрастают доверием, достоверной информацией и механизмами совместного решения проблем [Уци 2007]; от автономных действий участники переходят к согласованным, которые в дальнейшем могут преобразоваться в сетевые связи. Было бы неверно заранее (до проведения исследования) постулировать существование структурно укоренённых связей, это привело бы нас к искусственному моделированию реальности. Поэтому атомизированные действия мы не исключали из фокуса своего исследования, так как именно они являются тем зерном, из которого в дальнейшем может вырасти укоренённость.

Причиной существования атомизированных действий может служить нежелание врача или отсутствие у него возможности контактировать с медпредставителями, отсутствие доступа к врачу (например, нормы конкретного ЛПУ), неубедительность или непрофессионализм самого медпредставителя: *«И я спрашиваю: “А на что он действует-то?” Она говорит: “На рецепторы”. Я говорю: “На какие?” Она: “На опиоидные”. Говорю, ну понятно, что опиоидные, анальгетики — на опиоидные рецепторы, он же не один; на следующий вопрос она мне говорит: “А я не знаю, на какие”. Ну, о чём говорить-то вообще? Это непрофессионально. Больше я её не видел»* (Интервью 2.1; медицинский представитель + врач отечественной компании, 24 года).

Согласованные действия характеризуются нечастыми (1–2 раза в месяц) визитами медпредставителей к врачам, но, как правило, их беседы длятся очень короткое время (2–3 минуты). Медпредставители оставляют какую-то информационную продукцию, врачи стараются сократить беседы до минимума. Обычно врачи совсем не запоминают таких медпредставителей, не знают их по имени, не приходят на конференции, на которые их приглашают, не принимают подарков, то есть у врачей совершенно нет потребности в подобных встречах, они не видят в деятельности медпредставителей никакого смысла. Это может быть связано с активной научно-педагогической деятельностью врача, частыми, независимыми от конкретной фармкомпании, командировками. Врач сам владеет информацией о лекарственных препаратах, активно пользуется не только отечественными научными изданиями, но и зарубежными. Такие врачи характеризуют работу медпредставителей как *«работу роботов»* (поликлинический терапевт Е. В., 48 лет). В то же время, в отличие от атомизированных контактов, определённая периодичность встреч наблюдается, врачи не выгоняют медпредставителей, пускают их к себе, но дальнейшее взаимодействие сводят к минимуму, задают вопросы только по существу, не беседуют на личные темы. У медпредставителей к подобным врачам также нет особого интереса, поскольку они понимают, что подобные взаимоотношения не смогут перерасти в какое-либо сотрудничество: *«Вы знаете, честно говоря, мне всё равно: что они приходят, что они не приходят. Это честно я Вам говорю. И ничего негативного, и ничего,*

как говорится, положительного я не могу в этот адрес сказать. Если они не будут приходить, мне кажется, я ничего не потеряю» (Интервью 1.3; поликлинический терапевт, 46 лет).

Структурно укоренённые связи на этом рынке могут быть представлены личными и институциональными связями (неформальными договоренностями или формальными соглашениями), они характеризуются высокой интенсивностью встреч: медпредставитель совершает визит к врачу примерно раз в неделю, подобное сотрудничество может продолжаться в течение года или нескольких лет и в нём присутствует информационная и материальная зависимость.

Личные связи на этом рынке могут базироваться на установившихся ранее личных отношениях и на принадлежности к одним профессиональным группам. Как уже неоднократно отмечалось, у медпредставителей обычно есть высшее медицинское образование, зачастую они имеют опыт работы по специальности и иногда совмещают деятельность медпредставителем с основной работой. Личные связи с врачом, таким образом, могут возникать на почве общей профессиональной или образовательной деятельности. Фундаментом для таких связей нередко является также долгое сотрудничество: *«Она, как 15 лет назад, работала эндокринологом, я к ней ходил с одним препаратом. Я компанию поменял, а доктор же осталась та же самая — эндокринолог она в поликлинике. Я к ней уже из другой компании с другим препаратом хожу»* (Интервью 2.9; медицинский представитель иностранной компании, 37 лет). Профессиональный медпредставитель практически всегда имеет собственную клиентскую базу, то есть список врачей, к которым он регулярно приезжает. С кем-то из них у него отношения крепче, с кем-то — слабее, но, самое главное, что его знают, принимают и выписывают те препараты, которые он продвигает. Для крупных фармкомпаний наличие такой клиентской базы является важным условием при приеме на работу на должность медпредставителя.

Ранее уже шла речь о лидерах мнений; вернёмся к этой теме. Компании заинтересованы, чтобы контакты с подобными лидерами не переходили к конкурентам вместе с медпредставителем: *«У нас есть отдел, который этим занимается. У нас разработаны данные — например, те клиенты, которые для нас особенно важные, мы к ним ходим два раза в месяц, и если клиент как бы не настолько потенциальный для нас, но нам не хотелось бы его терять, то это один раз в месяц»* (Интервью 2.7; медицинский представитель иностранной компании, 30 лет). В этом случае можно говорить о связи врача уже не с конкретным медпредставителем, а с организацией (фармкомпанией); такие организационные связи не разрушаются со сменой представителя, фармкомпания крепко держится за подобных врачей, удовлетворяя все их профессиональные потребности. Подобные отношения могут основываться как на неформальных соглашениях, так и на формальных договоренностях: *«На дженериках работала, там нет зарплаты, там идет доплата врача в клинических исследованиях. То есть не то, что мы чёрную зарплату даём, нет, он ведёт клиентскую базу на добровольной основе. Если она набирает 10 пациентов на определённом препарате. Если в течение месяца, например, одному мы плацебо даём, другому — этот препарат, то от месяца до трёх, если врач больше записывал пациентов, то идёт надбавка, которая начисляется через банк. Вот такое мы делали»* (Интервью 2.6; медицинский представитель иностранной компании, 31 год).

Личные и институциональные связи базируются на доверии, механизмах совместного решения проблем, передаче достоверной информации. Доверие выявляется прежде всего через отсутствие механизмов контроля. Медпредставитель может контролировать выписку препаратов через рост

объёмов продаж¹⁴ или спрашивать об этом у врача. Но стабильные, укоренённые отношения всё-таки базируются на межличностном доверии: *«Ну, по большому счёту, конечно же, во-первых, это всё — индивидуальное доверие, потому что я как бы лицо компании; насколько хорошо он будет относиться ко мне, настолько хорошо он будет относиться к моим препаратам — это в первую очередь»* (Интервью 2.7; медицинский представитель иностранной компании, 30 лет). В свою очередь врач может контролировать медпредставителя через проверку достоверности информации, которую он предлагает: *«Я в общем-то не доверяю, потому что, ну, можно сказать, что угодно, но по правилам лучше всегда проверять, по литературе смотреть, уровень доказательности, что есть, вот, такие-то, такие-то препараты, которые доказали свою эффективность; просто я настроен всё брать на заметку»* (Интервью 1.2; поликлинический терапевт, 26 лет). Как правило, в межличностных связях отсутствуют жёсткие механизмы контроля, акторы стараются друг другу доверять: *«Потому что просто у нас политика другая: доверяем врачам, и пытаемся так, чтобы они доверяли нам»* (Интервью 2.5; медицинский представитель иностранной компании, 26 лет). В противовес укоренённым отношениям, построенным на рыночных принципах, характеризуются жестким контролем, о чём уже упоминалось ранее.

Механизмы совместного решения проблемы проявляются в готовности медпредставителя помочь врачу по любым рабочим вопросам: он может достать необходимое для лечения больного оборудование, провести лекцию и семинары в ЛПУ или медицинском учебном заведении, в котором преподаёт врач: *«Они читали лекции для моих студентов по препарату, как с ним работать, говорили о дозах, говорили вообще о препаратах... группы. Например, опять же вот резистентности возбудителей. Были очень интересные факты, о которых мы не знали. Это нам, конечно, тоже помогает в работе»* (Интервью 1.5; поликлинический терапевт, 42 года). Медпредставитель порой предоставляет помощь не только в работе, но может устроить родственника или знакомого: *«Ну, или дочку устроить на работу, книги достать, такие больше дружеские отношения»* (Интервью 2.6; медицинский представитель иностранной компании, 31 год). Помощь проявляется совершенно по-разному, механизмы её предоставления не предполагают эквивалентности, врач, в свою очередь, может в дальнейшем ответить медпредставителю аналогичным образом, то есть существуют некие реципрокные отношения между медпредставителем и врачом.

Достоверность информации очень важна во взаимоотношениях между медпредставителем и врачом. Продвигая свой материал, медпредставитель оставляет врачу различные информационные источники, причём если при атомизированных и согласованных действиях эти сведения проверяются врачом, то при структурно укоренённых отношениях никакой проверки не следует, поскольку врач абсолютно уверен в объективности и достоверности предоставленных ему данных: *«Мне, как правило, приносят статьи, которые подтверждают безопасность препарата. Например, возможность использования для беременных. Стоимость препарата. Потом, где его можно приобрести. То есть список аптек, где можно приобрести. То есть точно, что это не контрафактный препарат. И цена у него доступная»* (Интервью 1.5; поликлинический терапевт, 42 года).

Медпредставители являются для многих терапевтов не только важными и удобными источниками информации о лекарственных препаратах, но и профессиональными советчиками и помощниками. Они помогают продумывать эффективную и безопасную терапию для больного, обеспечивают образцами новых препаратов, служат неким транслятором потребностей врачей и пациентов для фармкомпаний.

¹⁴ *«Вот у меня есть, например, я проработала три месяца — шесть месяцев; каждый квартал я могу отслеживать, насколько у меня увеличилась моя доля в этих аптеках, например, насколько у меня увеличились продажи»* (Интервью 2.7; медицинский представитель иностранной компании, 30 лет).

Схемы взаимодействия врачей и медпредставителей: угроза разрыва

Можно отметить существование устоявшихся схем взаимодействия между медпредставителями и врачами, которые сотрудничают регулярно и постоянно. Как правило, такие схемы включают несколько обязательных элементов:

- медпредставитель приходит в то учреждение, где работает врач. Медпредставитель может ждать приёма в режиме живой очереди, может предварительно созвониться с врачом и назначить время приёма: *«Меня оповещают, что хотели бы меня увидеть. Мы, как правило, договариваемся на какой-то определенный день. На время, соответствующее»* (Интервью 1.5; поликлинический терапевт, 42 года). Иногда медпредставителю необходимо согласовать свой визит с администрацией лечебно-профилактического учреждения;
- медпредставитель оставляет врачу какую-либо информационную продукцию, небольшие подарки;
- медпредставитель регулярно узнает у врача о количестве выписанных препаратов (в том случае, если распространяют рецептурные препараты);
- у врача всегда имеются контактные данные того или иного медпредставителя (номер мобильного телефона, email), чтобы он мог воспользоваться ими в случае необходимости.

Существуют схемы взаимодействия только с набором этих элементов; условно назовем их *«взаимоотношения по стандартной схеме 1»*. Есть также схемы взаимодействия медпредставителя и врача, включающие дополнительные элементы, на основании которых мы постарались разработать аналитическую типологизацию схем, приведённую ниже.

Материальная стимуляция. Помимо обязательных элементов данная схема предполагает наличие материального поощрения врача: «выплаты в конверте» за выписку препаратов, подарочные банковские карточки, выплаты за выписку рецептов на определённых бланках фармкомпаний. Фармкомпания и врач не заключают каких-либо формальных соглашений, разумеется. Всё это базируется на неформальных договорённостях и отношениях. Схема материальной стимуляции была распространена в 1990-е годы. С развитием маркетинга и метода личных продаж в России эта схема стала постепенно уступать место более гибким и, так сказать, благородным схемам. Но это не значит, что на рынке её больше не существует, данную схему практикуют небольшие иностранные дженериковые компании.

«Друзья», схема неформальных отношений. В данной схеме ярко выражена неформальная составляющая. Медпредставитель не просто сотрудничает с врачом, но старается с ним «дружить». В данном случае важна, например, осведомлённость медпредставителей относительно дней рождения клиентов. Подобные отношения существуют вне зависимости от профессиональных обязательств, они могут сохраняться между актёрами долгие годы даже после прекращения сотрудничества фармкомпания с врачом: *«Сейчас нет, так как я работаю месяц. А раньше — да, до сих пор созваниваемся... Нет, поздравляем с праздниками, помогаю другим представителям с ними общаться... Конечно, и они мне свои. Самый главный плюс — выяснение дня рождения у главного клиента»* (Интервью 2.6; медицинский представитель иностранной компании, 31 год).

«Компаньоны». В данной схеме активно выделяется элемент совместного сотрудничества медпредставителей и врачей, где медпредставитель на равных с врачом старается помогать пациентам, тем самым существенно помогая работе врача. Данная схема работает при условии компетент-

ности и профессионализма медпредставителя; в этом случае он действует не как «робот», заучивший тексты про лекарственные препараты, а способен поддержать равноправный диалог с врачом: *«Мало того, что говорят обо всех новинках. Я вот... работаю с льготными больными, — мне вот сейчас принесли и астма-тесты, я вот работаю с ними... и больными ХОБЛ (хронический обструктивный бронхит. — А. М.), которые вот тоже облегчают и постановку диагноза, там сбор информации»* (Интервью 2.6; медицинский представитель иностранной компании, 31 год).

«Врачи — лидеры мнений». Данная схема содержит элемент некоторой иерархии. Медпредставитель выступает в качестве «исполнителя желаний» врача в области профессиональных интересов. Он может обеспечить врачу поездку на зарубежную конференцию, подарить ему дорогую научную книгу: *«Как правило, это узкие специалисты, у которых наибольший опыт по первой линии моих пациентов, именно с моей нозологии — я их должна окучивать по полной программе. То есть это вот уже звонки иной раз, когда надо, и я могу их отвезти-привезти куда-то, подойти в неурочное время к ним — это уже не возбраняется, настолько должны быть налажены отношения. Просто не оговаривается, что узкие, мы должны вести вот так вот всех»* (Интервью 2.6; медицинский представитель иностранной компании, 31 год). Выявляя потребности врача, который является важным клиентом для компании, медпредставитель старается всячески удовлетворить их.

Безусловно, типология возможных схем взаимодействия медпредставителей и врачей, основанная на собранной нами информации, не ограничивается приведённым перечнем.

На момент проведения исследования новый закон «Об обращении лекарственных средств» и «Дополнения к законопроекту» относительно ограничения работы медпредставителей были в разработке, в настоящее время закон принят, а вот «Дополнения к законопроекту» пока нет. Опрошенные нами терапевты и медпредставители высказывались именно относительно запрета деятельности медпредставителей и практически ничего не знали о новом законодательном акте. Если взаимодействие между медпредставителями и врачами носит атомизированный характер, то врачи выражали своё безразличие относительно этого законопроекта¹⁵ и довольно легко воспринимали информацию о возможном запрете деятельности медпредставителей: *«Вы знаете что, никто из врачей к ним не побежит... Искать связи с ними нам некогда просто. Нам некогда этим заниматься, ну и как раньше мы... раньше вот ездили раз в пять лет учиться или... у нас какие-то выездные циклы читали при... это самое... преподаватели приезжали... обычно Институт усовершенствования врачей какой-то, вот... и вот, только они нам читали, а так мы ничего не знали»* (Интервью 1.4; поликлинический терапевт, 50 лет). В то же время, если взаимодействие носит укоренённый характер, то медпредставители и врачи уже заранее продумывают возможные альтернативные схемы взаимоподдержки, причём большую активность в данном вопросе, безусловно, проявляют именно медпредставители. Однако можно отметить тот факт, что серьёзно никого не беспокоил разрыв взаимоотношений, так как и врачи, и медпредставители были уверены в том, что их сотрудничество не прекратится с принятием нового закона: *«То есть я уверен, что эта проблема будет решена технически, ничего не изменится, и никто в этом не заинтересован. Фармпредставители нужны врачам, а врачи — фармпредставителям, едва ли государство сможет помешать»* (Интервью 1.6; поликлинический терапевт, 26 лет). Иначе говоря, угроза насильственного разрыва структурно укоренённых связей не влияет на социальные ожидания фармпредставителей и врачей относительно продолжительности таких связей. В данном случае угроза вызвана принудительным изоморфизмом, принудительным разрывом отношений со стороны государства, причём актёрами информация воспринимается не как «ограничение» визитов, а как «запрет».

¹⁵ *«Ну... Запретят ли это?.. Я ничего не думаю, потому что это решают люди, которые это решают, а насколько можно их запрещать, я не знаю»* (Интервью 1.1; поликлинический терапевт, 48 лет).

Поправки к закону затрагивают такой обязательный элемент взаимодействия, как встреча медпредставителя с врачом в рабочее время. Опрошенные терапевты и медпредставители активно предлагали альтернативные схемы визитов, которые уже работают в реальных условиях. Дело в том, что серьёзным барьером на пути медпредставителя является администрация лечебно-профилактических учреждений, в некоторых больницах и ЛПУ визиты медпредставителей запрещены, поэтому им приходится прибегать к различного рода хитростям и уловкам или «задабривать» главврачей и заведующих отделениями.

Среди возможных альтернативных схем взаимодействия нужно выделить следующие:

- медпредставитель будет заводить карточку и приходить к врачу как больной (пациент);
- медпредставитель будет ждать времени, когда уйдёт представитель врачебной администрации, препятствующий визиту: *«Вы можете прийти вечером, когда врача нет главного, и вам скажут, что главного врача нет, и вас никто не пустит, и вот тут надо спросить: “А я вот вообще хотел проконсультироваться, — вот так, и не говорить, что вы медпредставитель, — мне бы вот, знаете, встретить... Кто сейчас дежурный администратор?” Во время отсутствия главного врача всегда назначается ответственный врач, и вот в этот момент врач, ответственный врач, обладает полномочиями главного врача. Если разрешил он, то значит, разрешил считай что главный врач, вот, и вы можете спокойно ходить. Я несколько раз пользовался этой уловкой, не знаю, знают ли её все медпредставители, но... у меня получилось попасть несколько раз в места, которые были до этого закрыты, где мне сказали, что вот, нельзя»* (Интервью 2.1; медицинский представитель отечественной компании, 24 года);
- компании будут устраивать различные конференции и семинары для врачей, где также пойдёт речь об их препаратах;
- врачи и медпредставители смогут встречаться в нерабочее время: *«Ну, это очень просто. Как это выглядит за границей? Точно так же. Мы будем просто встречаться со своими клиентами в нерабочее время, либо мы будем просто записываться к ним на приём. Компания будет выделять деньги — просто платить за этот приём. Тогда цена нашего визита будет больше, так как от клиента мы будем требовать больше»* (Интервью 2.7; медицинский представитель иностранной компании, 30 лет);
- медпредставители могут использовать Интернет для передачи основной информации: *«Но все равно найдутся какие-то способы. Например, люди, которые пользуются Интернетом. Они будут рассылать им свои сообщения через почту. И тогда их руководители не будут нести им в руки конверт, а будут перечислять на банковскую карту»* (Интервью 1.6; поликлинический терапевт, 26 лет).

Таким образом, акторы продумывают альтернативные схемы взаимодействия. Это связано с тем, что ни одна из сторон не заинтересована в разрыве отношений. Укоренённые связи, существующие между медпредставителем и врачом, благодаря высокой развитости неформальных отношений могут повлиять на изменение привычной схемы взаимодействия в условиях угрозы разрыва.

При помощи поправок к закону относительно ограничения работы медпредставителей государство намеревалось разрушить так называемые схемы материальной стимуляции, которые предполагают

наличие факта материального поощрения врача фармкомпанией за выписку конкретных препаратов. Однако эти поправки затрагивают и обязательные элементы любой схемы сотрудничества медпредставителя и врача, запрещая приходить к врачу на работу, в рабочее время. Ранее данный аспект взаимоотношений контролировался самими врачами, которые в зависимости от потока пациентов сами определяли время беседы с медпредставителем, договаривались с ним о встрече заранее и т. д. С одной стороны, врачам не нравится, что медпредставители могут отвлекать их от работы; с другой — основным преимуществом деятельности медпредставителей, по сравнению с другими источниками информации о лекарственных препаратах, для врачей является то, что медпредставители приходят к врачам сами и приносят все необходимые научные материалы о препаратах; врач может в режиме реального времени задать все волнующие его вопросы, высказать свою профессиональную точку зрения, которая бывает крайне важна и для компании-производителя. Врачи и медпредставители сумели установить удобный друг для друга режим работы, нарушение которого способно повлечь затраты дополнительных временных ресурсов обеих сторон. Соответственно, в случае встречи с медпредставителем в нерабочее время врач может запросить у фармкомпания дополнительную оплату своей «сверхурочной работы»; в свою очередь, не исключено, что фармкомпания захотят гарантированной выписки препаратов врачами. Таким образом, произойдет возврат к привычной схеме материальной стимуляции.

За счёт внутренних ресурсов (доверие, передача достоверной информации и механизмы совместного решения проблемы) структурно укоренённые связи между представителями фармацевтических компаний и врачами сохранят своё существование. Структурно укоренённые связи за счёт своей гибкости и силы довольно легко могут адаптироваться к меняющимся нормативным условиям. Акторы в условиях изменения законодательства заранее продумывают формальные пути дальнейшего взаимодействия. В то же время новое законодательство станет препятствовать возникновению атомизированных и согласованных действий, образованию из них структурно укоренённых связей. Иначе говоря, при всей своей грозности. Поправки к закону «Об обращении лекарственных средств» относительно деятельности медпредставителей бьют мимо цели, так как направлены на регулирование не тех случаев, которые должны упорядочивать и предотвращать.

Весной 2010 г. закон «Об обращении лекарственных средств» вышел без этих поправок. Вопросом медпредставителей начало заниматься Министерство здравоохранения и социального развития. Возможно, регламенты относительно взаимоотношений медпредставителей, врачей и пациентов будут внесены в виде изменений в основы законодательства РФ об охране здоровья граждан [Федеральная антимонопольная служба].

В то же время новый закон «Об обращении лекарственных средств» уже принят, и российский рынок фармацевтики вступил на новую ступень развития. Каким же образом на самом деле будет происходить адаптация участников этого рыночного процесса к новым нормативным условиям? Это задача для количественного исследования.

Литература

- Багирова В. Л., Максимкина Е. А., Лобутева Л. А. 2004. *Управления и экономика фармации: Учебник.* Под ред. В. Л. Багировой. М.: Медицина.
- Бейкер У., Фишер Дж., Фолкнер Р. 2006. Риски рынка: продолжение и разрыв межорганизационных рыночных связей. Перевод З. В. Котельниковой. *Экономическая социология.* 7 (3): 27–52. <http://www.ecsoc.hse.ru>

- Гетьман М. А. 2003. *Большая фарма*. М.: Литтера.
- Захарова В. М. 1996. *Фармацевтическая промышленность стран с развитой рыночной экономикой*. М.: РЭА им. Г. В. Плеханова.
- Ковалев Е. ., Штейнберг И. Е. 1999. *Качественные методы в полевых социологических исследованиях*. М.: Логос.
- Лин А. А. 1997. *Фармацевтический рынок и его особенности*. СПб.: СПХФА.
- Пауэлл У., Смит-Дор Л. 2003. Сети и хозяйственная жизнь. Перевод М. С. Добряковой. *Экономическая социология*. 4 (3): 61–105. <http://www.ecsoc.hse.ru>
- Радаев В. В. 2005. *Экономическая социология*. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Радаев В. В. 2009. Атомизированные действия и социальные связи: основы конкуренции в российской розничной торговле. *Мир России*. 2: 58–59.
- Садчиков И. А., Балашов А. И., Редькин В. А. 2009. *Экономика фармацевтической отрасли*. СПб.: СПбГИЭУ.
- Седов К. 2010. Гангста медрэп. Останутся ли у медпредставителей возможности для легальной деятельности. *Фармацевтический вестник*. 1 (575). <http://www.pharmvestnik.ru/text/17472.html>
- Угрюмов Д. 2008. Рекламу в специализированных изданиях взяли на исследование. *Фармацевтический вестник*. 22 (512). <http://www.pharmvestnik.ru/text/12751.html>
- Уци Б. 2007. Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей. Перевод Ю. Р. Муратовой. *Экономическая социология*. 8 (3): 44–60; 8 (4): 43–59. <http://www.ecsoc.hse.ru>
- Фармацевтический рынок России (итоги 2009). http://www.dsm.ru/content/file/farmrinok.kratkie_itogi_2009.pdf
- Федеральная антимонопольная служба: http://www.fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_29013.html; http://www.fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_27567.html; http://www.fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_30501.html
- Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» № 61-ФЗ от 12.04.2010 г.: <http://www.remEDIUM.ru/legislation/document/law/detail.php?ID=35242>
- Широкова И. 2009. Фармацевтические кадры — всегда в цене. *Ремедиум*. 11: <http://www.remEDIUM.ru/section/marketing/detail.php?ID=33727>
- Alexander L. 2002. *Pharmaceutical Sales Representative Selection: Your Complete Guide to Getting a Pharmaceutical Sales Job*. New York: PharmRepSelect.
- DiMaggio P., Powell W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*. 48 (2): 147–160; см. также: Димаджо П. Дж., Пауэлл У. В. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. Перевод Г. Б. Юдина. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. <http://www.ecsoc.hse.ru>
- Fligstein N. 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*. 61: 651–673; см. также: Флигстин Н. 2003. Рынки как политика: политико-куль-

- турный подход к рыночным институтам. Перевод М. С. Добряковой. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63. <http://www.ecsoc.hse.ru>
- Freidson E. 1988. *Profession of Medicine: a Study of the Sociology of Applied Knowledge*. Chicago; London: The University of Chicago Press.
- Granovetter M. 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*. 78 (6): 1360–1380; см. также: Грановеттер М. 2009. Сила слабых связей. Перевод З. В. Котельниковой. *Экономическая социология*. 10 (4): 31–50. <http://www.ecsoc.msses.ru>
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (November): 481–510; см. также: Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. Перевод М. С. Добряковой. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. <http://www.ecsoc.hse.ru>
- Hocutt M. A. 1998. Relation Dissolution Model: Antecedents of Relationship Commitment and the Likelihood of Dissolving a Relationship. *International Journal of Service Industry Management*. 9 (2): 189–200.
- Kelley S. W., Davis M. A. 1994. Antecedents to Customer Expectation for Service Recovery. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 22: 52–61.
- Larson A. 1992. Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Processes. *Administrative Science Quarterly*. 37: 76–104.
- North D., Thomas R. 1973. *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Williamson O. 1975. *Markets and Hierarchies*. N.Y.: Free Press.
- Polanyi K., Arensberg C., Pearson H. 1957. *Trade and Market in the Early Empires*. N.Y.: Free Press.
- Popkin S. 1979. *The Rational Peasant*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Portes A., Sensenbrenner J. 1993. Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology*. 98: 1320–1350.
- Rogers E. M., Shoemaker F. F. 1971. *Communications of Innovations*. New York: Free Press.
- Strauss A. 1987. *Qualitative Analysis for Social Scientists*. N. Y.: Cambridge University Press.
- Swedberg R. 1997. New Economic Sociology: What has been Accomplished, What is Ahead? *Acta Sociologica*. 40: 161–182; см. также: Сведберг Р. 2004. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? Перевод М. С. Добряковой. *Экономическая социология*. 5 (4): 37–55. <http://www.ecsoc.msses.ru>
- Zukin S., DiMaggio P. 1990. *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. N.Y.: Cambridge University Press.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Д. О. Стребков

**Журнал «Экономическая социология»:
итоги первого десятилетия,
или 10 лет позади, что дальше?**

СТРЕБКОВ Денис Олегович — кандидат социологических наук, доцент кафедры экономической социологии, старший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: strebkov@nm.ru

В 2010 г. журналу «Экономическая социология»¹ исполняется 10 лет. Это прекрасный повод для того, чтобы проанализировать содержание всех 50 предыдущих выпусков, выявить основные тематические и методологические предпочтения авторов. В работе даётся краткий обзор истории становления и развития издания, проблемы, с которыми пришлось столкнуться, и способы их преодоления. На данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) проведено сравнение «Экономической социологии» с другими российскими социологическими журналами по основным библиометрическим показателям. Электронный формат журнала позволяет также изучить динамику и региональную структуру читательской аудитории, её основные интересы и предпочтения.

Ключевые слова: экономическая социология; электронные журналы; индекс цитирования; тематический рубрикатор; методологические подходы; читательская аудитория.

Журнал, который вы, дорогие читатели, «держите в руках», имеет порядковый номер 51, а это значит, что позади у него ровно полсотни выпусков. В 2010 г. «Экономическая социология» отмечает свой 10-летний юбилей. И это отличный повод подвести некоторые итоги работы журнала. Подобная рефлексия необходима в любом деле. Она позволяет наметить стратегическое направление, в котором следует развиваться, понять, насколько назрела потребность в переменах и что именно следует изменить, чтобы — в данном случае — успешно конкурировать с другими научными изданиями. Кроме того, интересно вспомнить основные этапы развития «Экономической социологии» и проанализировать достигнутые результаты.

В данной статье мы прежде всего поговорим о том, для чего был нужен специальный журнал по экономической социологии, как он создавался, с какими трудностями пришлось столкнуться, как они были преодолены. Далее рассмотрим основные рубрики журнала и разберёмся, кто же, собственно, его авторы и о чём они пишут. Наконец, в третьей и последней части работы мы попытаемся понять, кто является читателем «Экономической социологии», каковы интересы и основные предпочтения этих людей.

¹ Автор искренне признателен З. Котельниковой и Е. Назарбаевой за неоценимую помощь, оказанную при написании данной статьи.

История журнала

Институционализация любого научного направления неизбежно приводит к его обособлению от всех остальных. Нащупываются содержательные и методологические границы науки, определяется собственный исследовательский объект, предмет и метод. Следствием этого является появление учебников, учебных пособий и курсов, факультетов и кафедр в университетах, защита дипломных работ и диссертаций по данной специализации, организация «круглых столов» и секций на научных конференциях. Немаловажным требованием оказывается и наличие собственного научного журнала, в котором могли бы публиковаться исследователи, работающие и мыслящие в русле данного научного направления. Такой вот своеобразной «гаванью» для российских экономсоциологов стал созданный в 2000 г. профессором В. В. Радаевым электронный журнал «Экономическая социология».

Появление журнала дало мощный импульс развитию экономической социологии в России, ведь публикации в профессиональных журналах всегда находятся на переднем крае науки². В то же время журнал был необычным. Он кардинально отличался от всех существовавших на тот момент в России социологических изданий тем, что выходил исключительно в электронном формате. Его мог бесплатно скачать в Интернете любой желающий. Печатной версии не было, и её появление не предполагалось даже в отдалённой перспективе.

Появление в России научного журнала именно в таком нестандартном формате во многом было неожиданным и даже революционным шагом для того времени. Это сейчас по данным Фонда «Общественное мнение» регулярно пользуются Интернетом 43% городского населения России старше 18 лет (в общей сложности это 37,1 млн человек)³. Хотя наша страна и отстаёт пока от многих западных стран по величине интернет-аудитории (где его используют 70–80% граждан), тем не менее всемирная компьютерная сеть уже стала таким же естественным элементом повседневной жизни для значительной части городского населения страны как телевидение, радио или пресса.

Однако 10 лет тому назад ситуация была совершенно иной. Число пользователей Интернета в России было ровно в 10 раз меньше, чем сейчас, и составляло всего лишь несколько процентов от численности городского населения страны (3,6%). А более половины горожан (56%) вообще не слышали об Интернете и не могли даже сказать, что это такое⁴.

Таким образом, лишь малая часть российских граждан могли в принципе получить доступ к электронному журналу, причём даже у самих «продвинутых» из них существовали серьёзные технологические ограничения. Быстрым, широкополосным доступом в Интернет имели возможность пользоваться единицы, в основном жители Москвы, работники крупных вузов и организаций. Основным же каналом для большинства интернет-пользователей был чрезвычайно медленный dial-up доступ, то есть подключение через модем. При этом время скачивания файла размером, например, около 1 Мб составляло примерно 10 минут. А вместо флешек и оптических дисков большинство людей пользовались для переноса информации 3,5-дюймовыми дискетами.

² Для того чтобы стать достоянием широкой общественности, результаты исследования обязательно должны быть опубликованы в виде статей в ведущих научных журналах. Прежде чем текст выходит в книжном формате, он, как правило, публикуется автором в виде серии статей, поэтому именно в журналах читателям следует искать самую свежую, самую актуальную информацию по любой интересующей их теме. Количество и качество научных публикаций является важным критерием при оценке профессиональной деятельности учёного.

³ См.: <http://www.fom.ru/projects/23.html>

⁴ Данные опроса Фонда «Общественное мнение», проведённого осенью 2000 — весной 2001 годов. Выборка составила около 70 тыс. человек; см.: Ослон А. 2001. Интернет в России. *Россия в Интернете*. Отчет. 28.02. http://bd.fom.ru/report/map/projects/internet/22_14938/os010318

Соответственно, критические требования предъявлялись к размеру файлов. Во-первых, необходимо было, чтобы процесс скачивания происходил относительно быстро, а не растягивался на часы. А во-вторых, важно было, чтобы один номер журнала помещался на одну дискету. В этом случае читатель, скачав файл, например, на рабочем месте, мог легко перенести его потом на домашний компьютер. Поэтому в первые годы существования «Экономической социологии» размер каждого файла не превышал 1,4 Мб. А шесть выпусков журнала вышли со специальными приложениями. Как правило, туда помещались графические материалы, которые не смогли уместиться в «прокрустово ложе» требуемого объема.

Помимо возможных проблем с доступом к журналу, в то время существовала и ещё одна опасность, связанная с недоверием потенциальных читателей к материалам, размещаемым в Интернете. Как известно, электронные источники имеют разную степень надёжности. Наибольшее доверие вызывают тексты, размещённые на сайтах издательств, печатных журналов, университетов, научных институтов, а также в электронных базах данных (агрегаторах). Как правило, такие публикации вывешиваются правообладателем (или же в соответствии с лицензией), имеют печатный аналог и представляют собой точную копию опубликованной статьи. Поэтому наиболее типичный формат их представления — это PDF-файл.

Менее надёжными источниками являются электронные библиотеки и интернет-порталы, сайты исследовательских компаний, электронные газеты и журналы, авторские сайты, персональные страницы и т. д. И наконец, на самом «дне» располагаются такие интернет-ресурсы как базы данных рефератов, готовых студенческих работ, а также статьи без указания автора и те материалы, оригинальность которых может быть поставлена под сомнение.

Как же может обыкновенный человек отличить профессиональный научный журнал от непрофессионального? Существуют основные критерии, определяющие степень доверия или недоверия читателей к журнальным статьям.

1. **Срок жизни журнала.** Авторитет и постоянная аудитория постепенно завоёвываются с течением времени, вырабатываются определённые традиции, поэтому чем дольше журнал существует, тем более вероятно увидеть в нём высококачественные научные тексты.
2. **Авторитет, репутация журнала.** По тому, какие именно авторы публикуются в журнале, насколько высоки их профессиональный статус и авторитет внутри сообщества, можно судить и о среднем уровне размещаемых текстов.
3. **Редакционный совет, редколлегия и главный редактор журнала.** Это люди, отвечающие за отбор и рецензирование статей. Чем более авторитетными и квалифицированными специалистами в своей области они являются, тем выше вероятность того, что слабые и сомнительные работы не будут допущены к публикации.
4. **Обязательное рецензирование статей, наличие научного и литературного редакторов** в свою очередь существенно повышают качество самого текста, делают его более четким, выверенным, соответствующим правилам русского языка.
5. **Цитируемость статей из этого журнала в других научных изданиях (импакт-фактор).** Данный показатель говорит нам о том, насколько весом вклад журнала в «сокровищницу научной мысли», как часто на статьи из этого журнала ссылаются другие авторы.
6. **Включение журнала в специальный список, формируемый Высшей аттестационной комиссией (ВАК) Министерства образования и науки Российской Федерации.**

Пока текст представляет собой рукопись, ответственность за содержание, за представленные данные, расчёты и результаты несёт лишь автор. Но как только текст публикуется в реферируемом научном журнале, происходит разделение ответственности. Это значит, что статья принимается научным сообществом в лице научного и литературного редакторов. Это как бы сертификат качества научного труда.

На сегодняшний день электронный журнал «Экономическая социология» полностью отвечает всем перечисленным требованиям, но, конечно же, учитывая все описанные выше проблемы и ограничения, можно представить, сколь высока была неопределённость, с которой пришлось столкнуться редколлегии нового электронного журнала «Экономическая социология» в 2000 г. Будет ли журнал доступен целевой аудитории? Будет ли он востребован ею? Будет ли у авторов стимул публиковаться в таком нестандартном журнале?

Мне посчастливилось стоять у истоков журнала. Именно мой текст, написанный на основе магистерской диссертации, открывал рубрику «Дебютные работы» в самом первом номере журнала в 2000 г. Этот дебют совпал с началом моей работы в ГУ ВШЭ в качестве ассистента кафедры экономической социологии. В течение последующих 10 лет я участвовал во многих исследовательских проектах, защитил кандидатскую диссертацию, стал сначала старшим преподавателем, а потом и доцентом кафедры; опубликовал более 40 научных статей (четыре из них — в журнале «Экономическая социология»). Тем не менее та, самая первая статья 2000 года остаётся важной вехой, важной поворотной точкой моей научной карьеры.

На протяжении всех 10 лет жизнь журнала проходила у меня на глазах. Постепенно менялась редколлегия (на сегодняшний день от первоначального состава остался только главный редактор — В. В. Радаев), расширялась читательская аудитория. Год от года менялся и сам журнал. Он активно развивался, искал своего читателя, привлекал новых авторов, становился более красочным: появилась яркая обложка, на его страницах теперь можно увидеть портреты авторов.

Среди основных «вех» — важных и значимых событий, определяющих вектор развития журнала — можно выделить следующие:

- 2001 г.: с № 4 введена рубрика «Интервью». И первое же интервью, вышедшее в журнале, было с одним из главных популяризаторов новой экономической социологии Ричардом Сведбергом;
- 2002 г.: с № 3 в журнале появился первый литературный редактор — Мария Добрякова;
- 2003 г.: с № 4 у журнала появляется свой Редакционный совет, куда вошли известные российские социологи и экономисты (Т. Богомолова, Ю. Веселов, Т. Заславская, Н. Лапин, О. Шкаратан и многие другие);
- 2003 г.: журнал получил международный стандартный серийный номер (ISSN 1726–3247), а также официальную регистрацию в Министерстве печати (свидетельство Эл № 77–8029);
- 2006 г.: стартовал ежегодный конкурс журнала, в рамках двух его рубрик — «Взгляд из регионов» и «Дебютные работы». С тех пор конкурс проводится ежегодно. Победители и призёры не только получают денежные призы, но и, конечно же, их статьи публикуются в ближайших выпусках журнала. Благодаря этому конкурсу было открыто немало новых имён — авторов, которые впоследствии стали регулярно публиковаться в «Экономической социологии»;

- 2007 г.: ГУ ВШЭ вошел в соучредители журнала. До этого был один единственный учредитель — В. В. Радаев; с № 3 у журнала появилось новое оформление, в частности — цветная обложка, фотографии авторов, изменились шрифты и т. д.;
- 2008 г.: введено обязательное внешнее рецензирование всех поступающих в редакцию статей;
- 2009 г.: журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), при этом в базу индекса были внесены все статьи из журнала за последние пять лет; журнал стал выходить в полной дизайнерской вёрстке;
- 2010 г.: одним из первых электронных журналов включен в список ВАК. Это говорит о том, что в научном сообществе кардинально изменилось восприятие электронных журналов: если раньше статьи в них считались чем-то наподобие препринтов, то сейчас рассматриваются как полноценные научные публикации, наравне со всеми остальными.

Несмотря на многочисленные перемены, многие требования, изначально заложенные в концепцию журнала, на протяжении всех 10 лет оставались неизменными.

Во-первых, можно отметить удивительное для научного журнала постоянство рубрик. Содержание «Экономической социологии» включает 10 рубрик, которые есть в каждом номере:

- «Новые тексты»;
- «Новые переводы»;
- «Взгляд из регионов»;
- «Дебютные работы»;
- «Интервью»;
- «Профессиональные обзоры»;
- «Новые книги»;
- «Исследовательские проекты»;
- «Учебные программы»;
- «Конференции».

Второе неукоснительно соблюдаемое требование — неизменность текстов, опубликованных в журнале (они не удаляются и не редактируются со временем), а также наличие у каждого номера постоянного веб-адреса. Это означает, что любой читатель, сохранивший ссылку и открывший её через год, два года или через 10 лет, обнаружит журнал на том же самом месте без каких-либо изменений.

Наконец, в-третьих, «Экономическая социология» принципиально отличается от многих других электронных изданий тем, что каждый номер представляет собой целостный, единый журнал, а не набор разнородных статей. Его можно скачивать только целиком в PDF-формате. По отдельности никакие статьи не распространяются.

Итак, каких же важных результатов удалось добиться журналу за первые 10 лет своего существования?

Мы уже упоминали о том, что в системе РИНЦ (<http://elibrary.ru/titles.asp>) содержится архив журнала «Экономическая социология» с 2005 года, включающий 28 выпусков и, соответственно, 344 публикации (как научные статьи, так и тематические обзоры, программы, рецензии и т. п.). На сегодняшний день статьи из «Экономической социологии» были процитированы 451 раз (в том числе в 2009 г. — 66 раз), а импакт-фактор журнала⁵ в 2009 г. составил 0,144, что является одним из самых высоких показателей среди российских изданий по социологии. Интересно, что основной объем цитирования приходится на статьи последних двух лет, где представлены наиболее свежие и актуальные результаты исследований, а также на «проверенные временем» статьи 2001 и 2002 годов (см. рис. 1).

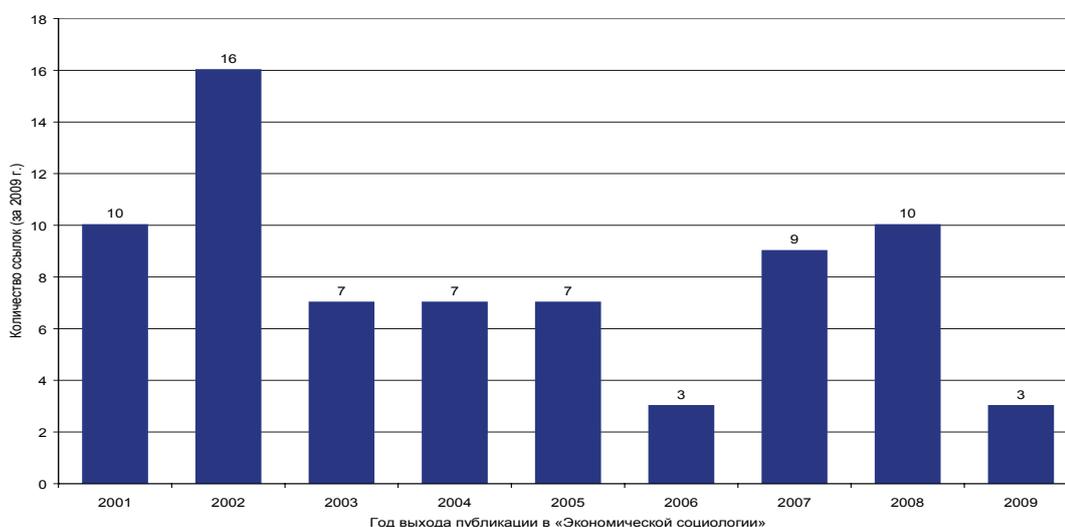


Рис. 1. Хронологическое распределение статей из «Экономической социологии», процитированных в 2009 г.

В библиометрии существует специальный показатель, отражающий то, насколько долго публикации из того или иного журнала остаются актуальными в научном сообществе и продолжают цитироваться, — это так называемое время полужизни статей. Оно представляет собой такой период времени, при котором половина всех ссылок относится к статьям более ранним, а половина, соответственно, — к более поздним⁶. Для «Экономической социологии» по данным на 2009 г. этот показатель составляет 5,3 года.

Конечно, далеко не все публикации приобретают заметный вес в научном сообществе. Так, из 344 статей, зарегистрированных в РИНЦ, 280 (то есть 81,4%) ни разу не цитировались другими авторами.

⁵ Импакт-фактор научного журнала показывает, как относится количество публикаций, в которых были процитированы статьи из данного журнала, к общему числу опубликованных в журнале статей. Расчёт импакт-фактора, как правило, основан на трёхлетнем периоде. Например, импакт-фактор журнала в 2009 г. — ИФ(2009) — вычисляется следующим образом: $ИФ(2009) = A/B$, где: А — число цитирований в течение 2009 г. в изданиях, отслеживаемых РИНЦ, статей, опубликованных в данном журнале в 2007–2008 годах; а В — число статей, опубликованных в данном журнале в 2007–2008 годах.

⁶ Подробнее о библиометрических показателях см.: Писляков В. В. 2007. Методы оценки научного знания по показателям цитирования. *Социологический журнал*. 1: 128–140.

По одному разу ссылались на 40 статей (11,6%). И лишь 24 текста, опубликованных в «Экономической социологии» (7,0%), оказались настолько востребованы, что получили более чем одно цитирование⁷.

Коэффициент самоцитируемости для журнала «Экономическая социология» составляет 21,1%. Это означает, что примерно каждая пятая статья из тех, в которых цитируются научные публикации данного журнала, опубликована в самом журнале.

Таким образом, влияние и авторитет журнала «Экономическая социология» в научной среде пока ещё недостаточно высоки. По своим основным библиометрическим показателям он отстаёт от своих более известных «собратьев», таких как «Социологические исследования», «Социологический журнал», «Мир России» и т. д.⁸ Впрочем, все эти журналы выходят с начала 1990-х годов, а «СОЦИС» и вовсе с 1974 г., поэтому будем надеяться, что в следующем десятилетии «Экономической социологии» удастся существенно улучшить свои позиции в данном вопросе.

Авторы журнала

Теперь рассмотрим основные рубрики журнала, чтобы понять, что за люди его авторы и о чём они, собственно, пишут? Начнём с обзора четырёх основных содержательных рубрик, в которых публикуются оригинальные авторские научные тексты — это «*Новые тексты*», «*Новые переводы*», «*Взгляд из регионов*» и «*Дебютные работы*».

За все 10 лет в «Экономической социологии» были напечатаны 205 научных статей, причём некоторые из них публиковались с продолжением, в нескольких номерах. Другие же (работы Н. Биггарт, Х. Уайта, Д. Старка, Н. Флигстина) были опубликованы дважды — сначала на языке оригинала, а потом уже в переводе на русский язык.

Авторами журнала стали 124 российских и 56 иностранных исследователей. При этом наиболее активно в «Экономической социологии» публиковались В. Радаев (15 статей), С. Барсукова (6), А. Шевчук (5), Е. Балабанова (4), Д. Стребков (4), О. Гурова, Л. Петрова, Я. Рощина, О. Фадеева, М. Шабанова (по 3 публикации). Из зарубежных авторов чаще других на страницах журнала гостили Д. Старк и Н. Флигстин (по 3 публикации).

Интересно, что среди российских авторов ровно одну треть составляют мужчины и две трети — женщины. Таким образом, следует признать, что у нас в стране экономическая социология имеет преимущественно «женское лицо». Представительницы прекрасного пола в два раза чаще радуют нас своими текстами, нежели «сильная» половина человечества.

Естественно, что статьи, публикуемые в «Экономической социологии», заметно различаются между собой с точки зрения применяемых в них теоретических подходов и по своей проблематике.

Среди 24 содержательных тем, которые мы использовали для классификации публикаций журнала, шесть являются наиболее популярными среди авторов. Эти темы идут со значительным отрывом от всех остальных, встречаясь более чем в 10% статей каждая. Именно они представлены на рисунке 2. Следующие шесть тем «набирают» от 5 до 7% каждая. Оставшаяся же половина тем из нашего классификатора практически не встречается в публикациях журнала. Их «показатели» находятся

⁷ Десять самых цитируемых статей из журнала «Экономическая социология» среди опубликованных в 2005–2009 годах представлены в приложении 1; на каждую из этих работ сослались не менее трёх раз.

⁸ Сравнительная таблица по основным библиометрическим показателям для восьми российских социологических журналов представлена в приложении 2.

на весьма низком уровне: 1–4%. Полностью распределение публикаций по темам представлено в приложении 3.

Полученные данные сразу позволяют определить существенные различия между отдельными рубриками журнала (см. рис. 2). Так, «Новые тексты» чаще всего посвящены методологии экономической социологии, анализу неформальных хозяйственных отношений, социологии рынков, вопросам занятости и трудовой мобильности. Зарубежные тексты, с которыми читатели знакомятся в рубрике «Новые переводы», также часто выбираются редколлегией с целью разъяснения основных методологических вопросов науки, однако в остальном здесь лидируют совершенно иные темы, такие как социология рынков, социология организаций, взаимоотношения власти (государства) и хозяйства, хозяйственная этика. Региональные авторы журнала чаще всего в своих публикациях обращаются к вопросам социально-экономической дифференциации населения, их также волнуют предпринимательская тематика и вопросы функционирования организаций. Достаточно много статей посвящены неформальной экономике, вопросам занятости, трудовым отношениям и трудовым конфликтам. Основной интерес молодых авторов, как и «регионалов», лежит в плоскости социально-экономической дифференциации населения, а наряду с другими популярными темами в рубрике «Дебютные работы» довольно часто появляются тексты, посвящённые анализу финансового поведения населения.

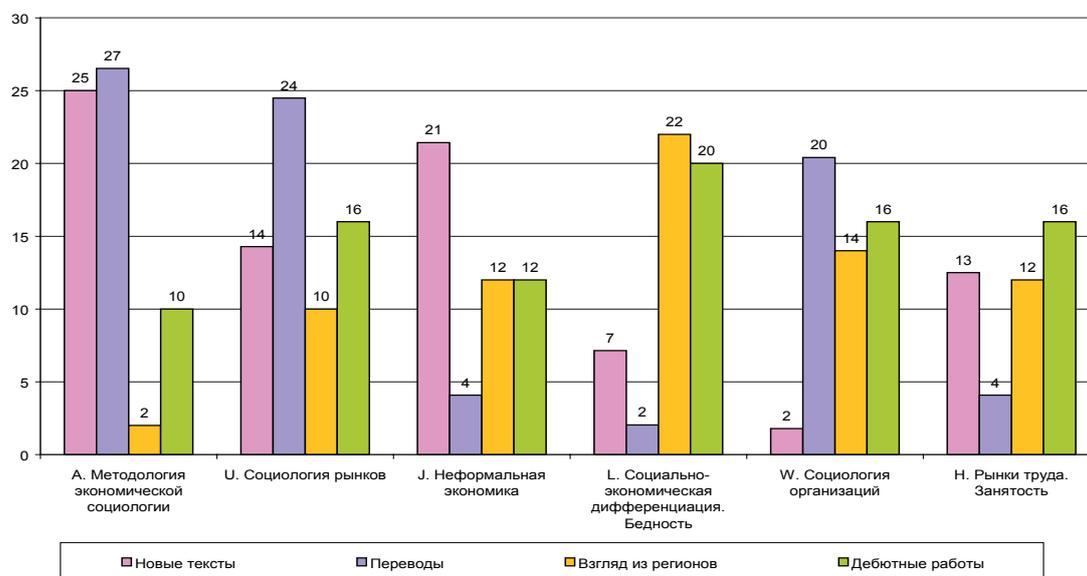


Рис. 2. Распределение статей из «Экономической социологии» по темам, % от общего числа

Что касается подходов, то здесь ситуация сложнее. Далеко не всегда можно однозначно определить, к какому теоретическому лагерю принадлежит автор той или иной статьи и в духе какой именно парадигмы она написана. Большинство российских эмпирических работ являются на сегодняшний день проблемно-ориентированными. Их авторы придают решающее значение объекту исследования, а не используемому подходу.

Лишь в рубрике «Переводы», у зарубежных авторов, идентификация подхода более-менее однозначна. Да и то нам удалось определить её лишь в 57% случаев. Чаще всего, как видно из рисунка 3, речь идёт о социокультурном, сетевом и институциональном подходах. В «Новых текстах» подход раскрывается лишь в 30% произведений. Здесь в основном представлены работы, написанные с опорой на институциональные и сетевые отношения между хозяйственными агентами. А вот самый популярный у западных авторов социокультурный подход не представлен вовсе. Аналогичная ситуация наблюдается и в такой рубрике, как «Взгляд из регионов»: здесь такие же приоритеты, как и в «Новых текстах», однако

лишь 16% статей удалось идентифицировать на принадлежность к какому бы то ни было подходу. Как ни странно, но молодые авторы, публикующиеся в рубрике «Дебютные работы», более основательно подходят к выбору теоретической основы для своих исследований: 44% публикаций опираются на ту или иную концепцию. При этом предпочтение отдается сетевому и стратификационному подходам, также достаточно популярны теория капиталов и обращение к классикам экономической социологии.

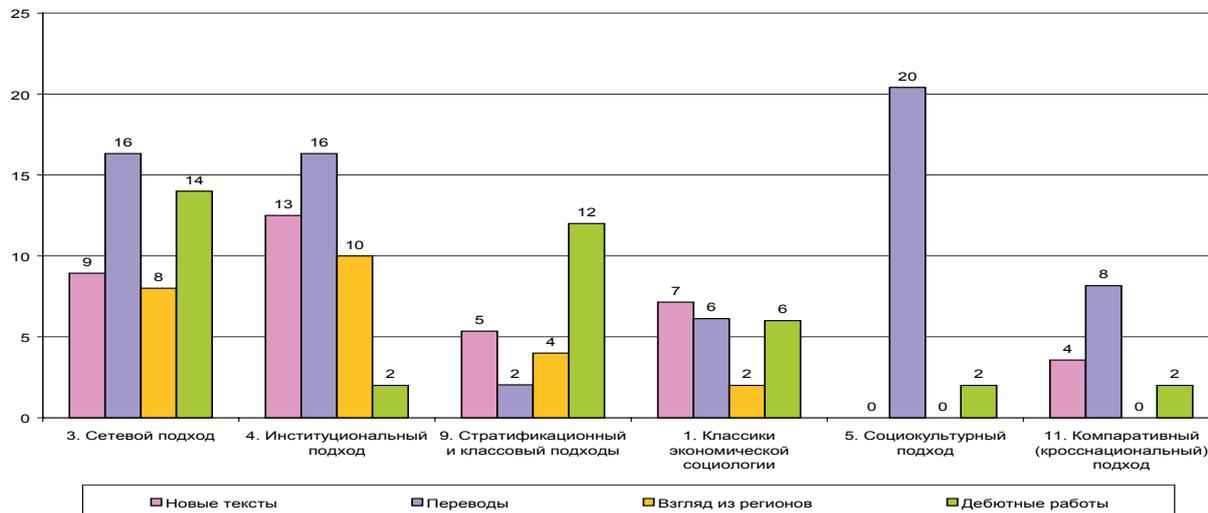


Рис. 3. Распределение статей из «Экономической социологии» по используемым подходам, % от общего числа

Теперь рассмотрим чуть более подробно основные тематические рубрики.

«Новые переводы»

За 10 лет существования журнала в нём опубликованы 49 переводных статей. Следует отметить, что большинство из них были очень оперативно переведены на русский язык, практически сразу же после их написания автором. Лишь шесть из этих научных работ вышли на языке оригинала в 1950–1970-е годы, и ещё шесть — в 1980-е. Остальные публиковались в западных журналах либо в 1990-е (21 работа), либо в 2000-е годы (16 работ).

Две трети всех статей были переведены и напечатаны в «Экономической социологии» в течение 10 лет после их оригинальной публикации, а средний срок «ожидания» статьи российскими читателями составляет на сегодняшний день около 12 лет.

Более половины всех переводов были выполнены М. Добряковой — 27 текстов. По три перевода на счету Е. Александровой (Бердышевой), Е. Головляничиной и А. Куракина. Дважды пробовали себя в качестве переводчиков З. Котельникова, Ю. Муратова, А. Шевчук и Г. Юдин. Большинство из них являются сотрудниками Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) ГУ ВШЭ.

«Взгляд из регионов»

Рубрика позволяет знакомиться с опытом коллег из различных российских университетов и исследовательских институтов. Чаще всего региональный взгляд был устремлён из Санкт-Петербурга: тамошние авторы опубликовали в «Экономической социологии» 12 научных статей (см. рис. 4) и представляют такие организации, как Европейский университет, Центр независимых социологических исследований, Санкт-Петербургский филиал ГУ ВШЭ, Институт этнологии и антропологии РАН.

На втором месте по количеству публикаций в рубрике «Взгляд из регионов» находится Нижний Новгород, и все шесть авторов представляют Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского.

Третье место делят Новосибирск и Самара. Каждый из этих городов «попадал» в рубрику «Взгляд из регионов» по пять раз. Новосибирские авторы представляют Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН (ИЭОПП), а также Новосибирский государственный университет. Самарские авторы работают в основном в Самарском государственном университете.

Заметный вклад в развитие журнала внесли исследователи из Екатеринбурга (Уральский государственный университет и Уральский государственный педагогический университет) — четыре публикации, Благовещенска (Амурский государственный университет) и Магадана (Северо-Восточный государственный университет) — по три публикации.

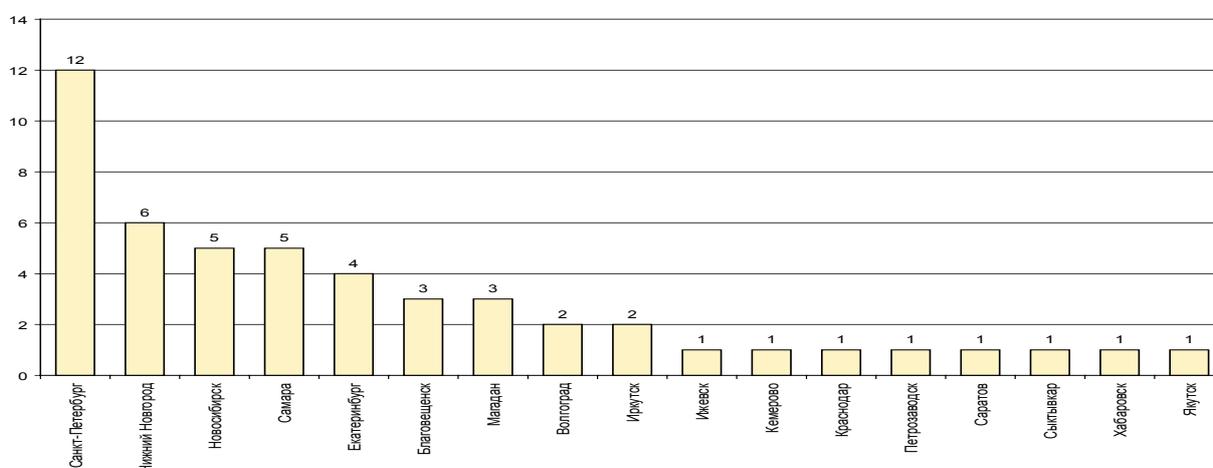


Рис. 4. Рубрика «Взгляд из регионов»: количество статей из разных городов

«Дебютные работы»

Само название рубрики — «Дебютные работы» — говорит о том, что здесь должны публиковаться статьи молодых, начинающих авторов, делающих свои первые шаги на поприще экономической социологии. Как правило, эти статьи «вырастают» из курсовых и дипломных работ, а также текстов, которые заняли призовые места на конкурсах студенческих работ.

Среди 50 авторов, «засветившихся» в данной рубрике, 30 уже являются выпускниками вуза, завершившими пятилетнее обучение в специалитете или шестилетнее в магистратуре. При этом около половины из них стали аспирантами и, соответственно, готовятся стать молодыми кандидатами наук, а двое преподают у себя в вузе в качестве ассистентов. Из оставшихся авторов 16 человек являются студентами магистратуры, а значит, опубликованные тексты подготовлены скорее всего на основе их бакалаврских дипломных работ. Наконец, четверо самых молодых авторов ещё даже не получили дипломы, поскольку учились на момент публикации статьи на II–IV курсах бакалавриата. Самым же юным автором «Экономической социологии» за всё время её существования является студентка II-го курса факультета социологии ГУ ВШЭ Ольга Безрукова, чей текст «Сеть как условие экономического действия» был опубликован в 2004 г., № 3.

Вообще, большинство молодых авторов (29 человек) представляют Государственный университет — Высшую школу экономики, семеро учились в Московской высшей школе социальных и экономических наук, двое — в Саратовском государственном университете. Также среди молодых авторов есть люди,

обучающиеся и работающие в Санкт-Петербурге, Самаре, Барнауле, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Иркутске и даже в Мангейме.

К сожалению, из 50 авторов, оставивших свой след в рубрике «Дебютные работы», только троим впоследствии удалось опубликоваться в журнале уже «на общих основаниях» в одной из «взрослых» рубрик. Так совпало, что все они являются выпускниками Московской высшей школы социальных и экономических наук, при поддержке которой и начал выходить журнал в 2000 г. Речь идёт об авторе данной статьи Д. Стребкове, О. Синявской и Г. Юдине. При этом у Григория Юдина, ныне преподавателя кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ, конвертация из молодых авторов в профессиональные произошла наиболее быстро. Только-только в № 1 за 2006 г. вышла его статья в рубрике «Дебютные работы», как уже в № 4 за тот же самый год был опубликован его новый текст, посвящённый попытке реконцептуализации рынков как полей.

Любопытно, что именно статья молодого автора К. Титаева о коррупции в высшем образовании, победившая в самом первом конкурсе журнала и опубликованная в данной рубрике, стала одной из наиболее цитируемых. Она занимает второе место в рейтинге среди всех статей, вышедших с 2005 г., уступая только работе Н. Флингстина «Государство, рынки и экономический рост». В общей сложности на статью К. Титаева сослались 8 раз, а на текст Н. Флингстина — 12 раз. Кроме того, уже упоминавшаяся выше публикация «вчерашнего» дебютанта Г. Юдина занимает в этом списке почётное третье место (5 цитирований) (см. приложение 1). Всё это говорит о том, что рубрика «Дебютные работы» отнюдь не является «проходной». Публикуемые в ней тексты имеют высокую научную ценность и абсолютно равноправны с остальными.

«Интервью»

За 10 лет в рубрике «Интервью» читатели познакомились с наиболее яркими представителями современной экономической социологии из разных стран мира, начиная от признанных классиков — Н. Смелсера, М. Грановеттера, Р. Сведберга, Х. Уайта, Л. Тевено и др., и заканчивая относительно молодыми исследователями, лишь недавно заявившими о себе в полный голос. Из российских учёных, появившихся в данной рубрике, следует упомянуть Т. Заславскую, Р. Рывкину, А. Здравомыслова, Н. Лапина, О. Шкаратана, В. Ядова.

Публиковавшиеся интервью касались множества самых разнообразных вопросов, в частности того, как именно автор «пришёл» в экономическую социологию, как формировалось его социологическое мышление, какие наиболее интересные вопросы и проблемы стоят сейчас перед экономсоциологами и какие темы видятся им в настоящий момент в качестве наиболее перспективных.

Основная часть интервью и с российскими, и с зарубежными исследователями была проведена специально для «Экономической социологии» непосредственно главным редактором журнала В. Радаевым в течение 2001–2008 годов в ходе встреч на различных международных конференциях и семинарах. Позднее все эти тексты были собраны вместе и опубликованы двумя отдельными сборниками⁹. Помимо этого некоторые интервью были опубликованы в журнале с любезного разрешения европейского электронного ньюслеттера «Economic Sociology» (<http://econsoc.mpifg.de>). В настоящее время специально для «Экономической социологии» Д. Крылов и Г. Логинов проводят интервью с известными зарубежными учёными.

⁹ См.: Радаев В. В. (отв. ред.), Добрякова М. С. (науч. ред.). *Экономическая социология: автопортреты*. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006; Радаев В. В. (сост., отв. ред.). *Экономическая социология в России: поколение учителей*. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2008.

«Профессиональные обзоры»

Профессиональные обзоры, публиковавшиеся в одноименной рубрике, можно разделить на две основные группы. В первой из них даётся описание уровня развития экономической социологии в той или иной стране, упоминаются основные исследователи и научные организации, фиксируются достигнутые результаты и основные проблемы. Так, читатели могли познакомиться с тем, как обстоят дела у их коллег в Великобритании, Франции, Германии, Испании, Нидерландах, Венгрии, Швейцарии и многих других государствах. В качестве автора такого материала выступает, как правило, кто-то из видных исследователей данной страны¹⁰.

Вторая группа материалов представляет собой тематические обзоры, посвящённые тому или иному исследовательскому направлению, существующему в рамках в экономической социологии, например, социологии рынков труда и занятости, социологии денег, социологии сельского хозяйства и т. п.

«Новые книги»

Журнал «Экономическая социология» знакомит своих читателей с наиболее интересными книжными новинками, выходящими как в России, так и за рубежом. И хотя в качестве рецензентов пробовали себя многие авторы, тем не менее настоящей «звездой» данного раздела следует признать профессора С. Барсукову. Ей нет равных в мастерстве кратко и ёмко изложить экономико-социологическую составляющую работы. А великолепный, живой язык и прекрасное чувство юмора способствуют тому, что читать рецензию порой намного интереснее, чем сам рецензируемый материал.

«Исследовательские проекты»

Естественно, для того, чтобы появилась интересная и содержательная научная статья, сначала должно быть проведено социологическое исследование, проанализирован теоретический материал и в случае необходимости собраны эмпирические данные. С проектами наиболее интересных исследовательских проектов, находящихся пока ещё в своей начальной стадии, также знакомит читателей «Экономическая социология». Вот лишь некоторые, случайным образом в качестве примера выбранные темы:

- Профессиональное обучение и переподготовка в условиях структурной перестройки российской экономики (рук. В. Кабалина; 2001 г.);
- Социально-пространственная дифференциация населения Санкт-Петербурга (рук. Н. Корнев; 2001–2002 гг.);
- Женщины сельской местности России: пути адаптации к новым социально-экономическим условиям (рук. М. Савоскул; 2002–2004 гг.);
- Экспертная власть менеджеров в современной России: социологический анализ (рук. Р. Абрамов; 2005–2006 гг.);
- Изменение масштабов и форм борьбы с контрафактной продукцией на российском рынке потребительских товаров (рук. В. Радаев; 2007–2008 гг.).

Как видно даже из этого краткого перечня, тематика чрезвычайно разнообразна. При этом можно ожидать, что результаты проведённых исследований через некоторое время появятся уже в рубриках «Новые тексты» или «Взгляд из регионов».

¹⁰ «Региональные» обзоры по зарубежным странам (11 текстов), а также по России (5 текстов) вошли в книгу: Радаев В. В. (отв. ред.), Добрякова М. С. (науч. ред.). *Экономическая социология: автопортреты*. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006.

«Учебные программы»

Среди учебных программ наибольший интерес представляют программы основного профильного курса по экономической социологии, подготовленные различными исследователями как из России (В. Радаев, З. Калугина и О. Фадеева, Е. Богданова), так и из других стран (П. Димаджио, Ф. Доббин, М. Шнейберг, Б. Кэрратерс). У каждого из этих авторов существует своё оригинальное видение относительно структуры курса, относительно того, как расставлять акценты, какие тексты следует включать в список обязательной и дополнительной литературы. Учебные программы различаются также и в зависимости от целевой аудитории, то есть от того, на каком курсе и факультете читается предмет и кто является его слушателями. Очевидно, что программа, рассчитанная на социологов, должна отличаться от той, что предназначена для экономистов, менеджеров или математиков.

Помимо собственно экономической социологии в данной рубрике были представлены учебные программы и по таким дисциплинам, как, например, социология денег, социальные сети, социология предпринимательства, социология потребления и т. д.

Подводя итог анализу публикаций в журнале «Экономическая социология», отметим, что в целом в российской исследовательской практике повышенное внимание уделяется прежде всего широкому кругу социально-экономических проблем, с которыми сталкивается общество, таким как бедность, безработица, коррупция, трудовые конфликты, неформальная занятость, миграция и т. п. Естественное желание учёного состоит в том, чтобы помочь этим несчастным и обездоленным, подтолкнуть государство к принятию решительных мер по борьбе с этими общественными болезнями. Именно поэтому, например, тема «социально-экономическая дифференциация» лидирует как среди российских эмпирических работ, так и среди представленных в журнале исследовательских проектов. Однако, к сожалению, результаты подобных исследований редко выходят на более высокий теоретический уровень обобщения и столь же редко сопровождаются конкретными рекомендациями относительно того, как исправить сложившуюся ситуацию.

Экономически успешные и благополучные группы населения, в свою очередь, интересуют социологов намного меньше. Даже в работах, лежащих, например, в русле социологии предпринимательства, речь идёт скорее о проблемах мелких и индивидуальных предпринимателей, нежели об успехах крупных и средних.

На втором месте по популярности (после широкого спектра социально-экономических проблем) среди представленных в журнале работ находятся материалы, связанные с потребительскими и финансовыми практиками людей. Отрадно, что они достаточно часто встречаются как в рубрике «Новые тексты», так и среди дебютных и региональных работ. Очевидно, что многие из этих текстов также имеют прикладную, на этот раз уже маркетинговую, направленность. Изучение потребительских предпочтений, потребительского выбора, особенностей восприятия рекламы, способов организации досуга, сберегательных и инвестиционных стратегий населения интересно, конечно, и само по себе. Однако нельзя отрицать и практический интерес к этим вопросам со стороны производителей товаров и услуг, которые стремятся не только к тому, чтобы знать и понимать, что происходит, но ещё и иметь возможность непосредственно влиять на ситуацию, используя полученную информацию для извлечения финансовой выгоды.

В то же время за эти 10 лет практически не получили отражение в журнале такие важные в современном мире темы, как:

- глобализация и международные связи;
- Интернет и информационные технологии;

- социология образования;
- этнические отношения и хозяйство;
- гендерные отношения и хозяйство;
- социальный капитал и доверие;
- власть и хозяйство. Государство и хозяйство;
- культура и хозяйство. Хозяйственная этика.

В дальнейшем при отборе статей для публикации редакции, возможно, следует более внимательно относиться к статьям именно из этого последнего блока тем, чтобы в содержании журнала «Экономическая социология» не возникало досадных «белых пятен».

Читатели журнала

Проанализировав то, кто является авторами данного журнала и о чём пишут эти замечательные люди, заглянем теперь по другую сторону «занавеса» и познакомимся с читателями «Экономической социологии», с теми, ради кого всё это, собственно, и было затеяно.

Редакция печатного издания, выпуская очередной номер своего «детища», может лишь догадываться о том, сколько читателей познакомятся с ним. У неё есть возможность оперировать лишь двумя цифрами — величиной общего тиража и количеством нераспроданных экземпляров, оставшихся на складе. Однако значительная часть тиража поступает в библиотеки, и для этих выпусков отследить реальное количество читателей не представляется возможным. Конечно, издатели крупных научно-популярных журналов могут рассчитывать получить информацию о своей аудитории, используя данные общероссийских массовых опросов, проводящихся по большой выборке, хотя тиражи собственно научных журналов настолько малы, что такой метод для них неприменим.

Издатели научного электронного журнала обладают в этом смысле неоспоримым преимуществом. Современные методы сбора компьютерной информации позволяют не только определить совокупную аудиторию каждого номера журнала, но и отследить, как она меняется с течением времени.

Прежде всего рассмотрим, как изменялось за время существования журнала число посетителей его интернет-сайта по данным счетчика Rambler 100. На рисунке 5 видно, что на протяжении 2001–2006 годов происходил плавный и практически равномерный рост аудитории с 500 человек в месяц в 2001 г. до 3300 человек в 2006 г. Затем имела место небольшая двухлетняя стагнация примерно на уровне 3000 посетителей в месяц, а в 2009 г. рост продолжился, да ещё более высокими темпами, чем это было раньше, и посещаемость сайта подскочила почти в 1,5 раза — до 4300 человек в месяц.

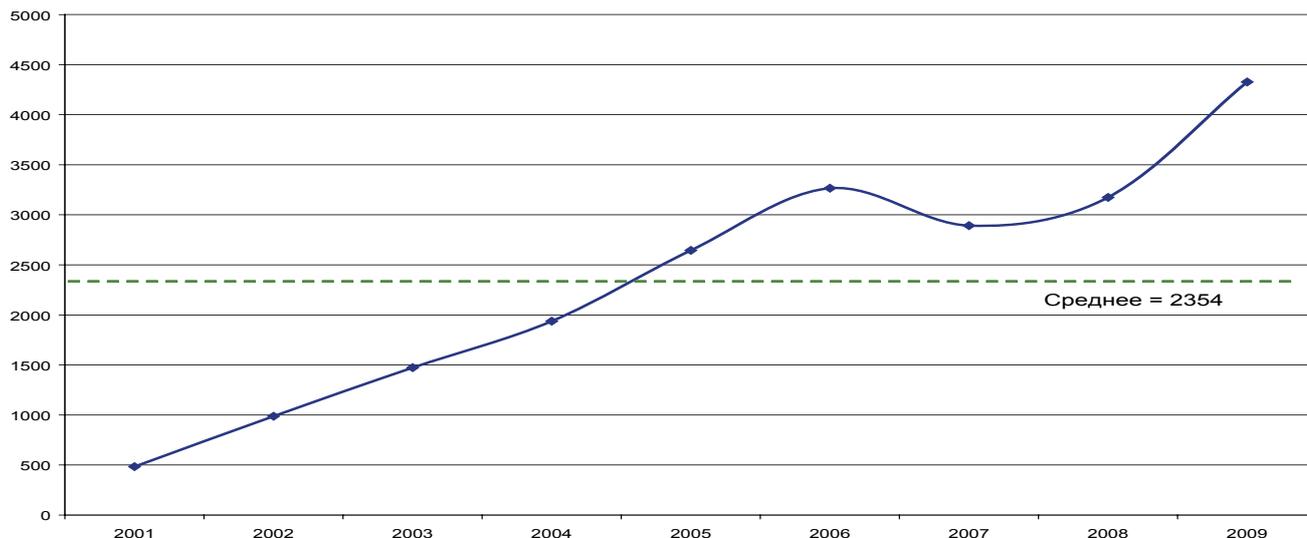


Рис. 5. Среднемесячная посещаемость сайта (количество уникальных адресов), 2001–2009 годы

При этом самым рекордным месяцем в истории «Экономической социологии» был и остаётся декабрь 2008 г., когда интерес к журналу проявили 7400 человек.

Есть у аудитории журнала и своя, ярко выраженная сезонная динамика (см. рис. 6). Традиционно больше всего посетителей заходит на сайт в три последних месяца года. В этот период посещаемость сайта возрастает на 30–50% по сравнению со среднегодовым уровнем. Затем, в январе-феврале, следует небольшой спад, традиционный для всякого рода экономической активности и связанный с началом нового года. С марта по май продолжается очередной период подъема интереса со стороны читателей, а затем продолжительный и глубокий летний спад. В июле и августе количество посетителей интернет-сайта составляет лишь около трети от среднегодового уровня.

Возможно, именно такие колебания объясняются тем, что существенную часть аудитории журнала составляют студенты, а для них декабрь и май — это предсессионные месяцы, время написания эссе и курсовых и дипломных работ, подготовки к экзаменам.

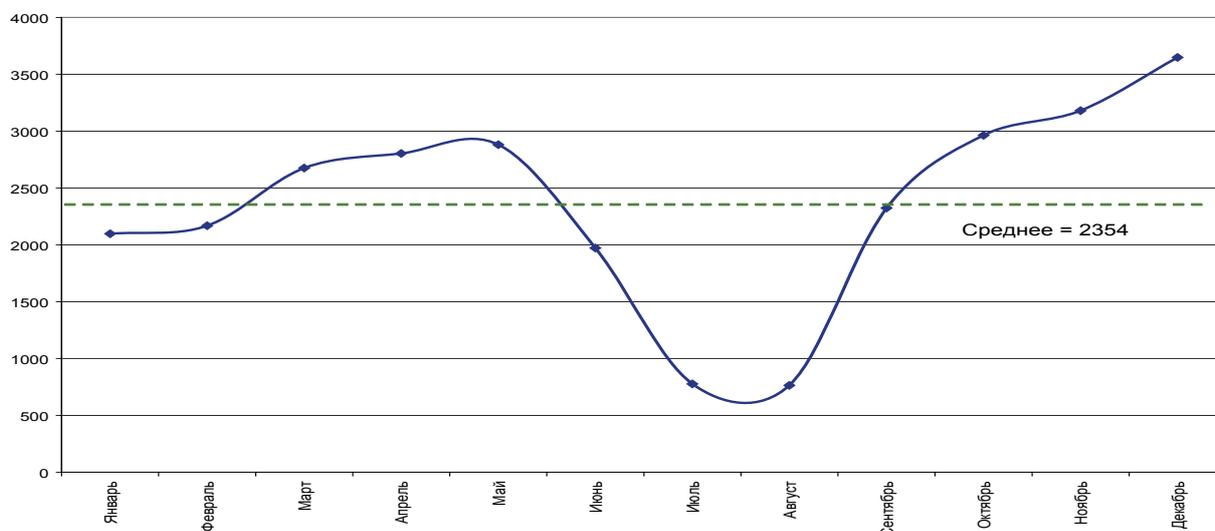


Рис. 6. Сезонные колебания в посещаемости сайта: средние показатели по месяцам за 2001–2009 годы (количество уникальных адресов)

Географическое распределение людей, посещающих сайт журнала, демонстрирует довольно широкий разброс по регионам, что является свидетельством большого интереса, который наблюдается по отношению к экономической социологии не только в России, но и среди русскоязычного населения во всём мире. Данные за июль 2010 г. показывают следующую картину:

- около трети всех посетителей сайта (32%) проживают в *Москве*, и это неудивительно, учитывая, что именно здесь расположено самое большое число в стране как учебных, так и научно-исследовательских институтов;
- ещё треть (36%) представляют российские регионы, в том числе 5% из них приходится на Санкт-Петербург; 3% — на Московскую область, по 2% — на Пермский край, Свердловскую, Ярославскую, Новосибирскую области и Республику Татарстан; представительство остальных регионов составляет по 1% или менее;
- наконец, оставшая треть читателей (30%)¹¹ проживает за пределами Российской Федерации, в том числе 7% — на Украине, 5% — в Республике Беларусь и столько же (5%) — в США и Канаде; любопытно также, что далее в первой пятёрке оказались не республики бывшего СССР, а такие страны как Норвегия, Болгария и Германия (по 1%).

Теперь обратимся не просто к посещаемости интернет-сайта журнала, а к статистике его скачиваний. Поскольку «тираж» электронного издания никогда не может быть распродан, количество читателей любого из вышедших ранее номеров ежегодно увеличивается. Рассмотрим, например, что происходило с аудиторией тех пяти выпусков «Экономической социологии», которые вышли в 2005 г.¹², на протяжении следующих пяти лет (см. рис. 7).

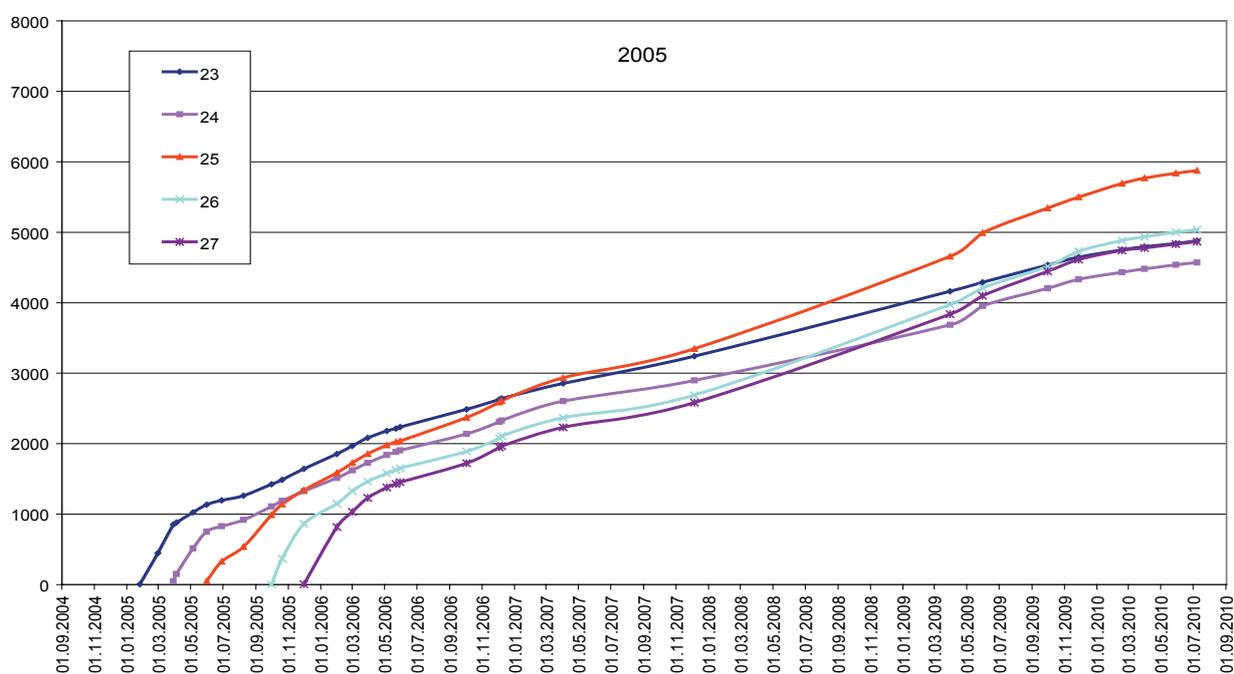


Рис. 7. Количество скачиваний журнала ЭС (накопленным итогом), человек

¹¹ Географическое местоположение 2% посетителей сайта системе идентифицировать не удалось, поэтому итоговая сумма меньше 100%.

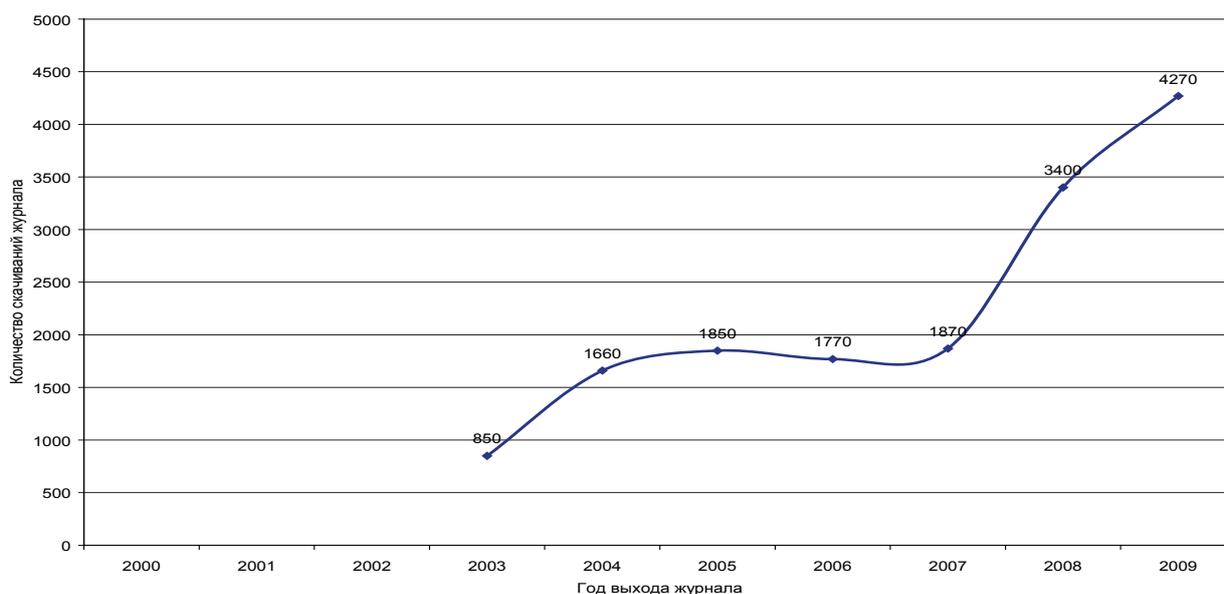
¹² К 2005 г. журнал был уже хорошо известен среди российских социологов, и именно в этот период, как было показано выше (см. рис. 5), начался период стабилизации его читательской аудитории. А промежуток в пять лет (2005–2010) достаточно велик, чтобы можно было выявить и рассчитать основные статистические закономерности.

Сразу после того как очередной номер выкладывается на сервер, его начинают скачивать читатели и сохраняют у себя на компьютере. Сначала этот процесс идёт очень быстро, потом несколько замедляется, но никогда не прекращается. Так, в течение первых двух месяцев 2005 г. (до выхода следующего номера) каждый номер журнала скачивали примерно 700–800 человек, а в течение его первого года жизни — в среднем 1850 человек. Расчёты показывают, что затем ежегодно аудитория каждого выпуска увеличивается ещё примерно на 750–800 человек.

Кто же составляет эту новую аудиторию старых выпусков журнала? С большой степенью уверенности можно предположить, что её основа — студенты со всей России, которым в данном учебном году предстоит прослушать учебный курс по экономической социологии. Они используют материалы журнала для подготовки к занятиям, докладам, контрольным для написания эссе, рефератов, курсовых и других требуемых по программе работ. Студенты же, успешно сдавшие экзамен или даже закончившие вуз, вероятно, в большинстве своём выпадают из аудитории журнала и больше не заходят на его страницы.

Несмотря на то что новые читатели год от года продолжают скачивать архивные номера, важной контрольной цифрой, определяющей динамику развития журнала, для нас может служить количество человек, познакомившихся с тем или иным выпуском в течение первого года его жизни. На рисунке 8 представлена такая статистика по годам. Видно, что на протяжении четырёх лет (2004–2007 гг.) ситуация практически не менялась. Годовая аудитория журнала составляла 1700–1900 человек с небольшими колебаниями. Однако затем произошёл резкий качественный скачок. В 2008 г. эта цифра возросла до 3400 человек, а для журналов 2009 года составляет пока около 4300 человек (для № 4 и 5 год ещё не закончился).

Что же изменилось за эти годы? Что привело к такому небывалому, более чем двукратному подъёму интереса со стороны читательской аудитории? Вероятно, причиной этого является переход журнала на сервер Высшей школы экономики в апреле 2008 г. Начиная с № 3 «Экономической социологии» за 2008 г., у читателей появилась возможность скачать свежий выпуск не только по традиционному электронному адресу <http://www.ecsoc.msses.ru>, но и по новому <http://ecsoc.hse.ru>. Одновременно на сайте ГУ ВШЭ (<http://www.hse.ru>) стали вывешиваться регулярные информационные сообщения, представляющие очередной номер журнала.



Примечание: Данные за 2000–2002 годы, к сожалению, отсутствуют.

Рис. 8. Средний тираж (спустя год после выхода журнала) в 2003–2009 годах

Тем не менее, несмотря на столь впечатляющий рост годовой аудитории в последнее время, данные, собранные накопленным итогом, показывают, что на начало июля 2010 г. самыми «читаемыми» были номера «Экономической социологии» за 2002 и 2004 годы (см. рис. 9): каждый из них в среднем прочитали около 6000 человек.

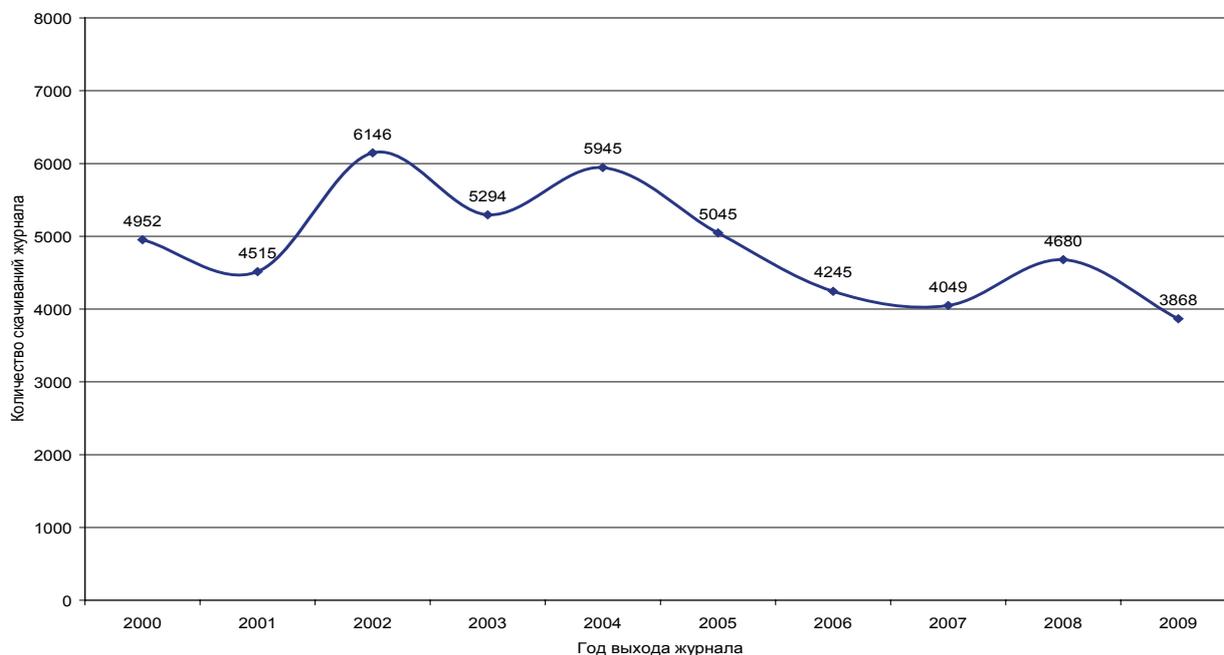


Рис. 9. Средний тираж журналов одного года (за всё время, на 08.07.2010)

Рассуждая логически, попытаемся понять, какие же именно статьи внесли наиболее весомый вклад в рост такой популярности. На сегодняшний день только пяти номерам журнала удалось преодолеть шеститысячный рубеж. Рекордсменами являются следующие выпуски:

1. **№ 3 за 2002 г. (7,3 тыс.):** в номере опубликованы две важнейшие методологические статьи — работа В. В. Радаева «Ещё раз о предмете экономической социологии» и Марка Грановеттера «Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости»;
2. **№ 3 за 2004 г. (6,9 тыс.):** в номере напечатан новый текст В. В. Волкова «Мафия в зеркале социологии», а также переводы статей Дж. Коулмана «Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора» и П. Димаджио «Культура и хозяйство»;
3. **№ 2 за 2002 г. (6,5 тыс.):** читатели этого номера могли познакомиться ещё с одной классической работой, заложившей основы экономической социологии, — статьёй К. Поланьи «Экономика как институционально оформленный процесс»; в разделе «Учебные программы» представлена программа курса В. В. Радаева «Современная экономическая социология»;
4. **№ 4 за 2002 г. (6,2 тыс.):** данный номер может «похвастаться» наличием статьи В. В. Радаева «Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация» и переводом работы В. Зелизер «Создание множественных денег»;
5. **№ 2 за 2004 г. (6,1 тыс.):** популярность данного выпуска объясняется, вероятно, наличием в нём текста Ф. Блока «Роли государства в хозяйстве».

Таким образом, во всех номерах-рекордсменах присутствуют тексты, необходимые для обязательного прочтения студентами в рамках учебного курса по экономической социологии. Это ещё раз подтверждает гипотезу о том, что основной аудиторией, которая интересуется архивными номерами, являются студенты российских вузов. Соответственно, журнал играет важную роль в процессе организации учебного процесса в рамках данного научного направления.

Заключение

Проведённый анализ позволяет заключить, что за 10 лет журналу удалось добиться очень многого. Он проделал большой и непростой путь от сборника текстов, публикующихся, по сути, «на правах рукописи» или в качестве препринтов, до одного из самых авторитетных изданий в своей области. Включение «Экономической социологии» в список ВАК одним из первых среди электронных журналов является лишним тому подтверждением. Число читателей ежегодно увеличивается.

Естественно, есть ещё куда стремиться и пока рано успокаиваться на достигнутом. При этом следует понимать, что будущее журнала зависит не только от него самого, но и от нас — его авторов. Большинство публикуемых нами статей пока ещё являются проблемно-ориентированными, в них не прослеживаются какие-либо теоретические подходы. Многие предметные области остаются пока малоохваченными и неизученными. В результате цитируемость статей не столь высока, как хотелось бы. Достаточно слабо осуществляется процесс «конвертирования» авторов из начинающих в постоянные. Тем не менее нет никаких сомнений в том, что «Экономическая социология» находится на правильном пути.

В заключение хочется ещё раз поздравить редколлегию и редакцию «Экономической социологии», а также всех её авторов и читателей с десятилетием журнала и пожелать изданию долгой жизни. Надеюсь, в дальнейшем ему удастся сохранить всё самое лучшее, успешно развиваться и радовать своих читателей новыми интересными статьями.

Приложение

**Наиболее цитируемые статьи из числа опубликованных
в «Экономической социологии» в 2005–2009 годах**

Публикация	Число цитат
Флигстин Н. Государство, рынки и экономический рост. 2007. Т. 8. № 2. С. 40–60.	12
Титаев К. Д. Почём экзамен для народа? Этюд о коррупции в высшем образовании. 2005. Т. 6. № 2. С. 69–82.	8
Юдин Г. Б. Рынки как поля: попытка реконцептуализации. 2006. Т. 7. № 4. С. 27–42.	5
Шевчук А. В. Самозанятость в информационной экономике: основные понятия и типы. 2008. Т. 9. № 1. С. 51–64.	5
Бурдые П. Различение: социальная критика суждения. 2005. Т. 6. № 3. С. 25–48.	4
Слейтер Д. Забирая рынок у экономистов. 2008. Т. 9. № 2. С. 29–45.	4
Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках. 2005. Т. 6. № 2. С. 29–49.	3
Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. К созданию институциональной политической экономии. 2008. Т. 9. № 3. С. 17–24.	3
Ущи Б. Источники и последствия укоренённости для экономической эффективности организаций: влияние сетей. 2007. Т. 8. № 3. С. 44–60.	3
Аболафия М. Как вырабатывается понимание экономического спада: интерпретативная теория хозяйственного действия. 2007. Т. 8. № 5. С. 55–73.	3

Основные библиометрические показатели для восьми российских социологических журналов

	«Экономическая социология»	«СОЦИС»	«Мир России»	«Социологический журнал»	«Журнал социологии и социальной антропологии»	«Социология: 4М»	«Социальная политика и социология»	«Социологическое обозрение»
Общее число статей из журнала в РИНЦ*	344	1445	118	161	275	94	401	104
Суммарное число цитирований журнала в РИНЦ*	451	7549	759	687	426	10	58	57
Число цитирований журнала в 2009 году	66	1919	161	142	105	4	30	13
Число цитирований журнала в 2008 году	152	1778	170	170	117	5	19	11
Число статей в журнале в 2009 году	37	230	–	7	38	17	88	19
Импакт-фактор РИНЦ 2008	0,291	–	1,171	–	–	0,143	0,1	–
Импакт-фактор РИНЦ 2009	0,144	–	–	–	0,129	–	–	0,094
Трехлетний импакт-фактор РИНЦ 2009	0,119	0,714	0,632	0,160	0,149	–	0,064	0,065
Коэффициент самоцитируемости, %	21,1	16,5	–	–	19,4	–	15,4	60
Время полужизни статей из журнала, процитированных в 2009 году	5,3	6,3	6,2	9,3	5,2	–	3,7	–
Время полужизни статей, процитированных в журнале в 2009 году	9,9	6,6	–	–	6,8	11,0	7,1	14,3
Место в рейтинге РИНЦ 2009	437	65	11	207	369	–	–	–

* Общее число статей из журнала и суммарное число цитирований в РИНЦ для разных журналов представлено за разный период времени — от 4 до 10 лет, в зависимости от того, сколько именно выпусков на сегодняшний день включено в базу РИНЦ.

**Распределение статей, опубликованных в «Экономической социологии» за 10 лет,
по основным темам и подходам, % по столбцу**

Темы и подходы	Тип публикации				ИТОГО
	Новые тексты	Переводы	Взгляд из регио- нов	Дебютные работы	
<i>Количество публикаций каждого типа</i>	56	49	50	50	205
3. Сетевой подход	9	16	8	14	12
4. Институциональный подход	13	16	10	2	10
9. Стратификационный и классовый подходы	5	2	4	12	6
1. Классики экономической социологии	7	6	2	6	5
5. Социокультурный подход	0	20	0	2	5
11. Компаративный (кросснациональный) подход	4	8	0	2	3
15. Теория капиталов	2	2	0	6	2
6. Антропологический, этнографический подход	2	6	0	0	2
8. Политико-экономический подход	2	6	0	0	2
14. Экономическая теория конвенций	2	2	0	2	1
2. Социология рационального выбора	0	4	0	0	1
7. Исторический подход	0	0	2	0	0
10. Экономико-психологический подход	0	0	2	0	0
13. Экологический подход	0	2	0	0	0
12. Социогеографический / пространственный подход	0	0	0	0	0
A. Методология экономической социологии	25	27	2	10	16
U. Социология рынков	14	24	10	16	16
J. Неформальная экономика	21	4	12	12	13
L. Социально-экономическая дифференциация. Бедность	7	2	22	20	13
W. Социология организаций	2	20	14	16	13
H. Рынки труда. Занятость	13	4	12	16	11
C. Власть и хозяйство. Государство и хозяйство	7	12	8	4	8
I. Потребление и стили жизни	5	6	10	6	7
V. Финансовое поведение. Деньги. Финансовые рынки	5	4	4	12	6
D. Культура и хозяйство. Хозяйственная этика	0	10	6	8	6
F. Предпринимательство и создание предприятий	4	2	14	4	6
G. Трудовые отношения и трудовые конфликты	5	0	12	4	5
E. Социальный капитал и доверие	4	4	4	6	4
M. Гендерные отношения и хозяйство	2	0	6	4	3
N. Этнические отношения и хозяйство	0	2	10	0	3
X. Социология образования	4	0	0	6	2
O. Модели социально-экономического развития	2	6	0	0	2
P. Международные связи. Глобализация	4	2	2	0	2
Q. Хозяйственные идеологии	2	2	0	4	2

В. История экономической социологии	2	4	0	0	1
Р. Информационные технологии. Интернет	2	0	2	2	1
С. Социальная политика	0	0	6	0	1
Т. Посткоммунистические трансформации	4	2	0	0	1
К. Криминалитет и хозяйство	4	0	0	0	1
ИТОГО	100	100	100	100	100

НОВЫЕ КНИГИ

С. Ю. Барсукова

Не бойтесь судей. Они сами боятся

Рецензия на книгу:

Горбуз А. К., Краснов М. А., Мишина Е. А., Сатаров Г. А. 2010. *Трансформация российской судебной власти. Опыт комплексного анализа*. СПб.: Норма. 480 с.



БАРСУКОВА Светлана Юрьевна — доктор социологических наук, профессор факультета социологии ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: svbars@mail.ru

Если считать, что экономическая социология уместается в книги про экономику, написанные социологами, то прошу меня экономсоциологом не считать. Если книга про судебную систему зачисляется в другое ведомство, скажем, в социологию права, то мне тесно в таких рамках. Потому что классические сюжеты экономической социологии — как люди хозяйствуют в разных форматах и условиях — повисают в воздухе без представлений о том, каковы их шансы отстаивать права на ресурсы и результаты хозяйствования в любой конфликтной ситуации. Отстоять «по понятиям» или в суде. Где тоже свои понятия.

Объективная похвала и субъективная критика

Ничто не предвещало сложностей. Зная, что ИНДЕМ закончил крупный проект по судебной власти и издал соответствующую книгу, готовила себя к быстрой и легкой рецензии. Мои искренние симпатии к Фонду и Г. А. Сатарову небеспочвенны — редко кто так явно и даже рьяно выражает общественную позицию, не теряя уважения академического сообщества, которое морщится при слове «политика». Бренд ИНДЕМа является своего рода эталоном качества и честности. Ожидалось чтение захлёб и писание внахлест, когда строчки обгоняют друг друга.

Не вышло. Ну, то есть совсем. Читалось довольно натужно. Я честно прошла этот путь до конца, прочитав книгу «от корки до корки». И это не от повышенной добросовестности. Уместно сравнение с просмотром кино со звёздным составом — ожидания таковы, что происходящее на экране воспринимаешь как прелюдию: ну, сейчас разойдутся, и начнётся настоящее кино. Время идёт, и шедевр уже близок, но так некстати включили свет...

Вместе с тем я понимаю, что вышла книга, без ссылок на которую писать про судебную власть в России становится неприлично. Очень добросовестно, очень обоснованно, очень профессионально. Никто прежде не препарировал российскую судебную власть с такой тщательностью. Два года труда (2007–2009) слаженной команды, разнообразие эмпирики (опрос экспертов, репрезентативные опросы предпринимателей и просто граждан), изобретательные способы обработки данных, обзор законода-

тельства с 1991 г., описание судебной системы в разных странах транзита — вот база этой книги. Союз юристов и социологов впервые был таким продуктивным. По многим вопросам книгу можно использовать как справочник, как путеводитель по коридорам судебной системы. На эмпирику, здесь представленную, будут опираться дружные ряды исследователей, которым такой масштаб проекта и не снится. В истории ИНДЕМа это тоже, знаете ли, не рядовой случай. Такое доверие спонсоров надо было заслужить, с чем я искренне поздравляю коллег.

Мой интерес к судебной сфере на этом фоне — как чих под рёв цунами. Скромный грант, команда из трех мамаш, на которых в сумме приходится семеро детей¹. Два декрета за время проекта. «Дас ист фантастиш», как говорится. И всё же что-то мы сделали. По крайней мере я читала рецензируемую книгу не просто с особым интересом, но и, как мне кажется, с особым пониманием, иллюстрируя для себя многие сюжеты (новеллы, как любят выражаться авторы) нашими эмпирическими и аналитическими фрагментами. Читала, если хотите, проверяя себя, — как с камертоном сверялась. Быстро и радостно поняла — мы совпадаем. Мелкие возражения не в счёт, они отчасти от скупости текста. А в целом наши интервью обозначили те же проблемные срезы, те же странности системы, оборачивающиеся закономерностями. Словом, испытывала радость фельдшера, диагноз которого подтверждается в напичканной оборудованной лабораторией.

Достоинства книги — вопрос не вкуса, но факта. Это я отлично понимаю. Но что же не дало получить удовольствие от чтения? Сейчас разговор о вкусе, а он, как известно, в товарищах не нуждается и на объективность не претендует.

Кому-то стиль текста — дело десятое, а меня разномастная стилистика глав, мягко говоря, нервировала. То, что главы писали разные люди — это понятно и оправданно для таких широких проектов. Но нельзя так грубо и механически складывать тексты. Получился сборник статей, написанных в единых методологических рамках. От вольного и довольно своеобразного текста первой главы вас кидает в формат милицейского протокола и обратно, минуя стиль стандартного отчета. Эмпирические главы тоже довольно причудливо различаются представлением о методическом уровне анализа. Анкету экспертов обрабатывали изобретательно. Могу сказать, что нигде прежде я таких «оцифрованных ответов» не встречала. То есть если вы не разобрались, какие манипуляции проводились с первичными данными, то будете смотреть на анализируемые таблицы, как папуасы на знаки дорожного движения. Вообще героями здесь были все: эксперты до заполнения анкеты должны были прочитать четыре страницы предваряющих замечаний и объяснений. Велик соблазн отдать на заполнение секретарше, ох, как велик... И ни одного частотного распределения, которые ввиду примитивности в книге не приводятся; их можно посмотреть в Интернете как первичную аналитику по проекту. Зато главы, посвящённые опросам предпринимателей и граждан, практически полностью построены на описании частотных распределений. Текст фактически избыточен, настолько он сливается с данными таблиц. Переходить от оцифрованных ответов с построением новых аналитических величин к варианту «посмотрим на ответы на такой-то вопрос» вроде бы неловко, — это как градус понижать.

И явно что-то со структурой. Треть книги приходится на одну из семи глав, где в хронологическом порядке описываются касающиеся судебной власти законы и подзаконные акты. Очень интересно. Но не всем. Потому что написано юристами с завышенными требованиями к юридической грамотности читателей. Вы знаете, чем апелляция отличается от кассации? И не узнаете. Потому что предполагается, что вам это известно на старте.

А между тем далеко не все знают, что на 3–4 субъекта РФ, имеющих свои арбитражные суды, приходится один апелляционный суд, а на 10–15 субъектов — одна кассационная инстанция. История

¹ Грант РФФИ, 2008–2010, «Судебная система в России: единство формального и неформального порядка» (№ 08-06-00460) (участники проекта — С. Барсукова, Н. Колесник, Н. Шушанян).

становления этих инстанций в арбитражном судопроизводстве — материал для увлекательного рассказа о симбиозе формального и неформального начала в судействе. Ведь изначально апелляционная инстанция формировалась «в теле» судов первой инстанции. Разве что, если позволяли условия, разъезжались по разным этажам. Вчерашние коллеги по-прежнему работали бок о бок, но при этом поделились на проверяющих и проверяемых. Согласно формальному праву они представляли независимые судебные инстанции. Но между ними сохранялось прочное натяжение рабочих и человеческих контактов, а пространственная близость не оставляла надежд на их ослабление. Недостаток независимости проверочной процедуры побудил достроить систему еще одним этажом — ввести кассационную инстанцию в виде 10 федеральных арбитражных окружных судов (1995 г.). И только в 2002 г., после десятилетия «совместного проживания», произошло территориальное обособление апелляционной инстанции в виде формирования 20 арбитражных апелляционных судов. Можно посочувствовать рядовому предпринимателю (скажем, из Бердска), который должен судиться сначала в Новосибирске (суд первой инстанции), потом в Томске (апелляция), затем в Тюмени (кассация). Если судебных заседаний несколько, а предприниматель — не олигарх, то он сильно задумается о пользе арбитража.

Это я, так сказать, раскодировала только пару дат и фрагментов, зашифрованных в хронике создания формально-правовой рамки судебной власти. Настоящая драматургия в формате протокола. Понятно, что если так работать с каждым элементом, то выйдет не глава, а отдельная книга. Поэтому всё оставлено на уровне краткого описания, инвентаризации официальных решений. Тогда, может, хронологию подвинуть куда? Тем более что в следующей главе, по сути, тот же материал представлен не в хронологическом, а в проблемном разрезе.

Кстати, вспоминается недавняя книга Я. Паппэ и Я. Галухиной². Там тоже есть огромный хронологический фрагмент о формировании интегрированных бизнес-групп — кто, когда, кого присоединил или отринул. Но это вынесено в приложение, занимающее полкниги. Отчего логический строй книги не загромождается справочным материалом. На мой взгляд, хороший пример.

И ещё. Мелочь, но она раздражает — то ли корректора и редактора не было, то ли они схалтурили. Нечитабельные цифры в рисунках, опечатки. Или взять формулировку одной из трёх гипотез: «Российское правосудие поделено на две неравные составляющие фракции (в химическом, а не политическом смысле)...». В «большой фракции» — дела рутинные, до которых сильным мира сего дела нет, и там всё по закону. А «меньшая фракция» — наоборот, с внешним интересом и с дефектами правосудия. Смысл понятен. Непонятно, почему «фракции»? «Поделено на части» — слишком банально? И уж простите за вездливость, но когда шесть раз дословно поторяется воспроизведение гипотезы про «фракции», то теряешь остатки терпимости к самобытности выражения мысли авторов и не можешь удержаться, чтобы не заметить — образование фракций является процессом физическим, а не химическим.

Но это всё разговор о форме. Что касается содержания, то после прочтения книги судьям можно посочувствовать. Потому что российская судебная система пронизана страхами.

Страх оправдания

В судах, предполагающих присутствие прокурора, оправдательные решения практически не выносятся. Куда вероятнее оправдание в делах частного обвинения, обходящегося без фигуры гособвинителя. Но таких дел всего 10%. Так что если вы попали в 90% судебной практики, то шансы на оправдание для вас составляют 0,2%.

² Паппэ Я. Ш., Галухина Я. С. 2009. *Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг.* М.: ИД ГУ ВШЭ.

Это статистика. Но что стоит за этими цифрами? Может быть, безукоризненная доказательность прокурорской позиции, разносящая в щепки адвокатские усилия? Дело обстоит с точностью до наоборот. Оправдательные приговоры судей — свидетельство брака (обвинение, рассыпавшееся в суде) в работе следствия и прокуратуры, что создает повод для конфликта с ними. А оно судьям надо? Да и верховную власть зачем дразнить? Публичные свидетельства халтуры в работе правоохранительной системы не на пользу общественному согласию. Это понимать надо. Суды, конечно, провозглашаются независимой ветвью власти, но ветви на то и ветви, что имеют общий корень. Вот и прогрессируют суды в лояльности к изъянам в доказательной базе обвинительной стороны, становясь, по сути, элементом системы правоохранительных органов, звеном в их цепи.

При этом судьи ничем не рискуют, зная, что суды более высокой инстанции поддержат их решения. Отменённые решения, как правило, используются как бич для неугодных судей. И бич тем более страшный, что потенциально может обрушиться на любого судью. Несмотря на то что качество приговоров в целом выше качества расследования, пробелы следствия полностью скрыть не удастся. Это делает любой приговор пригодным к обжалованию. А отменённые или изменённые приговоры — «чёрная метка» в карьере судьи. Естественно их желание минимизировать риск отменённых решений и встать на сторону обвинительной стороны.

Почему же судьи, вставшие на сторону прокурора, уверены в лояльности вышестоящих судов? Адвокатская работа во всех инстанциях (кассация, три уровня надзора) требует массу сил, времени и денег (командировки, гонорар адвоката и пр.), и с большой вероятностью подзащитный в какой-то момент исчерпает ресурсы и защита ослабеет. Если же приговором будет не удовлетворен прокурор, то его обжалование опасно для судьи: машина прокуратуры не сбавит обороты и доведёт дело до конца, ибо использует средства налогоплательщиков.

Но прагматической логикой дело не ограничивается. Имеет место и психологический фактор. Речь идёт о частых деловых контактах судей с представителями следственных органов и прокуратуры. Эти профессиональные контакты ввиду стабильности и длительности со временем неизбежно дополняются человеческими отношениями. К тому же и судьи, и прокуроры, и следователи — люди служивые, находящиеся на службе государевой. Тогда как адвокаты — люди вольные, представители частного бизнеса.

Оправдательная практика в судах общей юрисдикции в России практически исчезла и существует лишь в «компромиссной» форме — в виде назначения подсудимому при недостаточности улик срока лишения свободы, равного уже отбытому им в следственном изоляторе. А как же взятки? Судья по опросам ИНДЕМа, только 10,5% предпринимателей считают взяточничество в судах единичным случаем, а 30,2% уверены, что с помощью взяток в судах всегда можно достичь желаемого результата. И более 70% и граждан, и предпринимателей полагают, что в судах к богатым и влиятельным относятся лучше. Лучше, но до известного предела. Страх оправдания заставляет творчески подходить к решению вопроса. Взятки берут за переквалификацию дела на более мягкое, за снижение срока, за отмену каких-то эпизодов. Но оправдательные приговоры — это демарш против системы, это процессуальное самоубийство судьи.

Невозможность купить оправдательный приговор компенсируется возможностью коррупционного торга по поводу его фактического эквивалента — приостановки дела, недоведения дела до суда, что может сопровождаться имитацией слабости доказательной базы путём изъятия тяжких улик, фальсификации протоколов и пр. Нередки случаи, когда дела возбуждаются именно в ожидании того, что предложат деньги за их прекращение.

Что касается размера взяток, то прайс-лист чрезвычайно детализирован, — всё зависит от того, о каких статьях закона идёт речь и кто берётся решить этот вопрос. Устойчивые и универсальные коррупционные расценки формируются только в условиях однотипных и массовых ситуаций. Например, в арбитражных судах банки массово оспаривают решения налоговых органов о списании со счетов средств в безакцептном порядке. Скорость в этом деле решает многое. Тариф на быстрое вынесение судьёй определения о приостановлении исполнения решения налогового органа (до разбирательства жалобы по существу) составляет 10% от «цены вопроса». Заметим, взятка в данном случае даётся за совершение вполне законного действия, но без волокиты.

Коррупционный рынок прекращения дел на стадии следствия порождает другой феномен — фиктивные дела, то есть инсценировки преступлений, расследованных и переданных в суд. Связь между этими практиками прямая: чтобы снизить долю не доведённых до суда дел, нужно увеличить общее количество расследований. Фиктивные дела, доведённые до суда, делают статистику более презентабельной, поскольку придают прекращённым делам характер единичных эпизодов. В качестве человеческого материала используются самые бесправные и маргинальные слои общества — мигранты, бомжи.

Такова механика статистики, свидетельствующей о «неотвратимости наказания». Как говорится, не судитесь, да не судимы будете.

Страх непослушания

В последнее время много пишут о коррупции в судебной системе. Настораживает смелость журналистов. Стало быть, дали негласное разрешение на разработку этой темы. Коррупция как яркий и однозначно осуждаемый феномен выполняет роль «дымовой завесы», призванной отвлечь внимание от другого, более весомого фактора неправоисудия. Речь идет о страхе ослушаться власть исполнительную.

Единодушно признаваемый экспертами рост зависимости судей имеет множество причин. Однако основным моментом, влекущим за собой всё остальное, следует признать появление субъекта, предъявляющего претензию на моноцентрический характер власти. Победив распад властных функций, свойственных 1990-м годам, исполнительная власть постепенно стала проявлять желание и демонстрировать возможность контролировать власть законодательную и судебную. В условиях отсутствия институтов, обеспечивающих разделение властей, эта тенденция не встретила отпора и стала устойчивым направлением развития страны. Частный случай зависимости судей — процедура согласования назначения федеральных судей в администрации президента (в советское время проверку проводила квалификационная коллегия судей, то есть работала внутрикорпоративная селекция). Но этим дело не ограничивается.

Механизм зависимости судей включают массу технических «крючков»: усилившееся влияние председателей судов на карьеру и вознаграждение судей, процедура их аттестации, утверждения в статусе пожизненного судейства и проч. Важнейший показатель качества работы судей — число отменённых решений. Эта статистика играет решающую роль в назначении судей и продлении их полномочий. Вероятность отменённых решений, в свою очередь, зависит от сложности рассматриваемых дел. Так формируется зависимость судей от председателей судов, распределяющих дела между судьями. По сути влияние исполнительной власти на судей опосредовано зависимостью от председателя суда, выполняющего роль передаточного ремня в этой прочно связанной конструкции.

Управляемость судей повышается при наличии компромата. Естественными получателями компрометирующей информации являются те же председатели судов, органы прокуратуры, администрация

президента — именно туда стекаются жалобы, разного рода «сигналы». Эта информация проверяется и используется в нужный момент как средство давления на судей.

Частным проявлением неразделённости властей является то, что всё чаще ключевые фигуры судебной системы позволяют себе политические высказывания, тем самым подтверждая готовность трактовать букву закона в зависимости от политической целесообразности. Эта тенденция обычно сводится к интенции соблюдать «не букву, но дух» закона.

Ну как тут не вспомнить «дело “ЮКОСа”»? Обвинение в неуплате налогов строилось на признании ряда фирм аффилированными с «ЮКОСом». Но формальных признаков аффилированности нет и быть не могло, за этим следили не самые плохие юристы. Судебное решение приняло во внимание *содержание* деятельности, а не её оформление. Что, кстати, и определило одобрение решения широкими народными массами. Мы не будем сейчас вдаваться в дискуссию о том, почему это случилось именно с М. Ходорковским. Подозреваю, что знают правду только ключевые фигуры, остальные делают вид. Но что несомненно, эта ситуация стала возможна только по мере построения «вертикали власти», по сути означающей иерархию властных ветвей. Прежде главным интеллектуальным удовольствием многих крупных бизнесменов был поиск «дырок в законах», демонстрация правительству его ошибок. «Дырки» вынужденно латали, злились, но поделаться ничего не могли, потому что арбитраж был на страже закона, хоть и дырявого. Показателен случай с компанией «ЛУКОЙЛ», которой в 2002 г. удалось отразить в арбитражном суде претензию налоговиков очень схожего содержания. Но доказав соответствие закону, руководство «ЛУКОЙЛа» признало свои действия несоответствующими духу закона в его современном понимании, и все недоимки (юридически не доказанные) были перечислены государству в качестве дара. Однако правила игры изменились: суд не держится за закон, если он, по мнению исполнительной власти, плох. Он за правду, за справедливость. А чем красивее лозунг, тем грязнее практика.

Но сколько бы мы не говорили об объективных механизмах усиления зависимости судей от органов исполнительной власти, за кадром остаётся менее формализуемая, но более существенная примета времени. Важная новация последних лет состоит в том, что набирает силу *самоцензура* судей. Цензура в сравнении с самоцензурой имеет ряд преимуществ. Цензура воплощает внешнюю волю, которая воспринимается как давление и принуждение, что может вести к сопротивлению. Самоцензура является добровольным выбором индивида в предлагаемых обстоятельствах. В этом случае судья волен поступать так, как считает нужным. Но он сам выбирает те решения, которые не ведут его к конфликтам с системой. Самоцензура судей, сформированная в последние несколько лет, сводится к презумпции правоты «человека в погонах».

Недооценённая проблема состоит в отсутствии корпоративной идентичности российских судей. Они не смогли противостоять давлению исполнительной власти, с одной стороны, и соблазну коррупционных сборов — с другой, в силу восприятия этих вызовов как индивидуальных. То есть человек слаб, что и было доказано применительно к судьям. Источником силы судей могли бы стать корпоративная мораль и представление о том, что они принадлежат к единой корпорации, способной выдержать стандарт поведения при любом давлении извне. Однако жизнь демонстрировала отнюдь не то, как система защищает отдельных судей, давших отпор внешнему давлению, а обратное — полное одиночество в борьбе за свои права тех судей, которые решились принимать независимые решения.

* * *

То обстоятельство, что суды, кажущиеся воплощением формального права, активно заимствуют неформальные логики действия, представляется парадоксальным только на первый взгляд. Чем жёстче формальное право и обширнее область его притязаний, тем в большей степени его жизнеспособ-

ность зависит от неформальных практик, устраняющих противоречие между однообразием нормы и многообразием реального мира. Суд — это место не применения, а толкования закона. Вопросы возникают лишь по поводу логики толкования. Точнее — факторов, их обуславливающих. Зависимость от исполнительной власти, презумпция правоты «человека в погонах», фактическое превращение судов в звено правоохранительной системы становятся доминантами такого толкования. В этом смысле суды несут на себе печать современного российского общества.

Важная мысль книги — состояние судебной власти, в том числе её неформальных аспектов, много важнее, чем состояние законодательства, а в целом поле права существеннее для успешной модернизации, чем политическая конкуренция и качество исполнительной власти. То есть именно суды должны стать средством, используя которое, можно, подобно барону Мюнхгаузену, вытащить себя из болота. Болото есть, средство тоже есть. Осталось найти барона.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

Разработка учебно-методических материалов для преподавания курсов по применению количественного инструментария к решению социально-экономических задач

Исследовательский проект реализуется в рамках конкурса инициативных образовательных проектов среди участников группы высокого профессионального потенциала, проводящегося в марте – ноябре 2010 г.

Сроки реализации проекта: апрель — ноябрь 2010 г.

Исследовательская группа состоит из членов группы высокого профессионального потенциала ГУ ВШЭ: Е. С. Вакуленко (руководитель проекта, преподаватель, факультет экономики ГУ ВШЭ; evakulenko@hse.ru), Р. У. Камалова (учебный ассистент, общеуниверситетская кафедра высшей математики ГУ ВШЭ; rkamalova@hse.ru), С. Г. Кисельгоф (преподаватель, факультет экономики ГУ ВШЭ; skiselgof@gmail.com), Ж. И. Смирнова (младший научный сотрудник, Институт государственного и муниципального управления ГУ ВШЭ; zhsmirnova@hse.ru), Д. К. Стукал (преподаватель, факультет прикладной политологии ГУ ВШЭ; denis.stoukal@gmail.com), Т. Е. Хавенсон (преподаватель, факультет социологии ГУ ВШЭ; tkhavenson@hse.ru).

Проект «Разработка учебно-методических материалов для преподавания курсов по применению количественного инструментария к решению социально-экономических задач» предназначен прежде всего для помощи преподавателям, разрабатывающим или уже преподающим курсы по методным дисциплинам на непрофильных для себя факультетах. Зачастую в такой ситуации преподавателям сложно привести достаточное количество понятных и интересных примеров для изложения материала и задач для самостоятельной работы студентов. Кроме того, нередко возникают сложности с поиском реальных данных по той или иной новой для преподавателя направленности, на которых изучаемые методы можно отработать в компьютерных классах. В статье описываются авторские учебно-методические разработки, направленные на преодоление этих проблем.

Ключевые слова: базы данных; учебные задачи; количественные методы анализа в социально-экономических исследованиях

Предпосылки реализации проекта

Сложившаяся к настоящему времени российская традиция преподавания количественных методов студентам социально-гуманитарных, экономических и управленческих специальностей не позволяет готовить исследователей и практиков, способных к междисциплинарному взаимодействию. Причина кроется в излишней формализации и математизации преподаваемого материала, сочетающихся с острой нехваткой содержательных задач, которые демонстрируют потенциал применения количественных методов в исследовательской и иной профессиональной деятельности.

С одной стороны, преподаватели ощущают дефицит пригодных для использования в преподавании учебных пособий, посвящённых применению количественных методов в социальных науках. С другой

стороны, самостоятельно написать подобное пособие бывает трудно, и одна из основных причин этого — отсутствие у преподавателей примеров из тех областей социальных наук, которые преподаются на соответствующих факультетах. Преподаватель сталкивается с отсутствием интереса у студентов к самостоятельному применению данных методов за рамками обязательного учебного курса. Поскольку студенты не видят связи своей будущей профессиональной деятельности и преподаваемых дисциплин, они выполняют задания формально, не вникая в суть предлагаемого материала, что препятствует выработке у них компетенций, позволяющих успешно «переводить» содержательные профессиональные задачи в исследовательские вопросы, а затем — на математический язык и, соответственно, применять количественный инструментарий к решению поставленных задач. Хотя при понимании возможностей применения методов в своей профессии они могли бы эффективно осваивать их как на занятиях, так и самостоятельно, и участвовать в формулировании задач и заданий по количественным методам.

Второй проблемой, стоящей перед преподавателем-методником, является поиск релевантных данных, способных заинтересовать студентов. Несмотря на наличие известных баз данных и коллекций исследований, подготовленных специалистами в различных областях знаний, информация о существовании подобных банков данных малоизвестна.

Данный проект направлен на частичное решение этих проблем путем создания специальных учебно-методических материалов, облегчающих преподавание «количественных» курсов студентам-нематематикам, специализирующимся в области социально-экономических наук. Создаваемые учебно-методические материалы в значительной степени основываются на широком массиве данных экономического, социологического и политологического характера, собранного в Едином архиве экономических и социологических данных ГУ ВШЭ (<http://sophist.hse.ru/>, руководитель — Л. Б. Косова; см. подробнее: [Косова 2010]).

Общие цели и задачи проекта

Цель проекта — повышение эффективности преподавания количественных методов в социальных науках путём совершенствования учебно-методического сопровождения этих курсов. В связи с этим авторы в большей степени ориентировались на своих коллег с факультетов экономики, государственного и муниципального управления, политологии и социологии, преподающих методные дисциплины.

В процессе реализации проекта авторами решаются следующие задачи:

- унифицированное описание существующих открытых баз количественных данных, применяемых при проведении количественных исследований в социальных науках; (например, EU-KLEMS (Экономический рост и производительность на уровне отраслей); World Values Survey (Исследование жизненных ценностей населения); Trends in International Mathematics and Science Study (TIMSS) (Международное исследование по оценке качества математического и естественнонаучного образования), Российский индекс целевых групп (TGI), проект «Полития IV» (Polity IV Project));
- создание на основе Единого архива экономических и социальных данных ГУ ВШЭ (ЕАЭСД¹) перечня методических материалов, нацеленных на внедрение использования данных архива в профильных курсах различных направлений высшего образования (например, курсов «Эконометрика» для студентов II-го курса бакалавриата факультета экономики, «Методы обработки данных в политологии» для студентов II-го курса бакалавриата факультета прикладной политологии и др.);

¹ Прежнее название — Единый архив социологических данных [Косова 2010].

- подготовка примеров заданий по изучению социальных процессов и явлений с применением методов анализа данных;
- создание развёрнутого списка отечественной и зарубежной литературы, содержащей примеры использования количественных методов в решении социально-экономических задач (авторы проекта планируют ориентироваться на статьи, где использованы описываемые базы данных или изучаются подходящие по теме явления).

Реализация проекта

Содержательно, в проекте можно выделить два логических блока: (1) описание баз данных; (2) составление учебных задач и подбор литературы.

Описание баз данных

Авторы выбирали как базы данных, доступные пользователям ЕАЭСД, так и открытые зарубежные базы, содержащие микро- и макроданные различного характера (в том числе страновые).

При описании баз данных авторы придерживались следующей структуры:

1. Обобщённая характеристика: название исследования или базы данных, её краткое описание;
2. Электронный адрес исследования или базы данных, по которому их можно найти;
3. Краткая история проведения исследования или сбора информации;
4. Данные (описание переменных): какого рода данные содержатся в базе (в этом пункте мы описываем как технические, так и содержательные аспекты)?
5. Методология: каким образом собиралась представленная в базе информация, в том числе указание типов переменных?
6. Формат хранения данных и, в ряде случаев, прямые ссылки на файлы с данными.

В силу того, что описанию подлежат разномасштабные проекты (базы данных, коллекции исследований ЕАЭСД, собственно источники данных по широкому спектру социально-экономических явлений), участниками проекта готовится развёрнутый классификатор, позволяющий пользователю находить необходимые источники как по тематике, так и по характеру данных.

В настоящий момент описаны 19 открытых баз данных.

В связи с широкими возможностями использования материалов ЕАЭСД в преподавательской и исследовательской практиках в рамках проекта был подготовлен путеводитель по ЕАЭСД с подробными инструкциями пользователю.

Составление учебных задач и подбор литературы

Для развития компетенций по формулированию содержательных задач и подбору математических методов для решения студенты должны выполнять крупные самостоятельные учебно-исследовательские

задания, такие, как курсовые работы либо длительные домашние задания. В помощь преподавателям, ведущим такую работу со студентами, были подготовлены специальные материалы: подобраны базы данных и литература по существующим исследованиям. Разумеется, такие материалы могут носить лишь ознакомительный характер, поскольку требуют проработки с каждым студентом, выполняющим исследовательскую работу.

Для выработки у студентов практики решения задач авторами были составлены задания по девяти дисциплинам, которые преподаются на разных факультетах ГУ ВШЭ. Методические соображения, являющиеся ориентиром при разработке заданий, таковы:

- задачи должны соответствовать профессиональным интересам студентов (при необходимости отдельно для разных специализаций); авторы стремятся к тому, чтобы тематика задач по методной дисциплине пересекалась с темами, которые изучают студенты по другим предметам;
- для каждой задачи указываются (1) релевантные курсы, на которых рекомендуется использовать задачу, и примерная тематика семинарского занятия; (2) название базы данных, используемой для решения задачи, и ссылка на нее или режим доступа (по желанию преподавателя студенту может быть рекомендовано самостоятельно найти данные);
- после формулировки задачи предлагается ряд вопросов, которые могут быть поставлены перед студентом;
- в целях демонстрации актуальности изучаемого метода и перспектив реального использования метода и имеющегося файла с данными к задаче прилагается список литературы с указанием работ, в которых авторы уже решили подобную задачу на других данных либо использовали для собственного исследования данные задачи, применив к ним иной метод;
- для развития компетенций по подбору математических методов могут служить задачи, в которых предлагается несколькими способами решить одну и ту же проблему и выбрать наилучший из способов её решения.

Предполагаемые результаты проекта

Итогом реализации проекта станет публикация на интернет-портале ГУ ВШЭ комплекта учебно-методических материалов (программ учебных дисциплин и сборника задач и заданий по применению методов количественного анализа данных в социальных науках), описания баз данных и коллекций исследований, а также руководства пользователю ЕАЭСД. Материалы будут размещены как на странице ЕАЭСД, так и на отдельной странице сайта Управления академического развития ГУ ВШЭ (<http://academics.hse.ru/>). Опубликованные материалы будут доступны всем заинтересованным коллегам. Авторы ожидают, что материалы в первую очередь будут полезны преподавателям математических дисциплин на социально-экономических факультетах ГУ ВШЭ и других вузов России.

Авторы надеются, что появление дистанционно доступных и открытых к обновлению учебно-методических материалов поспособствует отказу от генерирования искусственных данных и использованию содержательных заданий на основе реальных данных в преподавании математических методов в социально-экономических науках.

Создание визуального ряда на основе коллекции исследований ЕАЭСД, баз данных статистики ГУ ВШЭ, внешних российских и международных архивов данных позволит сделать шаг в сторону преодоления разрыва между эмпирическими исследованиями и общетеоретическими разработками, наблюдающегося в социальных науках в России.

Литература

Косова Л. Б. 2010. Единый архив социологических данных. *Экономическая социология*. 11 (1): 133–140.

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

М. Грановеттер

Экономическая социология

Факультет социологии Стэнфордского университета, зима 2004–2005 годов



ГРАНОВЕТТЕР Марк (Granovetter, Mark) — профессор социологии факультета социологии Стэнфордского университета (Стэнфорд, США).

Email: mgranovetter@stanford.edu

A. Introduction: Varieties of Economic Sociology and Fundamental Conceptions

January 4, 5, 10

Granovetter M., Swedberg R. 2001. Introduction. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; 1–19.

Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure. *American Journal of Sociology*. 91: 481–510; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; 51–60; or in: Granovetter M. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2nd edn. Chicago: University of Chicago Press; 211–223.

Sandel M. 1998. What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets. *Tanner Lectures on Human Values*. Oxford University. <http://www.tannerlectures.utah.edu/lectures/atoz.html#s>

Recommended: Dip into Titmuss R. 1997. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. New York: The New Press.

B. Shifting Conceptions of the Economy in Economics, Anthropology and Sociology

1. The Views of Classical and Modern Economists

January 11, 12, 18

Smith A. 1776. *The Wealth of Nations*. Book I. W. London: W. Strahan and T. Cadell; Chs. 1, 2, 10.

Robbins L. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan and Company, Ltd.; Chs. 1–2.

Friedman M. 1953. *The Methodology of Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.

Sen A. K. 1977. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*. 6 (4): 317–344. www.jstor.org

Hirschman A. 1982. Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble? *Journal of Economic Literature*. 20: 1463–1484. www.jstor.org

2. Economic Anthropology, Classical and Modern Economic Sociology

January 19, 24, 25

Polanyi K. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. New York: Farrar & Rinehart; Chs. 4, 6.

Polanyi K. 2001. The Economy as Instituted Process In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 1.

Swedberg R. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press; Ch. 2.

Swedberg R. 2001. Max Weber's Vision of Economic Sociology. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 3.

Recommended: Weber M. 1968 (1921). *Economy and Society*. Edited and translated by G. Roth, C. Wittich. New York: Bedminster Press: 3–26 (Ch. 1, Parts 1, 2).

Granovetter M. 2002. A Theoretical Agenda for Economic Sociology. In: Guillen M., Collins R., England P., Meyer M. (eds.). *The New Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation; 35–61.

C. Sociological Approaches to Economic Institutions

1. The Sociology of Consumption

January 26, 31

Frank R. 1985. *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press; Chs. 1–2.

Geertz C. 1978. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *American Economic Review*. 68: 28–32; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 6.

Zelizer V. 1978. Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-century America. *American Journal of Sociology*. 84: 591–610. Reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 7.

2. The Sociology of Labor Markets

February 1, 2, 7

Collins R. 1979. *The Credential Society*. N. Y.: Academic Press: 131–181 (Ch. 6. The Politics of Professions).

Granovetter M. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2nd edn. Chicago: University of Chicago Press: 3–62, 73–103, 131–182.

3. *The Sociology of the Firm and Industrial Organization*

a. *Inside the Firm and Corporate Control and Governance*

February 8, 9, 14

Dalton M. 1959. *Men Who Manage: Fusions of Feeling and Theory in Administration*. New York: Wiley.; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 12

Strauss G. 1955. Group Dynamics and Intergroup Relations. In: Whyte W. F. (ed.) *Money and Motivation: An Analysis of Incentives in Industry*. New York: Harper & Row; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 11.

Mintz B., Schwartz M. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press; Ch. 2.

Useem M. 1996. *Investor Capitalism: How Money Managers are Changing the Face of Corporate America*. New York: Basic Books; HarperCollins; Ch. 1.

Roe M. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton: Princeton University Press; Introduction, Chs. 3, 4, Conclusion.

Karnitschnig M., Boudette N. 2002. Battle for Bertelsmann's Soul Led to the Ouster of its CEO. *The Wall Street Journal*. July 30.

b. *Determinants of Firm Size, and Relations Among Firms: Markets, Hierarchies and Networks*

February 15, 16, 22

Roy W. Functional and Historical Logics in Explaining the Rise of the American Industrial Corporation. *Comparative Social Research*. 12: 19–44; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 15.

Exchange among Charles Perrow, Oliver Williamson, William Ouchi and Alfred Chandler. In: . Joyce W., Van de Ven A. (eds.). 1981. *Organizational Design*. New York: Wiley; 347–406.

Macaulay S. 1963. Non-Contractual Relations in Business. *American Sociological Review*. 28: 55–67; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 9.

Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 2; or in: Granovetter M. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2nd edn. Chicago: University of Chicago Press; 223–240.

Freeland R. 2001. *The Struggle for Control of the Modern Corporation: Organizational Change at General Motors, 1924–1970*. New York: Cambridge University Press; Ch. 1.

Granovetter M. 2005. Business Groups and Social Organization. In: Smelser N., Swedberg R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd edn. Princeton: Princeton University Press; 429–450.

Reports/Discussions on Term Paper Topics**February 23, 28, March 1***c. The Organization of Industries***March 2, 7, 8**

Saxenian A. 1996. «Inside-Out» Regional Networks and Industrial Adaptation in Silicon Valley and Route 128. *A Journal of Policy Development and Research*. 2 (2): 41–60; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 17.

Stinchcombe A. 1959. Bureaucratic and Craft Administration of Production: A Comparative Study. *Administrative Science Quarterly*. 4 (2): 168–187; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 13.

Hirsch P. 1972. Processing Fads and Fashions: An Organization-Set Analysis of Cultural Industry Systems. *American Journal of Sociology*. 77: 639–659; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 14.

Uzzi B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*. 42: 35–67; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 10.

D. Capitalism in Historical and Comparative Perspective**March 9**

Collins R. 1980. Weber's Last Theory of Capitalism: a Systematization. *American Sociological Review*. 45: 925–942; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 18.

Dore R. 1983. Goodwill and the Spirit of Market Capitalism. *The British Journal of Sociology*. 34 (4): 459–482; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 20.

Reitman V. 1997. Toyota's Fast Rebound. *The Wall Street Journal*. May 8.

Hamilton G., Biggart N. Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East. *American Journal of Sociology*. 94: S52–94; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 21.

Stark D. 1996. Recombinant Property in East European Capitalism. *American Journal of Sociology*. 101 (4): 993–1027; reprinted in: Granovetter M., Swedberg R. (eds.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2nd edn. Boulder, CO: Westview Press; Ch. 22.

Hanley E., King L., Janos I. 2002. The State, International Agencies, and Property Transformation in Postcommunist Hungary. *American Journal of Sociology*. 108 (1): 129–167. <http://www.journals.uchicago.edu/AJS/journal/issues/v108n1/070088/070088.web.pdf>

Stark D., Vedres B. 2005. *The Social Times of Network Spaces: Sequence Analysis of Network Formation and Foreign Investment in Hungary, 1987–2001*. Working paper. New York: Department of Sociology, Columbia University.

КОНФЕРЕНЦИИ

В. В. Радаев

Некоторые впечатления от участия в ежегодной конференции Американской социологической ассоциации (ASA)

«По направлению к социологии гражданства: включённость, партнёрство и права»
(Атланта, США), 14–17 августа 2010 г.



РАДАЕВ Вадим Валерьевич — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической социологии, первый проректор ГУ ВШЭ (Москва, Россия).
Email: radaev@hse.ru

Мне неоднократно приходилось бывать на конгрессах Международной и Европейской социологических ассоциаций (ISA и ESA). А вот на конференцию Американской социологической ассоциации попал впервые. Было любопытно сравнить, «найти восемь отличий». Хочу поделиться некоторыми свежими впечатлениями. Сразу оговорюсь, что они будут ограничены в основном экономико-социологическими сессиями, каковых, впрочем, оказалось довольно много.

Американский масштаб

Существует стереотип: в Америке всё должно быть большое. И этот стереотип подтверждается на каждом шагу. Совершенно очевидно, что ASA — не просто одна из национальных ассоциаций. В программе конференции были заявлены 4400 человек. Не все появились — кризис, урезание бюджетов на поездки. Но всё равно собралась большая толпа народа. Среди участников только под фамилией Смит (Smith) были заявлены 23 человека, а под фамилией Ли (Lee) — 37. В программе оказалось более 545 сессий (без учёта «круглых столов»). Впрочем, подобные толпы мы видим и на других международных конгрессах, здесь особых отличий нет.

Впечатляет другое. Секция экономической социологии, созданная в 2001 г., то есть относительно недавно, сегодня насчитывает без малого 800 (восемьсот!) членов. В Европейской исследовательской сети по экономической социологии — несколько десятков «активных штыков», в России, видимо, тоже более сотни не наберём, даже если очень постараться. А здесь такой размах (пусть даже и вместе с иностранными членами)! Одной только массой американцы могут задавить всех остальных. А ведь давят они не только массой.

Отбор участников

Условия отбора достаточно жёсткие — не по тезисам, а по полным текстам докладов. Причём последние нужно представить более чем за полгода до конференции (в иных местах такого встречать не доводилось).

Отбирают явно не всех подряд, даже местный социолог вполне может заявиться и не попасть. Хотя конференция совершенно открыта, львиную долю участников составляют американцы, точнее, представители американских университетов и бизнес-школ. Из Европы участников относительно немного, из Восточной Европы и прочих развивающихся стран — единицы.

Ведущие люди («звёзды») появляются весьма активно, хотя далеко не все — считать конференцию смотром всех лучших сил вряд ли можно. Но всё-таки ведущие исследователи свою национальную конференцию не игнорируют (как это в возрастающей степени наблюдается на конгрессах ISA и ESA).

Кстати, всё больше экономсоциологов работают в бизнес-школах. Там значительно больше платят, и в каком-то смысле интереснее, ибо больше перемешаны представители самых разных дисциплин. Но есть и минусы — социологии как таковой, в качестве отдельной программы, зачастую нет.

Организация сессий

В организации заседаний нет ничего особо нового. Но проводятся они значительно более чётко. Мне и раньше приходилось наблюдать это жёсткое соблюдение регламента. Я даже позаимствовал у американцев (тогда это было Общество по развитию новой институциональной экономической теории) семафорную систему: жёлтая карточка — осталось две минуты, красная карточка — время истекло. Здесь красные карточки показывать фактически не приходится. Титулованный профессор или начинающий аспирант чётко укладываются в положенные 15 минут.

Велика роль дискуссантов. Мы тоже начали использовать этот элемент в своих конференциях. У американцев он почти обязателен. Например, на основном пленарном заседании (говорили о кризисе капитализма, критиковали правительство и экономистов, совсем как в Европе) были три основных докладчика и три дискуссанта. Причём в качестве дискуссантов зачастую выступают более титулованные участники, нежели основные докладчики (например, Пол Димаджио (Paul DiMaggio) или Карин Кнорр-Цетина (Karin Knorr Cetina)). Времени они получают столько же, сколько основные докладчики. И читают тексты явно не на самом заседании.

Упомяну также практику организации «круглых столов». У нас на «круглых столах» участники сидят в президиуме и говорят что хотят, не представляя никаких заранее подготовленных докладов. У них участники сидят буквально за круглым столом и представляют заранее высланные полные тексты, с которым другие участники уже могли познакомиться (правда, делают это, видимо, далеко не все). Просто обсуждение организуется в более неформальной обстановке и без презентаций в PowerPoint. Вроде бы демократично, но простыми рассуждениями ни о чём отделяться не принято.

О чём и как докладывают

Первое, на что обращаешь внимание, — практически все докладчики используют количественные методы анализа данных. Конечно, теоретические выступления случаются — на теоретических сессиях, иногда презентуется схема будущего исследования, встречаются примеры этнографических изысканий. Но для экономсоциологов это скорее исключения. Выступлений, сопровождавшихся словами «Мы тут проинтервьюировали 15 (вариант — 20 или 30) экспертов...», не наблюдалось.

Если не у всех, то у многих потрясающие базы количественных данных, измеряемые тысячами единиц наблюдения. Причём чаще всего речь идёт о данных объективного свойства, а не о своде субъективных установок, полученных в ходе анкетного опроса. Выйти и сказать: «Мы тут опросили 100–200 человек», — а дальше начать сыпать процентами, по всей видимости, моветон. Постоянно возникает

навязчивый вопрос: откуда американские социологи берут все эти данные? Похоже, сами они большей частью в «поле» не бегают. В России, кажется, ничего подобного даже за деньги достать нельзя. Или мы просто не умеем искать?

Выступления имеют каноническую форму — развёрнутый (не для проформы) теоретический заход, методология, эмпирические результаты и импликации. Чтобы понимать, приходится напрягаться: говорят быстро, на родном языке и для носителей языка — не всегда просто. Несмотря на разный этнический состав, ни одного выступления не то что на плохом, но даже на средненьком английском языке просто не было. Никаких скидок на «Сами мы не местные...».

Тематически ощутил серьёзный сдвиг в сторону социологии финансового поведения, которая в былые годы не была столь заметной. Сильно повлиял последний финансовый кризис. Речь идёт и о глобальных финансовых рынках, и о финансах корпораций, и о кредитных стратегиях населения.

Специальная сессия была посвящена медицинским рынкам (помимо бесчисленных заседаний секции по социологии медицины). У нас эта тематика по-прежнему развита крайне слабо. Хотя проблем, полагаю, в России уж никак не меньше.

Докладов о модном ныне перформативном подходе, к удивлению, на секциях экономической социологии дождаться не удалось. Хотя некоторые соратники Мишеля Каллона (Michel Callon) активно участвовали в программе. Видимо, эти веяния пока не покинули пределов Европейского континента.

О молодом поколении

За последнее десятилетие в среде американских экономсоциологов выросло новое поколение исследователей, которые ещё стремятся занять своё место под солнцем, публикуют первые книги и статьи в журналах категории «А», но уже интегрированы в ядро профессионального сообщества, «вошли в тусовку». По крайней мере старшие коллеги на них активно ссылаются. Назовём, в частности, Нину Бандей (Nina Bandej), Брюса Вестерна (Bruce Western), Марион Фуркад (Marion Fourcade). Приятно встретить среди них и немногочисленных выходцев из России (СССР), ныне американских подданных, — Алю Гусеву, Валерия Якубовича.

Молодое поколение активно награждают разными призами — этому посвящена в значительной степени официальная часть бизнес-митинга и вечернего приема на секции. Нам, видимо, тоже надо чаще делать друг другу приятное...

И о погоде

Когда уезжал из Москвы, в столице было 35 градусов выше нуля, периодически накрывал смог. Отъезд проходил под лозунгом «Вырваться из этого пекла». В Атланте получил те же 35 градусов по Цельсию и более высокую влажность. Но это уже не напрягало. Правда, никакой гари не было. Хотя бы по погодным условиям мы, наконец, «догнали и перегнали» этих заносчивых американцев.

КОНФЕРЕНЦИИ

XII Апрельская международная научная конференция «Модернизация экономики и общества»

Государственный университет — Высшая школа экономики (Москва, Россия), 5–7 апреля 2011 г.

Двенадцатая международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, проводимая Государственным университетом — Высшей школой экономики при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда, состоится в Москве 5–7 апреля 2011 г. Председателем Оргкомитета конференции является научный руководитель Государственного университета — Высшей школы экономики профессор Е. Г. Ясин.

На пленарных заседаниях конференции 5 и 6 апреля планируются выступления руководителей Правительства Российской Федерации, Администрации Президента Российской Федерации, представителей Всемирного банка, Международного валютного фонда, Организации экономического сотрудничества и развития, руководителей крупнейших российских и иностранных компаний.

Специальные темы конференции: **«Мировой экономический кризис и перспективы модернизации в России»** и **«Качество и образ жизни: изменение во времени и в пространстве»**. Специальным темам конференции будут посвящены пленарные заседания 5 и 6 апреля, а также отдельные почётные доклады, секции и «круглые столы».

После пленарных заседаний 5, 6 и 7 апреля в течение всего дня будут проводиться сессии с представлением научных докладов и экспертные «круглые столы» по актуальным проблемам развития экономики. Секционные заседания и заседания «круглых столов» в рамках конференции будут посвящены следующим темам:

Макроэкономика и экономический рост	Региональное развитие
Качество государственного управления	Экономика города
Фирмы и рынки	Теоретическая экономика
Наука и инновации	Экономическая история
Банки и финансы	Социально-культурные процессы
Экономика и право	Социальная политика
Мировая экономика и политика	Социология
Гражданское общество и демократия	Развитие образования
Политические процессы	Социально-экономические проблемы здравоохранения
Демография и рынки труда	

Авторы заявок на участие с докладами могут не ограничиваться этими тематическими направлениями, но при отборе Программный комитет будет отдавать приоритет тем заявкам, которые имеют отношение к указанным выше темам.

Доклад, заявляемый на конференцию, должен содержать результаты оригинального научного исследования, выполненного с использованием современной исследовательской методологии. Продолжи-

тельность презентации доклада на сессии: 15–20 минут. Выступления в рамках экспертных «круглых столов», как правило, ограничиваются 5–7 минутами.

С учётом поступивших заявок на выступления будут сформированы программы секций и «круглых столов».

Рабочими языками конференции являются русский и английский. Пленарное и большинство секционных заседаний будут сопровождаться синхронным переводом.

Заявки на выступление в качестве индивидуальных докладчиков на сессиях следует направлять в Национальный исследовательский университет — Высшую школу экономики с **10 сентября 2010 г. до 16 ноября 2010 г.** Регистрация заявок в режиме *on-line* проводится по адресу: <http://conf.hse.ru/>

В заявке должны быть указаны фамилия, имя, отчество докладчика, место работы и должность, контактный адрес, телефон, факс и электронная почта, название предлагаемого доклада. К заявке должна быть приложена развернутая аннотация предполагаемого выступления в формате *Word* или *RTF* объемом 1–3 машинописных страницы через 1,5 интервала (до 7000 знаков). В аннотации должны быть раскрыта тема, показана степень разработанности проблемы, даны характеристики исследования (теоретическая или эмпирическая работа, на какой информационной базе), а также изложены основные полученные результаты. Заявки с аннотациями, не отражающими основных положений выступления, а также объемом менее 1 страницы не рассматриваются. Авторы доклада могут сообщить о своем желании участвовать в симпозиумах по специальным темам конференции.

Группа авторов индивидуальных заявок, зарегистрированных в режиме *on-line* до **16 ноября 2010 г.**, может сообщить в Программный комитет конференции о своём желании представить доклады в рамках одной сессии. Соответствующее письмо должно быть направлено на адрес interconf@hse.ru и должно содержать информацию о названии сессии, авторах и темах докладов (не более 3–4 докладов, уже зарегистрированных в качестве индивидуальных заявок), а также фамилию, имя, отчество и контактные данные (телефон и адрес электронной почты) предполагаемого руководителя сессии. Продолжительность сессии 1,5 часа. Предложения по формированию сессий могут быть учтены Программным комитетом на этапе экспертизы заявок и формирования программы конференции.

Решение Программного комитета о включении докладов в программу конференции будет принято до **20 января 2011 г.** на основании экспертизы с привлечением независимых экспертов.

Авторы докладов, включённых в программу конференции, должны до **15 февраля 2011 г.** представить полный текст доклада (объемом до 20 тыс. знаков, включая пробелы, в формате *Word*, *RTF* или *PDF*) для размещения на сайте конференции. Окончательные версии докладов должны быть представлены до **16 марта 2011 г.** Решение об их публикации в сборнике материалов конференции принимается редакцией сборника с учетом результатов рецензирования.

Участникам из стран СНГ и Восточной Европы, приглашённым выступить с докладами, может быть предоставлен грант Представительством Всемирного банка в Москве с целью компенсации расходов по участию в конференции.

Заявки на участие в конференции без доклада принимаются в режиме *on-line* с **17 ноября 2010 г. до 10 марта 2011 г.** по адресу: <http://conf.hse.ru/>

Организационный взнос за участие в конференции составляет:

	Для российских участников	Для иностранных участников		Для российских и зарубежных студентов и аспирантов
		Развитые страны	Развивающиеся страны, СНГ и ЦВЕ	
До 15 февраля 2011г.	1000 руб.	100 долл. США		200 руб.
До 4 апреля 2011г.	1500 руб.	150 долл. США	70 долл. США	300 руб.
С 5 апреля 2011г.	2000 руб.	170 долл. США		500 руб.

Банковские реквизиты счетов, на которые должен быть переведён организационный взнос, с **10 сентября 2010 г.** будут доступны по адресу: <http://conf.hse.ru/>

От уплаты организационного взноса освобождаются почётные гости конференции, работники федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, а также лица, специально приглашённые Оргкомитетом конференции.

С программами и материалами I–XI Международных научных конференций (2000–2010 годы) можно ознакомиться на сайте: <http://conf.hse.ru/2010/history>

Оргкомитет конференции

Contents and Abstracts

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*) 5

Interviews

Blitz Interviews with Regular Authors: V. Zelizer, N. Fligstein, D. Stark, S. Barsukova, V. Volkov,
N. Ivashinenko, O. Fadeeva8

Interview with Vadim Radaev: «The Journal Has Never Adapted to the Environment, It Took Efforts
to Reshape It»20

New Texts

Vladimir Gimpelson

Does the Russian Industry Need Skilled Labour? Evidence from Recent History..... 24

Abstract

The article is devoted to the problem of demand for skilled labour in Russian industrial production. Author demonstrates that in 2000–2009 the aggregate supply of labour of workers with diverse vocational education significantly increased while the aggregate demand for these categories of workers significantly decreased. At the same time industrial enterprises started complaining about a scarcity of skilled labour. And these complaints were getting more pronounced over time. These complaints were reflected in a variety of research micro-data sets as well. They began to affect governmental social and educational policy.

However, how can we explain the increasing gap between macro- and micro-data? Using large-scale surveys of industrial enterprises conducted in 2003, 2005 and 2009, the author demonstrates that scarcity of the skilled labour is largely imaginary. It is explained by a number of institutional subversions in the Russian economy which stimulate employee turnover, undermine motivation toward vocational training, allow inefficient enterprises to be afloat and support highly differentiated salary levels among homogenous companies.

Keywords: labour markets; employment; education; vocational training; Russian Federation.

New Translations

Balázs Vedres, David Stark

Structural Folds: Generative Disruption in Overlapping Groups (translated by *A. Kurakin*) 69

Abstract

Entrepreneurial groups face a twinned challenge: recognizing and implementing new ideas. We argue that entrepreneurship is less about importing ideas than about generating new knowledge by recombining resources. In contrast to the brokerage plus closure perspective, we address the overlapping of cohesive group structures. In analyzing the network processes of intercohesion, we identify a distinctive network topology: the structural fold. Actors at the structural fold are multiple insiders, facilitating familiar access to diverse resources. Our data set records personnel ties among the largest 1,696 Hungarian enterprises from 1987 to 2001. First, we test whether structural folding contributes to group performance. Second, because entrepreneurship is a process of generative disruption, we test the contribution of structural folds to group instability. Third, we move from

dynamic methods to historical network analysis and demonstrate that coherence is a property of interwoven lineages of cohesion, built up through repeated separation and reunification.

Keywords: historical network analysis; entrepreneurship; intercohesion; group performance.

Insight from the Regions

Anna Ermishina, Lyudmila Klimenko

Searching Efficient Owners in the Apartment House 105

Abstract

The article demonstrates the results of qualitative and quantitative research devoted to the formation of efficient owners of apartment houses under the housing and communal services reform in Russia. Authors found out that today owners of privatized apartments are insufficiently mature for successful implementation of the housing and communal services reform, introduction of new communal technologies. Most homeowners of apartment houses are passive and disorganized, inclined to state and municipal dependency, inexperienced in collective decision making, and suspicious of neighbors and officials. Free rider problem is also there. Research findings confirm the assumption concerning that the housing and communal services reform is blocked by the vertical pattern of social contract in Russia. Therefore, it seems to be necessary to elaborate an alternative program for housing and communal services reform to develop liberal redistributive (*razdatochnaya*) economy.

Keywords: homeowner; housing and communal services; communal property; collective action; apartment house; social contract; redistributive economy; homeowners association.

Debate Studies

Anastasia Markova

Structural Embedded Ties between Pharmaceutical Companies' Representatives and Practitioners:
the Threat of Dissolution 137

Abstract

Russian pharmaceutical market, which took the place of the Soviet centralized system of health care, has changed dramatically. First of all, these changes are caused by the state trying to improve legal regulation in the field of drug turnover. Apart from changes in pricing methods for drugs, clinical trials procedures and licensing, and state expert system, Russian Ministry of Health and Social Development is planning to make Federal law amendments to constrain relationships between medical companies' representatives and physicians. A peculiarity of personal selling methods on pharmaceutical market is that medical representatives are not involved into direct sales of drugs but significantly influence the ultimate demand by providing intermediate consumers (medical or pharmaceutical staff) with personal information. Medical representatives' behaviour is not only economic and they are not just atomized actors in this market; their relationships with physicians can be based on trust, reliable information and joint problem-solving arrangements [Uzzi 1996] conditioning coherence and interdependence.

The author studies relationships between medical representatives and physicians from the structural embeddedness perspective. Based on the research she discloses the existing practices of relationships between pharmaceutical companies and physicians, describes possible ways of resolving administrative and legal problems associated with new regulations of drug turnover. The author also gives attention to the dissolution of ties as an important element of network analysis.

Keywords: pharmaceutical market; hazards of the market; structural embedded ties; dissolution of ties; personal selling.

Professional Reviews

Denis Strebkov

Journal of Economic Sociology: Results of First 10 Years. 10 Years Have Passed, What Is Ahead? 160

Abstract

«Economic Sociology» celebrates its first 10year anniversary. It is a good reason to take all of its 50 volumes and investigate subject areas and methodological preferences of the contributors. The paper reviews journal’s history, reflects upon challenges which it met and ways it resolved them. Using the data of Russian Science Citation Index the author compares citation indexes of «Economic Sociology» with the other Russian sociological journals. Attracting relevant online statistics, the author also reveals the structure and dynamic of the journal audience over the decade, major interests and preferences of the readers.

Keywords: economic sociology; e-journals; citation index; subject rubricator; methodological approaches; journal audience.

New Books

Svetlana Barsukova

Book Review «Don’t be Scared by Judges. They Are Scared Themselves» on Gorbuz A., Krasnov M., Mishina A., Satarov G. 2010. *Transformation of Russian Judicial Authority. A Complex Analysis*. Saint Petersburg: Norma..... 183

Research Projects

Developing Teaching Materials for the Courses Devoted to Quantitative Methods Applied to Social and Economic Tasks (headed by *E. Vakulenko*) 190

Abstract

The project is aimed at assisting those who give lectures in quantitative methods for the students from different departments. Often teachers have some difficulties in clearly cut and useful examples for their lectures and seminars. Moreover, they face obvious problems when searching for the actual data suitable for students from different departments to train their methodological skills in computer classes. The article describes authors’ innovative teaching materials designed to resolve these issues.

Keywords: database; training tasks; quantitative methods in social and economic research.

Syllabi

Marc Granovetter

Economic Sociology 195

Conferences

Vadim Radaev

Some Impressions of the ASA Annual Meeting, Atlanta (Georgia), 14 – 17 August 2010. 199

XII HSE International Academic Conference on Economic and Social Development, Moscow, 5–7 April 2011. 202

Contents and Abstracts 205

About the Authors..... 208

About the Authors

Radaev, Vadim

Doctor of Science in Economics and Sociology, Professor, Vice-Rector, State University — Higher School of Economics.

radaev@hse.ru

Gimpelson, Vladimir

Candidate of Science in Economics, Tenured Professor, Director, Center for Labour Studies, State University — Higher School of Economics.

vladim@hse.ru

Stark, David

Arthur Lehman Professor of Sociology and International Affairs, Chair of the Department of Sociology, Director, Center on Organizational Innovation, Columbia University.

dcs36@columbia.edu

Vedres, Balázs

Associate professor, Department of Sociology and Social Anthropology, Director, Center for Network Science, Central European University.

bv2002@columbia.edu

Ermishina, Anna

Candidate of Science in Economics, Assistant Professor, Economic Department, Head of Research Centre for Urban Economy, The Institute of Economics and International Economic Relations, Southern Federal University.

avermishina@sfedu.ru

Klimenko, Lyudmila

Candidate of Science in Economics, Assistant Professor, Pedagogical Institute, Southern Federal University.

lucl@yandex.ru

Markova, Anastasiya

MA in Sociology, State University – Higher School of Economics.

markova.nastya@gmail.com

Strebkov, Denis

Candidate of Science in Sociology, Assistant Professor, Senior Research Fellow, Laboratory for Economic Sociology Research, Department of Economic Sociology, State University — Higher School of Economics.

strebkov@nm.ru

Barsukova, Svetlana

Doctor of Science in Sociology, Professor, Department of Economic Sociology, State University — Higher School of Economics.

svbars@mail.ru

Granovetter, Marc

The Joan Butler Ford Professor in the School of Humanities and Sciences, Professor of Sociology, Stanford University.

mgranovetter@stanford.edu