

КОНФЕРЕНЦИИ

В. А. Запара

Без сложностей перевода

**Франко-российская конференция «Экономика, политика, общество: новые вызовы, новые возможности»,
ГУ ВШЭ Москва (Россия) 28–29 октября 2010 г.**



ЗАПАРА Виктория Александровна — стажёр-исследователь Центра статистики и мониторинга образования ГУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: tennisgirl2@yandex.ru

Франко-российская конференция, прошедшая в стенах Государственного университета — Высшей школы экономики 28–29 октября 2010 г., стала самой крупной научной конференцией в истории сотрудничества двух стран и беспрецедентной демонстрацией желаний и готовности расширять горизонты совместной деятельности. В последние годы Франция является едва ли не самым крупным партнёром Высшей школы экономики в международной деятельности. Всё больше студентов с различных факультетов ГУ ВШЭ выбирают французский язык в качестве второго иностранного, постоянно растёт число университетов Франции, где можно продолжить обучение в магистратуре и заниматься научной деятельностью в дальнейшем. Поэтому в конференции приняли участие профессора университетов-партнёров, представители бизнеса и даже политические деятели.

На конференции работали 19 секций, в основном покрывающие различные аспекты экономической науки, однако и смежные дисциплины не остались без внимания. Одна из секций, о которой далее пойдёт речь, была полностью посвящена экономической социологии¹.

С раннего утра в аудитории на Покровском бульваре царил атмосфера академического порядка и доброжелательности, а небольшие размеры помещения только добавили уюта и расположили друг к другу всех присутствующих. День был поделён на двухчасовые сессии, где в лучших традициях демократии председательствовали каждый раз новые представители: по одному от российской и французской делегации. Рабочим языком конференции был английский, однако довольно часто докладчики из французской делегации переходили на язык Пьера Бурдьё и Огюста Конта; тогда в работу вступали синхронисты.

Надо отметить, что тематическая широта секции по экономической социологии поражала: от размышлений на тему альтруистического поведения до концептуализации понятия финансовой грамотности населения, типологии домашнего труда в России до типологии высших учебных заведений Франции.

¹ См.: Франко-российская конференция «Экономика, политика, общество: новые вызовы, новые возможности». 28–29 октября 2010 г. ГУ ВШЭ (Москва). Программа конференции. 2010. *Экономическая социология*. 11 (3): 144–148. <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-3/index.html>. — Примеч. авт.

С российской стороны

Доклады представителей Высшей школы экономики в основном были посвящены анализу конкретных рынков и представляли собой результаты проведённых эмпирических исследований.

Открывало секцию выступление заведующего кафедрой экономической социологии Вадима Радаева (*ГУ ВШЭ, Москва*), который рассказал о социальных связях между конкурентами и их важности для существования рынка в целом. В качестве примера были приведены результаты опроса 2007 г., проведённого среди менеджеров крупнейших российских компаний, занимающихся торговлей электро-бытовой техникой и продовольственными товарами.

Доклад Зои Котельниковой (*ГУ ВШЭ, Москва*), посвящённый межвременным обменам между ритейлерами и поставщиками, раскрывал суть стратегии поведения экономических агентов, направленной на борьбу с неопределённостью рынка, на экономию трансакционных издержек и зависимость поведения на рынке от предшествующего опыта.

Елена Бердышева (*ГУ ВШЭ, Москва*) приоткрыла завесу тайны над процессом производства стоимости услуг на рынке клинической стоматологии Москвы. Цена на данном рынке формируется в результате взаимодействия двух логик — профессиональной, которой руководствуются непосредственно доктора, оказывающие услуги по лечению, и выражающейся в квалификации врача; и массово рыночной, которая включает в себя плату за такие атрибуты лечения, как обстановка, препараты, дополнительные услуги, наконец, узнаваемость имени клиники.

Доклад Леонида Косалса (*ГУ ВШЭ, Москва*) познакомил аудиторию с ролью кланов в системе российского капитализма. Нет, речь шла не об итальянских или ирландских семьях, занимающихся определённого рода бизнесом из поколения в поколения, а о группе рыночных игроков, связанных по неформальным каналам с органами государственной власти. Подобные бизнес-кланы имеют огромную силу, к примеру, они лоббируют принятие законов и концентрируют рынки вокруг себя. Внутри клана отношения выстраиваются на основе личных неформальных связей и доверия. Именно благодаря клановой системе, существующей в российской экономике, неформальные договорённости преобладают над формальными законами.

Выступление Ольги Кузиной (*ГУ ВШЭ, Москва*) затрагивало такую важную на сегодняшний день тему, как уровень финансовой грамотности населения. На основании ряда проведённых исследований были представлены наглядные результаты того, что в принятии финансовых решений большая часть населения России пока не сильна, а это порою приводит к тяжёлым последствиям для многих людей и предоставляет огромное поле деятельности для финансовых махинаций со стороны «образованных» финансовых игроков. Однако нельзя сказать, что ситуация статична: из года в год наблюдается постепенное освоение азов «финансовой науки» и постоянный рост интереса населения к финансовым институтам.

Декан факультета социологии Александр Чепуренко (*ГУ ВШЭ, Москва*), взяв слово, постарался кратко описать положение предпринимателей в условиях российской экономики, а также оценить привлекательность вхождения в их ряды в условиях современной России. Его рассказ основывался на результатах Глобального мониторинга предпринимательской активности (*Global Entrepreneurship Monitor, GEM*), проводимого в 59 странах по всему миру. К сожалению, пока в нашей стране предпринимательский дух не так силён, как того хотелось бы и как того требует экономика, однако и в этой сфере прогресс не стоит на месте. Проводится стимулирующая политика, направленная на создание наиболее благоприятных условий для начала и последующего ведения собственного бизнеса в России.

Доклад Яны Рощиной (*ГУ ВШЭ, Москва*) был о построении типологии домашнего труда на территории современной России. Основываясь на данных, полученных в ходе ежегодного Мониторинга жизни и здоровья населения России (RLMS), был выделен целый ряд самых разнообразных домашних дел, которыми могут или вынуждены заниматься чаще всего женщины. На базе произведённой классификации домашних обязанностей строилась типология семей в зависимости от количества времени, затраченного на труд, и того, кто из членов семьи этот вид деятельности осуществлял.

С французской стороны

Плоскость рассмотрения объекта исследований, представленная в докладах французских коллег, была несколько иной. Если, как уже было сказано, выступления российских докладчиков, в основном базировались на эмпирических исследованиях и затрагивали проблематику социологии рынков, то доклады с французской стороны были больше ориентированы на разработку и анализ теоретических аспектов науки.

Выступление французского экономосоциолога Франсуа Ватэна (*François Vatin*) (*Университет Париж Запад Нантер ля Дефанс (Université Paris Ouest Nanterre la Défense)*) «Производство стоимости: подход с точки зрения социологии измерения» («Producing the Value: The Measurement Sociology Approach») носило теоретический характер и предлагало слушателю поразмышлять над понятием «измерение», поставить под сомнение ту реальность, которое оно отображает. В основе возникающих сомнений должно лежать понимание того, что измерение, будучи искусственным конструктом, лишь упрощает реальный мир, сводя его неопределённость к исчисляемой величине.

Фактически ту же тему продолжил в своем докладе профессор Люсьен Карпик (*Lucien Karpik*) (*Эколь де Мин, Париж (Ecole des Mines, Paris)*), представив альтернативный взгляд на стоимость как на универсальный и единственно объективный экономический инструмент, позволяющий осуществить выбор. Основанием для критики экономического подхода служат рынки уникальных (*singular*) товаров, или товаров, которые — помимо рыночной — имеют ещё и культурную, эстетическую, моральную стоимости. Их полезность для потребителя может быть оценена только после их приобретения, поэтому при их выборе покупатели привлекают дополнительные источники информации, такие, как мнение специалистов, друзей и проч.

Довольно интересными размышлениями поделился с коллегами профессор Филипп Стейнер (*Philippe Steiner*) (*Университет Париж IX Дофин (Université Paris XI Dauphine)*), его доклад «Альтруизм, дар и символический обмен. Социологическая критика политической экономики» («Altruism, Gift-Giving and Symbolic Exchange. Sociological Critiques of Political Economy») был посвящён критике в адрес политической экономии, в разное время высказанной известными социологами — М. Моссом, Э. Дюркгеймом, П. Бурдьё и др. Согласно их мнению, рыночный обмен как основной способ обмена может потеснить альтернативные способы оборота ресурсов, например дар или символический обмен. В качестве иллюстрации господства нерыночной формы обмена был представлен рынок донорских органов, существование которого целиком зиждется на альтруистических началах.

* * *

Несмотря на то что секция носила общее название и была посвящена одной дисциплине — экономической социологии, в конце дня стало ясно, насколько многогранен её предмет и сколь различны представления об её основных задачах в двух странах. Однако, невзирая на противоположность подходов к освоению предмета, было найдено множество точек соприкосновения. Например, рынок стоматологических услуг вполне допустимо считать рынком уникальностей, так как услуга (стоматологическое

лечение), которая предлагается на этом рынке, не может быть выбрана клиентом только на основании стоимости лечения в той или иной клинике. А стратегии взаимодействия поставщиков и ритейлеров можно рассматривать в ключе критики об относительности измерения. Ведь ритейлеры предпочитают работать с одними и теми же поставщиками, даже несмотря на то, что их цена может быть не самой привлекательной на рынке. Тем не менее в этом случае гораздо важнее то, что с этим поставщиком уже налажено взаимодействие, оно проверено опытом предшествующих сделок и личных договорённостей.

Таким образом, можно сказать, что доклады делегаций дополняли друг друга; для теоретических работ были практически сразу предложены эмпирические примеры. Однако предстоит ещё много работы по ознакомлению научного сообщества с результатами деятельности друг друга. И здесь основным препятствием является проблема перевода российских и французских исследований на английский язык. При этом стороны выразили готовность искоренить эту проблему в будущем, ведь столько перспектив открывается для сотрудничества двух стран в настоящее время.