



УДК 378.1.

© Э. О. Леонтьева, 2008

НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ВУЗЕ КАК ПРЕДМЕТ СОЦИАЛЬНОЙ НАУКИ: РУТИНА ИЛИ ПУТЬ К КОРРУПЦИИ?

Леонтьева Э. О. – канд. филос. наук, доц. кафедры «Философия и культурология» (ТОГУ)

Неформальные отношения изучаются только в контексте исследований по неформальной экономике. Для того чтобы найти ответы на вопрос о причинах и укоренённости коррупции, этого недостаточно, их следует понимать как естественный способ коммуникации, производными от которого будут любые экономические разновидности: блат, коррупция, теневые сети. В статье рассматриваются характеристики и структура неформального пространства, ставится вопрос об укоренённости коррупции и анализируются сетевые структуры неформального пространства современного российского вуза.

Informal relations are studied only in a context of researches on informal economy. It is not enough for finding answers to a question on the reasons and base of corruption, they should be understood as a usual way of the communications. Different economic versions: protection, corruption, shadow networks are derived from it. Characteristics and structure of informal space are examined, the question about corruption base is put, network structures of informal space of modern Russian HIEs are analyzed in the paper.

Ключевые слова: неформальность, неформальные отношения, неформальное пространство, коррупция, вуз, высшее образование, коммуникации, сетевой подход.

Тематика неформальности, которой посвящается эта работа, связана с чрезвычайно широким предметным пространством. Даже поверхностные ассоциации, вызываемые этим термином, воспроизводят самые разные образы – от неформалов-маргиналов до неформальной экономики — вполне академичной отрасли знания. И поскольку практически любой социальный институт может быть площадкой для исследования всех этих

феноменов, стоит сделать ряд замечаний относительно того, какой именно фрагмент неформальности становится предметом этой работы.

В нашем понимании этот термин будет использоваться в самом широком смысле – для обозначения всего пространства отношений между акторами, которое складывается вне или помимо устанавливающих эти отношения официальных рамок, включая те, которые по определению не предполагают наличия таких рамок. Таким образом, неформальными являются и просто дружеские, приятельские, соседские, любовные и прочие отношения, возникшие между агентами спонтанно, и те же самые отношения, но сложившиеся как продолжение профессиональных, официальных контактов. Такое понимание неформальности, как нам представляется, наилучшим образом соответствует естественному, подразумеваемому самой структурой термина и скрытому в его содержании противопоставлению «формального» и «неформального».

Из-за общеупотребительности и интуитивной ясности этого понятия его содержание практически никогда не становится предметом внимания исследователей за исключением, пожалуй, непрекращающихся дискуссий о сущности неформальной экономики. В этой области и сформировались определённые традиции трактовки термина. При том, что достижений здесь великое множество, и даже краткое освещение заняло бы значительный объём работы, очевидно то, что для понимания неформальных отношений такой подход не вполне корректен в силу его естественного экономоцентризма. В сферу интереса экономиста попадают только те неформальные отношения, которые имеют экономическое содержание и могут быть проинтерпретированы в любых терминах, фиксирующих это содержание: обмен, дар, реципрокность и т.д. Вопрос в том, все ли неформальные отношения подлежат интерпретации в таких терминах? Вероятно, экономисты ответили бы на этот вопрос утвердительно, поскольку теории, описывающие различные, вполне обычные виды коммуникации как экономически рациональные взаимодействия уже давно не являются экзотикой экономической науки [1]. Мы, задав сформулированное выше определение неформальности, отвечаем на этот вопрос отрицательно. С нашей точки зрения, экономический подход неизменно сужает границы неформальных отношений и сосредоточивается только на одном их контексте. Этот контекст, безусловно, чрезвычайно важен и отражает весьма существенные аспекты неформальных отношений, но главным тезисом нашей работы является то, что он *недостаточен для понимания их глубины и сущности* как естественного способа коммуникации, без анализа которых нет полноценного ответа на ряд вопросов, например о причинах и факторах укоренённости коррупции.



Для многих современных исследователей [2] очевидно, что коррупционные практики вплетены в сеть неформальных контактов, образуя с ними единое социальное и коммуникативное пространство. Но поскольку неформальные отношения почти всегда выпадают из поля внимания исследователей, а коррупция, наоборот, попадает в это поле всё чаще, предметное пространство оказывается разорванным и два эти контекста исследуются отдельно друг от друга. В результате многочисленные исследования коррупции дают ответы только на те вопросы, которые представляют интерес с точки зрения измерения количественных и оценочных параметров. Так, например, уже накоплен достаточно большой массив информации по поводу «кто» и «сколько», мы знаем о средних размерах взяток в разных сферах, об отношении россиян к этой проблеме, об их готовности поддерживать коррупцию и пр. Но нет практически ни одной работы, в которой бы давалось внятное объяснение того *как* организованы коррупционные взаимодействия. По нашему мнению, отсутствие этих исследований объясняется двумя причинами. Первая – уже упоминаемый разрыв предметного пространства: недостаточный интерес к неформальным отношениям, периферийность этого контекста по отношению к исследованиям по коррупции. Вторая – отсутствие адекватного инструментария. Исследования коррупции в основном проводятся с использованием метода репрезентативных опросов и дальнейшей статистической обработкой данных, что малоэффективно для изучения неформальных отношений.

Опираясь на базовое определение неформальных отношений, рассмотрим как вписываются в их структуры отношения коррупционные и почему нельзя два эти контекста изучать изолированно.

Первый уровень: неформальность как естественный способ коммуникации

Говоря об отсутствии внимания исследователей к неформальным отношениям, ещё раз вспомним о том, что долгое время и довольно успешно это пространство изучалось экономистами как «неформальная экономика». Но выше мы уже высказывали сомнения по поводу равнозначности этих терминов, считая, что экономический подход не может ухватить всё многообразие феномена неформальных отношений. Очевидно, здесь вновь актуализируются старые споры экономистов и социологов о том, как контексты, задаваемые экономическим и социальным действием, детерминируют друг друга. Мы будем исходить из того, что изучаемый феномен включает в себя, как одну из форм своего выражения, неформальные отношения экономического характера, но не исчерпывается ими. Таким образом, экономический характер неформальные отношения приобретают только на определённом

ной стадии их развития под влиянием определённых факторов и обстоятельств.

В определении, данном в начале работы, мы подчёркивали, что самым важным в понимании неформальных отношений является их естественность. Апофатическая структура понятия позволяет отнести к этому пространству все те отношения, которые не закреплены за устанавливающей их формой, то есть отношения *не оформленные*. В этом смысле они всегда складываются естественно, самопроизвольно, вне того специально устанавливающего акта, который утверждает какая бы то ни было форма, поскольку последняя необходима именно в том случае, когда установить отношения другим образом невозможно. Так понимаемая неформальность в некотором смысле тождественна пространству рутинных повседневных естественных коммуникаций, которые составляют нерелексированный бытийный модус актора, подобный хайдеггеровскому несобственному присутствию. Именно такое понимание неформальных отношений мы предлагаем считать основным, базовым, первичным, все остальные уровни в известном смысле вторичны по отношению к нему, выводимы из него, включая экономические, и собственно коррупционные взаимодействия.

Такие коннотации понятия, кажущиеся нам очевидными до банального, тем не менее, отсутствуют в литературе, изобилующей разными трактовками термина «неформальная экономика». Правда, в одной из последних работ известной исследовательницы мы обнаружили выход на этот контекст, но и он не предполагал реконструкции понятия «неформальность» безотносительно к его экономическому содержанию: «неформальное – единственно возможная форма существования формального. И всегда будут неформальные регуляторы поведения, невидимые иерархии и предпочтения, непроговариваемые правила, без которых реальная экономика не существует. Не говоря уже о том, что целые сегменты экономики не подлежат формализации по определению (например, домашняя экономика)» [3]. Образ неформального пространства в этой цитате, несмотря на неудачный приём, выбранный для определения «неформального как формы», довольно точно соответствует тому базовому определению, которое мы предложили.

Характеристики пространства неформальных отношений

1. Имманентность социальному пространству. Это свойство выводится из базового определения и выражает принципиальную невозможность существования неформальных отношений вне социального пространства, а также необходимость неформальных структур в социальном пространстве. Неформальные связи и отношения являются, конечно, не единственным, но обязательным, необходимым модусом существования социального.



2. Сетевой характер взаимодействий. Сетевой подход широко используется экономистами и социологами для анализа неформальных практик, что даёт основания считать его продуктивным для исследования этого феномена и в более широком контексте. Подход основан на том, что сети представляют собой элементарную форму взаимодействий между акторами, складывающуюся в процессе естественных коммуникаций. Сети можно исследовать как особые структуры, характеризующиеся плотностью, интенсивностью, направленностью и частотой контактов.

3. Многоуровневая структура. Попытка расширить границы понятия «неформальные отношения» приводит к необходимости признания разных содержательных уровней, которые определяют внутреннюю структуру неформального пространства. В качестве оснований данной структуры мы предлагаем два организующих принципа. Первый – это *характер связи, устанавливающей отношения*. По этому принципу уровневая структура включает в себя отношения семейные, между друзьями, коллегами, приятелями, единомышленниками и пр. Характер связи задаёт, условно говоря, горизонтальную структуру пространства. Второй принцип – *ситуационный контекст отношений, определяемый целью взаимодействия*, может быть заложен в основание его вертикальной структуры. Как раз одним из таких контекстов и являются отношения экономические, которые, как же упоминалось, успешно изучаются целым направлением социальных наук. Другие доминирующие цели формируют другие контексты вертикальной структуры, например, наиболее характерный случай неформальных и при этом неэкономических отношений представляет духовное общение между людьми близкого мировоззрения, общение по поводу одинаковых увлечений и пр.

4. Отсутствие иерархии и статусных позиций, задаваемых извне, в результате чего официальная и неформальная иерархии часто не совпадают. Формальный статус актора, его высокое положение в официальной стратификационной системе, созданное представлениями о социальном престиже его профессии, должности и пр., может не иметь значения в тех иерархиях, которые задаются неформальными отношениями. Так, уважаемый и состоятельный чиновник, занимающий престижную должность, может совсем не пользоваться авторитетом и уважением в семье. Неформальные иерархии задаются самыми разнообразными и непредсказуемыми ценностями и опираются только на личные предпочтения и оценки участников взаимодействия, поэтому очень неустойчивы, подвижны и меняются в ответ на подвижки ценностной шкалы акторов.

Что даёт такое знание этих характеристик для исследования неформальных практик в разных видах деятельности? Здесь можно отметить два принципиальных момента. Во-первых, важно само понимание их имманентности социальному пространству. До сих пор в литературе, и особенно в СМИ, популярен стереотип о необходимости искоренения ряда неформальных практик, их осуждения и негативной оценки. Если принять тезис о принципиальной невозможности устранения неформальных отношений в силу их имманентности социальному пространству, усилия исследователей можно сосредоточить на более продуктивных задачах: изучение разных уровней неформального пространства, возможностей регулирования отношений между агентами с целью снижения коррупционных эффектов этих отношений и пр. Во-вторых, знание общих характеристик неформальности как таковой даёт возможность изучать эти характеристики в частных его проявлениях на разных уровнях, и здесь в качестве отправной точки можно было бы использовать схему вертикальной и горизонтальной организации неформального пространства, описанную выше.

Коррупция как продолжение неформальных отношений на рыночной основе

В этой части работы мы намерены показать, что даёт исследователю понимание коррупции как явления, генетически связанного с пространством неформальных отношений. Следствия, выводимые из этой связи, не претендуют на логическую стройность. Это, скорее, набросок перспективных исследований, упорядочить и дополнить которые ещё только предстоит. С нашей точки зрения, здесь могут быть рассмотрены следующие сюжеты.

Прежде всего, это укоренённость коррупции, помимо разных экономических и политических причин, в национальном самосознании, что даёт возможность объяснить её как архетипический феномен, проявляющийся по-разному в разных культурах. Так, например в рамках российско-православной идеологии коррупция может быть объяснена влиянием соборно-общинных ценностей и особым типом профессионально-деловой этики. Эта этика основана на приватизационном «захвате» не только своих собственных служебных функций, (т.н. «чиновничьей ренте»), но и максимума тех, которыми наделены другие социальные агенты на действующем участке пространства неформальных отношений. Таким образом, в сферу «приватизированных» попадают служебные функции всех лиц, включённых в приватные контакты. Неформальные отношения здесь выступают своеобразным бэкграундом, формирующим предпосылки такого захвата. В нём могут участвовать несколько человек, или целые структуры, представленные, например, кафедрами и подразделениями вуза (если речь идёт о вузе),



или просто круг знакомых и приятелей. С позиций такой этики служебные функции, которые осуществляются каждым в отдельности, принадлежат не только им, но также, полностью или частично поступают в распоряжение других лиц. В пространстве такой коллективной приватизации нет разделения приватного – публичного, неформального – официального, профессионального – личностного, есть только большая группа людей (община), взаимно передающая друг другу права на исполнение своих служебных функций. Каков механизм такого коллективного приватизационного захвата социальными агентами служебных полномочий друг друга? Как именно он оказывает влияние на формирование институционального порядка с неформальными доминантами на всех участках деятельности образовательного учреждения? В дальнейшем тексте работы предлагается авторская версия ответов на эти вопросы.

Национальное самосознание и восприятие неформальности: особенности российской деловой этики

В связи с этим уместно обратить внимание на соотношение личностного и профессионального аспектов, определяющее характер деловой этики. В самом обобщённом виде можно выделить 2 типа такого соотношения и соответственно 2 типа деловой этики, определяющей нормативное поведение индивидов в пространстве профессиональных отношений.

Первый — протестанско-предпринимательский, обоснованный ещё М. Вебером. С позиций этого подхода профессиональное и личностное должны быть разделены. Такое разделение означает, что совокупность служебных функций не тождественна выполняющему их лицу. Более того, в идеальном варианте этот набор должностных полномочий вовсе не должен иметь никакого лица, быть принципиально обезличенным. Это даёт возможность исключить из профессионального пространства все личные отношения, включая друзей и родственников, оставив только то, что способствует ориентации на успех или на выгоду, что с позиций такого подхода почти одно и то же. В случае, если дружеские или родственные отношения всё-таки начинают вмешиваться в круг деловых интересов, они теряют свой личностный статус и пересматриваются уже как отношения профессиональные. Известны многочисленные примеры того, как успешная карьера, становление собственного бизнеса было сопряжено с отказом от материальной поддержки ближайшим родственникам, разрывом многолетних дружеских связей и т.д. В общих чертах смысл такой установки выражает поговорка: «Дружба дружбой, а денежки врозь». Такой профессиональный идеал привёл к появлению чиновника, обобщённый портрет которого М. Вебер представил в следующем описании. «В наши

дни homo politicus как и homo oeconomicus решает, выполняя свой профессиональный долг, стоящую перед ним задачу «не взирая на лица», sine ira et studia — без гнева. А потому и без любви, не допуская произвола, а потому и милосердия, причём именно тогда, когда он выполняет свои обязанности идеально в соответствии с рациональными правилами понимания профессионального долга, а не в силу конкретных личных отношений» [4].

Второй вариант этики деловых отношений имеет древнюю историю, которую М. Вебер связывал с этикой религиозного братства, в той или иной мере характерной для всех национальных религий. Её основное содержание задаётся «в соответствии не с рационально продуманным, но скорее с эмоционально окрашенным принципом: того, чего сегодня не хватает тебе, завтра не будет хватать мне» [4]. В России этот тип сформировался под влиянием православно-соборной ментальности. Его основу составляет отсутствие различий между профессиональными функциями и личностью как таковой. В современных исследованиях аналогичные проблемы поднимаются в связи с изучением соотношения между социальной ролью и её носителем. Отождествление набора функций с исполняющим их лицом соответственно приводит к формированию новой деловой этики и соответствующего ей образа чиновника.

В период так называемого российского Просвещения вообще все интеллектуальные силы были брошены на яростное отстаивание самобытности. Решение всех принципиальных мировоззренческих вопросов сначала стихийно, затем рефлексивно и вполне концептуально строилось по схеме «мы — не такие как они». Программа И. Киреевского и позднее В. Соловьёва по преодолению «отвлечённых начал» сформулировала установку на целостность (цельность) как едва ли не самую важную национальную парадигму. В проекции на формирование деловой этики эта программа оказала самое непосредственное влияние. В результате тотальной устремлённости к поискам целостности в пространство деловых отношений включается прежде всего личность, которая выполняет тот или иной набор служебных функций, поскольку именно личность выступает категорией, объединяющей в себе «отвлечённые начала» под высшим духовным синтезом.

Российский чиновник, таким образом, это всегда лицо, персона — прежде всего, а значит, это живой человек со своими проблемами, болезнями, связями, родственниками, которые изначально и неизбежно включены в пространство его деловых отношений. Служебные функции здесь рассматриваются как свои собственные, неотъемлемые от личности и ею же являющиеся. Некоторые современные авторы объясняют явление коррупции тем обстоятельством, что, будучи отчуждён-



ным от собственности, чиновник приватизирует свои служебные функции [5,6]. На самом деле приватизация происходит в сфере не собственных, а чужих функций. В пространстве собственных функций приватизировать нечего, потому что исконно в российских представлениях о профессиональности чиновник никогда не воспринимал занимаемую должность отдельно от своей личности. Это и составляет первую особенность российской деловой этики.

Второй момент непосредственно связан с общинно-соборной идеологией. Известно, что культурно-исторические традиции крестьянско-общинных отношений формируют особенный способ хозяйствования, устойчивые социальные сети и совершенно своеобразные коммуникации. Общинный образ жизни способствовал выработке архетипа коллективности и понимания выгоды как общего предприятия. Такое профессиональное мировоззрение поддерживалось опорой на традицию в том широком смысле слова, когда традиционное понимается как некий доиндустриальный образ жизни, не поддающийся модернизационным изменениям инвариант. В том пространстве отношений, где нет границ между коллективным, личным и профессиональным, стремление к выгоде также становится делом, благоприятное осуществление которого не зависит от усилий только одного агента, сколь бы обширным кругом полномочий он ни обладал. Стремиться к личной выгоде невозможно в одиночку, поэтому в данном случае становится целесообразным отказаться от некоторой условной «части» своей собственной выгоды в пользу выгоды других.

Так формируется *обобществлённое профессиональное пространство*, в котором каждый агент в ответ на собственные уступки другим претендует на аналогичные уступки в отношении себя. А поскольку, как уже отмечалось, личный и служебный аспекты совпадают, то, в числе прочего, претензии распространяются и на служебные функции другого лица. Так происходит приватизационный захват чужих служебных полномочий, в основе которого лежит архетипически коллективистское убеждение в том, что вместе с хорошим личным отношением, некое лицо одновременно автоматически делегирует в распоряжение другому также возможность принимать за него какие-либо, пусть несущественные, должностные решения в его пользу. Поэтому в обобществлённом пространстве профессиональных отношений все те, кто связан друг с другом лично, обладают, — в зависимости от близости этой связи, в большей или меньшей степени, — претензиями на распоряжение служебными функциями друг друга. Отмечу тот факт, что родственники, друзья и прочие влияют на принятие служебных решений, не являясь новостью. Здесь речь не об этом, поскольку друзья или родственники далеко не всегда непосредственно включены в

профессиональные контакты. Но для тех, кто являются таковыми, право влиять на служебные решения рассматривается как их собственное естественное право, поскольку, как сказал однажды респондент в одном из проводимых нами интервью, «он всё равно не откажет». Тем самым часть выполняемых этим лицом функций бессознательно присваивается, и претензии на эту часть тем больше, чем в более близких отношениях находятся эти лица. Очевидно, что помимо родственников и друзей, обладающих значительной степенью претенциозности на такой захват, все другие лица, кто в рамках профессионального пространства поддерживает любые непрофессиональные отношения, также, явно или неявно формулируют такие претензии друг к другу.

Следует ещё раз обратить внимание на то, что подобный приватизационный захват имеет под собой только одно основание – наличие позитивных личных контактов любого уровня, то есть, собственно, включённость в неформальные отношения: друг должен помочь только потому, что он друг (приятель, любовник, знакомый друга и т.д.). В процессе устойчивых неформальных отношений над ними надстраивается — вторичная по своей природе — цепь взаимных обязательств, работающая по схеме ответа уступкой/услугой на оказанную услугу. Так, собственно, на основе неформальности формируются экономические отношения, которые выращивают уже в своих рамках отношения коррупционные. Повседневный ход событий организован так, что в нём можно обнаружить элементы обеих этих структур. В действительности мы всегда имеем дело с таким позиционированием себя по отношению к чужим служебным функциям, в котором сочетаются как претензии на частичное распоряжение ими, так и «ведение счёта» услуг и обязательств. Главный ресурс, дающий право на подобные ожидания – это наличие личных отношений, и чем более они выражены, тем более основательными становятся и претензии, и «счета». Вот почему в обобществлённом профессиональном пространстве сложился непререкаемый приоритет личных связей, понимаемый как самое ценное профессиональное качество, перед которыми все остальные – образование, опыт, навыки – воспринимаются как более-менее удачное приложение. По этой же причине, представление о блате как о сети необходимых личных контактов, остаются всё столь же устойчивыми, несмотря на существенно изменившийся за последние годы социальный фон, о чём подробно написано в работах А. Леденёвой [7,8].

Пространство неформальных отношений в вузе: блат и теневые сети

Главная ценность и основной ресурс образовательного процесса, по поводу которого в неформальном пространстве вуза складываются теневые сети, — это оценки за экзамены, зачёты, курсовые и диплом-



ные работы. Современные студенты, с разной степенью отчётливости осознавая тот факт, что знания связаны с практикой и жизнью очень косвенным образом, в основном, учатся ради диплома.¹ Получение желаемого балла становится практически единственной мотивацией к учёбе. Если учесть, что это происходит на фоне постоянного снижения уровня подготовки абитуриентов, можно сказать, что большую часть усилий студенты тратят на достижение такой цели как получение максимальной оценки с минимальными издержками и усилиями. Учёба постепенно всё больше превращается в деятельность по разработке стратегий добычи оценок, а сама оценка стала той универсальной вузовской «валютой», которая разыгрывается по особым правилам теневого пространства.

Способы игры отличаются по 2 уровням взаимодействия акторов: это блат и теневые сети. Оба эти уровня складываются на базе неформальных отношений и различия между ними зачастую всего лишь условны. Согласно концепции А. Леденёвой [7], в сетях блата доступ к ресурсу, т.е. в данном случае к возможности получения оценки, становится предметом перераспределения, в то время как в теневых сетях это уже особый способ заработка. Рассмотрим, как работают эти структуры на практике и как именно выражается разница между ними в реальной повседневной жизни учебного заведения.

Блат в высших учебных заведениях выполняет 2 функции. Это поддержка (опека) «своих» студентов и обеспечение доступа к теневым сетям. Обе эти «миссии» очень важны. За счёт первой удаётся воспроизводить статус блата, хотя бы внешне отличающий его от коррупции. Так, блат существует благодаря личным связям и для удовлетворения личных потребностей, в то время как так называемые коррупционные структуры специально устанавливают контакты для сделок, часто с привлечением «третьих лиц» в виде посредников. Это отличие находит полное выражение в процессе поддержки («страховки», как говорят респонденты) «своих» студентов.

Всем известно, что существует контингент студентов, обучающихся под опекой сотрудников вуза. Он существовал всегда, и механизм такой поддержки хорошо знаком каждому студенту и работнику вуза. И всё было бы действительно просто и понятно в этой сфере, если само понятие «свой» студент также было бы достаточно прозрач-

¹ Здесь и далее приводятся данные системного мониторинга экономики образования, отражённые в материалах статистического бюллетеня (см. п. 9 библиографии), а также материалы опросов студентов, преподавателей и административных работников хабаровских вузов, полученные в ходе работы над проектом 2001 – 2004 г. «Институционализация теневых отношений в сфере высшего образования» (32 глубинных и 108 формализованных интервью)

ным. На первый взгляд, «свои» — это те, кто имеет родственников в вузе, но на практике выясняется, что на самом деле как раз прямых родственников среди таких студентов меньшинство. За одних просит сама «фамилия» или всем известный статус родственника:

«Если он сын, там или дочь кого-то из начальников, об этом и так все знают. За него никто ходить не будет, но и преподаватели на него не будут давить. Учился у нас сын N, он балбес, каких поискать. Ничего, без блеска, но и без проблем, по-серенькому вывели его на «три-четыре», закончил уже.» (Мужчина, 36 лет, доцент)

Другие же просто наперекор стереотипу учатся сами. Во многих семьях сотрудников вуза, особенно преподавательского звена, дети имеют сильную мотивацию и хорошие способности к учёбе, так что часто вмешательства родителей здесь как раз не требуется. Поэтому обнаруживается, что в контингент «своих» попадают большей частью не родственники, а знакомые неопределённой степени близости.

«Я не думаю, что только своим детям помогают. Своих, наоборот, может быть, стараются научить, чтобы за них не стыдно было. Например, у нашей заведующей сын большой умник и отличник, там просить кого-то за него нет повода и не будет, наверное. Зато все знают, что она человек отзывчивый, и идут со своими недоумками, кому сдать, кому проставить у её знакомых ... И она за них хлопочет, а не за своего.» (Секретарь, женщина, 31 г.)

Такая поддержка строится на чувстве взаимовыручки и искреннем желании помочь знакомому, другу, родственнику и прочим в трудной ситуации². Жизненный цикл этой цепочки активизируется по мере возникновения личных потребностей (или потребностей, воспринимаемых как личные). Блат, образно говоря, производит услуги для внутреннего пользования тех, кто в нём участвует. Одним из примеров такого внутреннего потребления и является опекуновство или «страховка» «своих» студентов. Вопрос благодарности за услугу или, тем более, материального вознаграждения в таких случаях неуместен. Считается само собой разумеющимся, что в случае, если за оказанную помощь потребуется ответная услуга, она будет безоговорочно оказана.

² Этот же принцип, имеющий сугубо традиционалистское происхождение, подчёркивается в современных исследованиях как конституирующий для социальных сетей вообще. Например, А. Рона-Тас, ссылаясь на исследования J. McMillan, R. Axelrod, J. Bendor, отмечает: «Сети можно объяснить, если мы посмотрим на повторяющиеся встречи игроков которые в результате, с течением времени, начинают понимать, что действия в интересах других людей, даже за счёт собственных краткосрочных интересов, могут привести к долговременным выгодам» (см. п. 8 библиографии, соответствующую статью А. Рона-Тас).



При этом вопрос о времени и характере ответной услуги предварительно не оговаривается, что способствует созданию ситуации «до востребования» и продлевает время выполнения взаимной услуги.

Такая *отложенность* ответного поступка очень важна для понимания как сущности блата, так и «приватизационного захвата» служебных функций друг друга участниками сети. Сети приобретают относительную, ситуационную устойчивость на то время, пока действуют обязательства, как бы создавая условный договор, не имеющий срока давности. Кроме этого, так камуфлируется прямая выгода этих отношений: процесс обмена услугами приобретает опосредованный характер, а сам поступок полностью оправдывается как исключительно моральное действие.

И самое главное: агенты воспринимаются друг другом как потенциальные клиенты, каждый из которых готов к услугам и ожидает такой же готовности от других. Явно или неявно это ожидание формулируется в императив сети, рациональное основание её деятельности, которое и было нами названо выше «приватизационным захватом» сферы чужих служебных полномочий.

Вторая функция направлена на поддержание контакта с теневыми структурами. В этом выражении блат смыкается с теневыми сетями, поскольку работает на обеспечение их клиентурой. По замечаниям наших респондентов, через знакомых, друзей и прочие личные контакты можно получить информацию о том, кому и как дать взятку.

«Так просто (по поводу взятки – Э.Л.) не подойдёшь, надо действовать через знакомых, связи. В нашей семье есть связи, но мои родители стараются жить честно, но, оказалось, это невозможно» (ст-ка, 2 к.)

«...обращался я к близким знакомым и уже через них выходил на более высокий уровень и решал свои проблемы» (ст. 4к.)

Информационная поддержка теневых структур осуществляется не только за счёт блата, поскольку подсказать может кто угодно, даже совершенно незнакомый человек, и личные контакты для этого не обязательны. Однако мало подсказать, необходимо обеспечить само действие — собрать подходящую именно для этого случая информацию, свести с нужным человеком, обсудить условия, передать вознаграждение и т. д. Это процедуры, требующие особой компетентности и посвящения, выполнить которые может только человек, пользующийся доверием.

Тот способ, которым это доверие обеспечивается, также отличает блат от теневых взаимодействий. В сетях блата эти функции выполняются так же, как и при опеке, на основании поддержки и взаимопомощи, из уважения или чувства долга, но в любом случае, без открытой

материальной заинтересованности. В теневых структурах гарантом доверия и хорошего исполнения выступают деньги, и эти деликатные поручения выполняет оплачиваемый посредник, часто совсем не связанный с заказчиком предварительными личными контактами.

Проблема в том, что достаточно сложно в каждом конкретном случае определить, какие именно интересы преобладают в той или иной ситуации. В живой череде повседневных событий сложно говорить о том, что один человек работает только для «блатных», не получая прямого вознаграждения, а другой только «зарабатывает». Скорее всего, один и тот же человек будет делать для разных клиентов по-разному, поддерживая хорошо известную схему: «своим — бесплатно, знакомым — со скидкой, чужим — за деньги». Поэтому *в вузе нет в чистом виде сетей блата, отдельных от теневых сетей*, и наоборот.

В действительности, широкие сети личных контактов, которые можно квалифицировать как блат, работают как теневые структуры в отношении другого клиента или другой ситуации. По существу, речь идёт просто о разных сторонах работы одних и тех же цепочек, которые в зависимости от поступающего предложения или запроса могут сработать либо по схеме «блата», либо по схеме «тени». Внешний наблюдатель в этом случае не сможет с достоверностью говорить о том, какая именно из этих схем сработает в очередной раз, и как именно она сработает. Во-первых, неизвестна истинная мотивация агентов. То, что внешне выглядит как вполне искреннее желание помочь, очень часто бывает сознательной маскировкой. Тогда и обычная опека становится хорошо поставленной игрой за большие деньги:

«Если я не знаю, то ни на кого наговаривать не буду, но здесь я точно знаю, что тётки с кафедры N просят человек за пятьдесят. Это что, по-твоему, у неё родственников столько. Ни ..., она им устраивает оценочки или по дешёвке, или просто поплачет, да за так поставят. А они ей сразу отстёгивают, чтобы у неё было ради чего скакать по коллегам.» (Мужчина, доц., 3бл.)

Во-вторых, и это очень важно, сети не обладают организационной целостностью, «звенья» цепочек могут быть практически не связаны между собой³. Это означает, что на каждом отдельном этапе реализа-

³ Эта проблема может быть развёрнута в отдельный дискурс. А. Леденёва (см. п. 7) пишет о «блатмейстерах», которые пытались внести в деятельность сетей блата какие-то подобию организационных принципов, но они удерживались только благодаря личностным качествам самих блатмейстеров, и потому заканчивались одновременно с тем, как у них иссякала потребность в этой сети. В отношении теневых сетей также случаются прецеденты, напоминающие организованность. Например, в одном из хабаровских вузов цепочка посредников, устанавливающих отношения между студен-



ции задачи каждый индивид имеет свою личную мотивировку к действию как наиболее сильную. Поэтому если агент А искренне желает помочь своему другу В, используя для этого С, то невозможно с достоверностью утверждать, что мотивация С такая же сильная и бескорыстная, как А. Это означает, что чем более разветвлена сеть, тем менее она будет однородной, и тем более оснований *не считать* её демонстрацией отношений только «блата» или только «тени». Очевидно, что в одной и той же сети могут в смешанном виде проявляться обе эти характеристики. Разговор о каждой из них в отдельности продуктивен только для анализа условных типов доминирующих отношений в теневом пространстве вуза.

Заключение. Поскольку чисто неформальные и неформальные теневые сети сосуществуют как две стороны одной медали, их структура также одинакова: заказчик и исполнитель соединены цепочкой посредников. Каждый заказ, поступающий в сеть, инициирует определённую комбинацию посредников и, как уже упоминалось и определяет характер работы всей сети. Таким образом, на основании внешних структурных признаков распознать по какой именно схеме работает сеть, достаточно сложно, да и неважно в рамках целей, поставленных в этой работе.

Здесь эти структуры рассматривались в качестве примера обобщённого профессионального пространства, для которого характерна специфическая система взаимных ожиданий, а вслед за ними и претензий агентов на распоряжение частью служебных функций друг друга. Эти ожидания и обязательства сами по себе неверно рассматривать как проявления теневых отношений, однако они закладывают тот ресурс, который в дальнейшем вовлекается в коррупционные взаимодействия.

Безусловно, коррупция имеет социально - экономические и политические причины, исследование которых традиционно занимает важное место в современной социальной науке. Но в большинстве случаев мы забываем, что есть также объяснения сугубо субъективистские или национально-психологические, благодаря которым неформальные отношения, подпитывающие коррупционные практики «изнутри», в принципе неустранимы из профессиональной сферы. Ведь даже в сфере принятия служебных решений действуют обычные люди, для которых естественное и нормальное поведение задаётся не веберов-

тами и преподавателями-взяточниками действовала на протяжении 8 лет, сменив 3 поколения студентов, удерживающих лидерство в таких контактах. Однако это исключения, и поскольку сети по определению не имеют устойчивости, мы не можем рассматривать их как обычные организации



скими недостижимыми идеалами, а сочувствием, милосердием и искренним желанием, как сказал один из респондентов, *«порадеть за родного человечка»*.

Библиографические ссылки

1. *Беккер Г. С.* Человеческое поведение: экономический подход / Сост. Р. И. Капелюшников. М., 2003.
2. *Сатаров Г. А.* Коррупция и переходная экономика // Transition. Экономический вестник переходной экономики. 2004. № 2.
3. *Барсукова С. Ю.* Разговор про «тень», не наводя тень на плетень // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 1.
4. *Вебер М.* Избранное. Образ общества. М., 1994.
5. *Клямкин И., Тимофеев Л.* Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М., 2000.
6. *Тимофеев Л.* Институциональная коррупция. М., 2000.
7. *Ledeneva A.* Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange. Cambridge UP, 1998.
8. *Леденёва А.* Блат и рынок: трансформация блата в постсоветском обществе // Неформальная экономика. Россия и мир. М., 1999.
9. *Образование* в Российской Федерации: Статистический ежегодник. М., 2005.