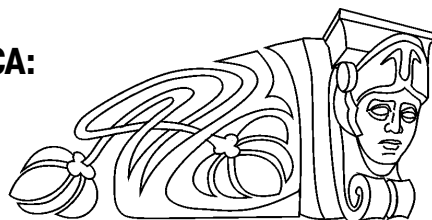




УДК 316.334.2

БЛАТ И ГУАНШИ КАК ОСНОВА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА: АНТРОПОЦЕНТРИСТСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ КОРРУПЦИОННЫХ ПРАКТИК



А. М. Нагимова

Казанский (Приволжский) федеральный университет
E-mail: nagais@mail.ru

А. Ю. Михайлов

Центр перспективных экономических исследований Академии
наук Республики Татарстан, Казань
E-mail: skygroove@mail.ru

В данной статье предпринята попытка сопоставления предметного поля блат и гуанши с проявлениями коррупционной составляющей.

Ключевые слова: блат, гуанши, коррупция, ревизионистская школа, антропологический подход, социология коррупции.

**Blat and Guanxi as a Basis of Doing Business:
Anthropological Perspectives to the Study of Corruption**

A. M. Nagimova, A. Yu. Mikhaylov

This article is an endeavor to seize the definition of blat and guanxi in comparison with corruption.

Key words: blat, quanxi, corruption, revisionists' school, anthropological perspectives, sociology of corruption.

DOI: 10.18500/1818-9601-2017-17-1-38-41

Коррупция представляет собой острейшую проблему современного общества, угрожая его безопасности и стабильности. В силу высокой актуальности коррупция остается одной из наиболее часто встречающихся тем научных исследований наук социального цикла. Как заметила Арвинд Джейн – известный ученый, занимающийся изучением коррупции в ракурсе политической экономии, «исследования коррупции достигли собственного совершеннолетия...»¹. Учитывая тот факт, что ее небезызвестный «Обзор коррупции» вышел в далеком 2001 г., можно говорить о накоплении серьезного массива данных и теоретических изысканий ученых на тему коррупции. Тем не менее, в большинстве случаев самыми распространенными методами исследования по-прежнему остаются экономические². По замечанию Давиде Торселло, несмотря на «бум интереса» к коррупции со стороны социальных наук, антропоцентристский подход к рассмотрению коррупции относительно непопулярен в научной среде³. Более того, детальный анализ библиографии научных трудов по тематике коррупции и антикоррупционной политике профессора Гарвардского университета Мэтью

Стэфенсона по состоянию на январь 2016 г. позволил выявить интересный факт относительно динамики роста исследований коррупции с точки зрения антропоцентристского подхода: по отношению к аналогичной библиографии, изданной ранее (датированной июнем 2015 г.), наблюдается рост всего лишь на 10 позиций с прямым упоминанием антропологической перспективы в теме научных трудов⁴. В то же время и сам удельный вес таких трудов остается предельно малым (порядка 60 трудов, связанных с использованием антропологического метода, против более чем 3500 трудов по состоянию на январь 2016 г.).

Относительное затишье в использовании антропологического подхода обусловлено рядом факторов. Наиболее четко их определили Нэнси Постоеро при исследовании племен индейцев, проживающих в Парагвае, а также Крис Шор и Диатар Халлер во введении к монографии по теме исследования коррупции с точки зрения антропологической перспективы. В частности, они выделяли следующие пункты:

– ученые-антропологи с неохотой критикуют собственных информантов, поскольку рассуждения с точки зрения обозначения аморальности поступков может быть оценено как предательство и окончательная потеря доверия со стороны информантов, что, в свою очередь, исключает возможность повторного исследования. Существует боязнь быть попросту откинутым на второй план очередным витком информационного потока⁵;

– люди склонны держать неформальные практики в секрете⁶;

– быть исследователем – или включенным наблюдателем в случае с «должным» антропологическим исследованием – не всегда так просто или вообще возможно в случае с таким явлением, как коррупция.

Именно поэтому исследования коррупции в русле антропологии развиваются преимущественно при исследовании форм так называемой эндемической коррупции – совокупности социальных отношений, носящих традиционный характер, но оцениваемой современным обществом как отрицательное явление. К проявлениям «эндемической» коррупции, без сомнений, можно отнести блат в советской и постсоветской России, а также многовековую практику общественных отношений «гуанши» в Китае.

Несмотря на отличную природу формирования данных явлений, попробуем отметить крае-



угольные точки соприкосновения блата и гуанши в социальной реальности. В частности, отправной точкой оценки блата и гуанши является их отклонение от стандартов западного общества, где данные практики однозначно оцениваются как коррупционные. В то же время в самих обществах они входят в основу построения отношений в сфере бизнеса (блат с этой точки зрения в современном российском обществе трансформируется в общественном дискурсе в понятие «по знакомству») ⁷. Также немаловажным фактом является высокий уровень межперсонального доверия при проведении транзакции в проявлениях как блата ⁸, так и гуанши. Отметим им специфичные черты каждого из явлений, важных для анализа с точки зрения антропоцентристского подхода.

Блат, прочно вошедший в лексикон советского и российского человека еще со времен «турбулентных 30-х гг. XX в.», определяется наиболее просто как совокупность «личных контактов (каналов, сетей) для получения доступа к общественным ресурсам... и привилегиям» ⁹. Формирующийся в условиях тотальной нехватки ресурсов общего пользования, блат выступает в качестве социального регулятора, обходящего распределительный механизм государства. В постсоветскую эру он все больше переходит к условиям, наиболее благоприятствующим развитию бизнеса в каждом конкретном случае, но с поправкой на нарушение негласных правил добросовестной конкуренции в той или иной области. По справедливому замечанию А. В. Леденевой, блат очень часто не идентифицируется у обывателей как нечто незаконное, поскольку переплетается с личными отношениями и представлен сквозь призму риторики дружбы, родства и т. п.

Китайская практика отношений гуанши, в отличие от блата, подразумевает под собой процесс взаимного дарения подарков для последующего поддержания «добрососедских отношений» ¹⁰. Гуанши как часть социальной реальности поддерживается практически во всех сферах жизни общества, в том числе и в бизнесе (для поддержания отношений с партнером более важны многие неформальные признаки, нежели формальные в виде письменных договоренностей). Несмотря на относительную однородность блата и гуанши в вопросе становления социальных взаимоотношений на патримониальной основе, существует значимая разница в векторах направленности (по отношению к кому осуществляются те или иные действия): блат выступает как средство решения проблем из уже существующего узкого круга знакомых, в то время как гуанши – инструмент реакции на новые реалии и становится базисом для расширения деловых связей.

Весьма полезным инструментальным подходом в рассмотрении блата, учитывая социальную однородность рассматриваемых явлений, в данном свете становится применение классификации практик гуанши, приведенное Джейкобом

Хардингом. В частности, он рассматривал два типа практик гуанши – легальную и нелегальную. Под первым типом отношений он понимал традиционный обмен подарками, влекущий за собой процесс «знакомства» заинтересованных групп, переходящий в многолетнюю историю взаимовыгодных отношений. В случае же перехода частоты и материальной ценности подарков в качественно иное русло Хардинг говорит уже о неэтичной части гуанши, перерастающей в коррупцию.

Данное разграничение перехода подарков в русло коррупционной составляющей в рамках практики гуанши может быть применено и в российских реалиях – блат, хотя и в его традиционном значении вообще исключает материальный обмен, тоже может быть условно разделен на две части с точки зрения его социальной опасности. Только единственным индикатором коррупционной составляющей будет уже не качественное увеличение материальной ценности подарка, а вовлечение общественных (в противовес частным) ресурсов в процесс взаимовыгодного обмена. Поэтому взаимовыгодный обмен возможностями, нарушающими конкуренцию в частной сфере при помощи привлечения предпочтений негосударственного характера, представляется куда более безобидной альтернативой предоставлению за счет личного круга знакомств условно бесплатных государственных ресурсов в личное пользование. Расширительная трактовка блата, отходящая от традиционного определения его как использования круга контактов для достижения труднодоступных ресурсов в сторону использования еще и возможностей частного сектора, более известная как ведение дел «по знакомству», позволяет провести условный знак равенства с практикой гуанши с ее разделением на этичную и неэтичную практики.

Таким образом, блат и гуанши как инструменты ведения бизнеса справедливо можно разделять по степени социальной опасности в зависимости от вовлечения или отсутствия общедоступных ресурсов, распределением которых занимается государственный аппарат. Поэтому можно признать, как минимум, несправедливыми однозначно негативные оценки блата и гуанши как вида коррупционного поведения – это касается лишь их крайней части – пересечения так называемой точки невозврата – незаконного распределения государственных ресурсов. В то же время взаимоотношения на базе блата и гуанши в частном секторе нарушают лишь добросовестную конкуренцию в ее чистом, идеалистическом понимании (таблица).

Данные приведенной таблицы позволяют провести довольно четкую разделительную линию между китайской практикой гуанши и российским блатом, а также вывести условие перехода использования личных контактов в ведении бизнеса в ранг коррупции. Исследования перехода из относительно безобидного состояния нарушения добросовестной конкуренции в качественно иное общественно опасное деяние являются популярными



Соотношение предметного поля блата и гуанши с коррупцией

Блат = Коррупция	Блат ≠ Коррупция	Гуанши = Коррупция	Гуанши ≠ Коррупция
Доступ к общественным ресурсам	Совокупность личных (старых) связей и контактов, каналов и сетей для доступа к ресурсам (преимуществам в частной сфере)	Увеличение цены подарков по сравнению с относительной неизменностью качества отношений	Обмен подарками, влекущий за собой процесс «знакомства» заинтересованных групп, переходящий в многолетнюю историю взаимовыгодных отношений

в академической среде. В частности, достаточно привести работы коллектива авторов под руководством Рэя Фридмана (Фубин Сун, Энхай Ю)¹¹, исследовавших воздействие практик гуанши на принятие юридических решений, а также труд Йинг Фан, касающийся социальной «стоимости» гуанши¹². Среди исследователей блата особо следует выделить Алену Леденеву, давшую многогранное отображение блата в политической системе и описавшую такие негативные явления, свойственные российским реалиям, как теневой бартер, двойная бухгалтерия и круговая порука¹³. Также следует упомянуть исследования ученых, направленные на выявление общих черт и различий блата и гуанши как социальных явлений, – это работа Снежины Михайловой и Вернера Ворма, в которой блат и гуанши противопоставляются западному образцу ведения дел¹⁴. В частности, они выделяют шесть ключевых отличий условного «восточного» типа использования личных контактов от противоположного западного. Среди них особо следует отметить частоту «вступления в контакт» и персональную/неперсональную направленность действий.

В большинстве трудов так или иначе затрагивается тема отсутствия внимания к персональной составляющей экономической деятельности сквозь призму простого преобладания в численном отношении западных ученых, проповедующих непремennую важность исследования рынков и организационных структур, над остальным миром. Условия ведения бизнеса являются ключевым моментом, определяющим качество экономического развития. Поэтому весьма значимым фактором в данном вопросе является роль блата и гуанши в облегчении ведения деятельности вне зависимости от предполагаемой сферы экономической активности. Такая точка зрения весьма созвучна с мнением школы ревизионистов, предполагавших наличие позитивного воздействия коррупционных факторов на экономическое развитие, так как подразумевает под собой альтернативные пути решения существующих проблем. Поэтому весьма интересным представляется вопрос относительно полезности блата (в нашем случае использования благ «по знакомству») и гуанши в ведении бизнеса. Поскольку эмпирически исследовать практику гуанши весьма затруднительно, остановимся на так называемом блате или же, если отражать трансформацию дискурса в современное состояние, понятии «по знакомству».

Нами было проведено социологическое исследование влияния личных знакомств на деловую активность¹⁵ на основе метода глубинного интер-

вью. Для упрощения дальнейшей систематизации полученных данных было взято по три респондента – представителя малого бизнеса (речь идет именно о представителях малого бизнеса, поскольку средний и крупный бизнес представляется трудно измеряемым на предмет коррупционного фона), относящихся, соответственно, к трем сферам занятости – производство, сфера услуг и торговля (далее соответственно – П, СУ, Т). С респондентами было проведено глубинное интервью, затрагивающее следующие основополагающие моменты:

- общая оценка роли личных связей в ведении бизнеса;
- роль личных связей в инициации бизнеса на уровне стартапа;
- готовность идти на уступки ради сохранения качества личных связей с кем-либо;
- способы расширения круга связей.

При общей оценке роли личных связей в ведении бизнеса наблюдается абсолютное преобладание мнения, что личные связи – это одна из важных составляющих ведения любой экономической деятельности. В частности, лишь один респондент из девяти, представляющий сферу услуг, высказался об обратном. При вопросе о степени важности личных связей лишь три респондента однозначно отметили их исключительную важность, преобладающую над большинством экономических показателей (2-П, 1-Т). Остальные затруднились дать однозначный ответ.

При оценке роли личных связей в инициации бизнеса (т. е. личные связи стали главной причиной, «триггером» открытия собственного дела) наблюдается преобладание респондентов, отметивших другие причины материального и нематериального характера (деньги, успех, престиж и др.). Лишь три респондента отметили влияние круга знакомств на открытие дела (2-П, 1-СУ).

В вопросе готовности пойти на уступки ради сохранения качества личных связей наблюдается разделение мнений. В частности, четверо из девяти респондентов (1-П, 1-СУ, 2-Т) отметили вариативность собственного поведения в зависимости от важности клиента. Один респондент воздержался от комментариев (1-Т). Остальные опрошенные настояли на позиции унифицированной политики относительно клиентов знакомых и незнакомых (2-П, 2-СУ), при этом один отметил скорее важность объема заказа и качества последующего делового сотрудничества (1-П).

Последний вопрос вызвал наибольший разброс ответов респондентов. Среди самых популярных способов были названы расширение базы



клиентов (4: 1-П, 1-СУ, 2-Т), а также освоение нового вида деятельности, влекущего за собой новый виток расширения связей (2: 1-П, 1-СУ); два респондента (1-СУ, 1-Т) отметили случайный характер расширения личных связей и лишь один респондент (1-П) – собственный подход к заведению «полезных», целенаправленных знакомств.

Как видно из характера отмеченных вопросов, главным результатом проведенного исследования становится вычленение глубинных посылов респондентов на следующих ключевых позициях:

- воздействие личных связей;
- предпочтения в выборе первопричины откровения дела;
- приоритет осуществляемой деятельности, ее важность.

Таким образом, в результате проведенного глубинного интервьюирования напрашивается вывод о существенной роли блата в решении проблем бизнеса. Зачастую круг личных связей становится одной из главных причин инициации экономической деятельности, способной принести прибыль. Также весьма высоко присутствие респондентов с исключительно деловым подходом к ведению бизнеса, но, тем не менее, не отрицающих важную роль личных связей. Весьма интересным представляется наличие среди респондентов мнения о необходимости заведения нужных знакомств, с которыми бизнес будет показывать лучшую динамику развития по сравнению с обычными условиями, что вполне соответствует логике практик гуанши.

Отметим, что блат, или же использование преимуществ «по знакомству», является существенной стороной функционирования бизнеса в российских условиях. Практика общественных отношений гуанши, имеющая сходства с блатом, в свою очередь, обладает существенным объяснительным потенциалом в решении проблем российского общества, так как базируется на таких же основах – приоритете коллективного над индивидуальной выгодой. Именно исследование мотивов действий, предполагающих выбор между коллективно-групповыми интересами и личными, может позволить несколько приоткрыть латентность коррупции как социального явления.

Примечания

¹ Jain A. K. Corruption : A Review // Journal of Economic Surveys. 2001. Vol. 15, № 1. P. 71.

- ² См.: Rose-Ackerman S. Corruption and Development // Annual Bank Conference on Development Economics. The World Bank. Washington, D.C., 1997. P. 58–61.
- ³ См.: Torsello D. Corruption as Social Exchange : the view from anthropology // The Quality of Government (2014). Working Paper. P. 5.
- ⁴ См.: Stephenson M. Bibliography on Corruption and Anti-Corruption // Harvard University. Site. URL: <http://www.law.harvard.edu/faculty/mstephenson/2016PDFs/Stephenson%20Corruption%20Bibliography%20Feb%202016.pdf> (дата обращения: 02.03.2016).
- ⁵ См.: Postero N. A Case Study of Land Loss and Leadership in a Guaraní Village // Paper delivered at 2000 AAA meeting. San Francisco, 2000. P. 1.
- ⁶ См.: Haller D., Shore C. Introduction – Sharp Practice : Anthropology and the Study of corruption // Corruption : Anthropological Perspectives / ed. by D. Haller, C. Shore. L. : Pluto Press, 2005. P. 7.
- ⁷ См.: Леденева А. В. Личные связи и неформальные сообщества : трансформация блата в постсоветском обществе // Мир России. 1997. № 2. С. 104.
- ⁸ См.: Aliyev H. Post-Communist Informal Networking : Blat in the South Caucasus // Demokratizatsiya : The Journal of Post-Soviet Democratization. 2013. Vol. 21, № 1. P. 92.
- ⁹ Леденева А. Блат и рынок : Трансформация блата в постсоветском обществе // Информационная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. М. : Логос, 1999. С. 111.
- ¹⁰ См.: Harding J. Corruption or Guanxi? Differentiating between the Legitimate, Unethical, and Corrupt Activities of Chinese Government Officials // Pacific Basin Law Journal. 2014. Vol. 31, № 2. P. 131.
- ¹¹ См.: Chen Y., Friedman R., Yu E., Sun F. Examining the positive and negative effects of guanxi practices : A multi-level analysis of guanxi practices and procedural justice perceptions // Asia Pacific Journal of Management. 2011. Vol. 28. P. 730–732.
- ¹² См.: Fan Y. Guanxi's Consequences : Personal Gains at Social Cost // Journal of Business Ethics. 2002. Vol. 32, № 4. P. 372.
- ¹³ См.: Ledeneva A. How Russia really works : The informal practices that shaped post-Soviet politics and business. Ithaca ; L. : Cornell University Press, 2006. P. 3–5.
- ¹⁴ См.: Michailova S., Worm V. Personal Networking in Russia and China : Blat and Guanxi // Copenhagen Business School Working Paper. 2002. № 15. P. 5.
- ¹⁵ Исследование было проведено среди представителей малого бизнеса г. Казани в период с июля по сентябрь 2016 г.

Образец для цитирования:

Нагимова А. М., Михайлов А. Ю. Блат и гуанши как основа ведения бизнеса : антропоцентристский подход к исследованию коррупционных практик // Изв. Саратов ун-та. Нов. сер. Сер. Социология. Политология. 2017. Т. 17, вып. 1. С. 38–41. DOI: 10.18500/1818-9601-2017-17-1-38-41.

Cite this article as:

Nagimova A. M., Mikhaylov A. Yu. Blat and Guanxi as a Basis of Doing Business: Anthropological Perspectives to the Study of Corruption. *Izv. Saratov Univ. (N. S.), Ser. Sociology. Politology*, 2017, vol. 17, iss. 1, pp. 38–41 (in Russian). DOI: 10.18500/1818-9601-2017-17-1-38-41.