

Глава 2

Самоорганизация граждан в свете теоретических представлений

2.1. Издержки и выгоды самоорганизации

Проблематика соотношения издержек и выгод коллективных действий — довольно традиционный предмет теоретических и эмпирических исследований, базирующихся прежде всего на классической работе М. Олсона 1965 года. Тема издержек и выгод создания организаций также традиционна; основополагающей применительно к ней является классическая работа Р. Коуза 1937 года. Как названные работы, так и развернутые комментарии соответствующих теорий доступны на русском языке¹. Здесь же мы ограничимся кратким изложением ряда ключевых тезисов Олсона и Коуза, проецируя их на проблематику данной монографии.

М. Олсон указал на эмпирически наблюдаемое явление: наличие консенсуса и даже значимых общих интересов далеко не всегда обеспечивает совместные согласованные действия. Их потенциальный участник может ожидать, что общая для всех цель будет достигнута усилиями других. Если такие ожидания нередки, общая заинтересованность в достижении цели останется нереализованной. Наиболее универсальный вариант решения этой проблемы (в экономической теории она называется проблемой безбилетника) — использование полномочий государства. Так, все граждане заинтересованы в том, чтобы их социальные нужды удовлетворялись за счет бюджета, но его формирование на сугубо добровольной основе нереалистично. Оно происходит за счет налогообложения, которое осуществляет государство, применяя санкции к тем, кто уклоняется от внесения вклада в обеспечение общих нужд.

Чтобы реализовывать общие интересы, не прибегая к принуждению со стороны государства, необходимы специфические инструменты, побуждающие к сотрудничеству. Если государство зачастую прибегает к наказаниям, то для самоорганизации характерно *поощрение* личных вкладов в общее дело. Чтобы решить проблему безбилетника, заинтересованность в результате совместных усилий должна дополняться чем-то, адресуемым конкретному участнику. Это могут быть предметы, услуги, исключительные права или даже нечто неосязаемое. Важно лишь, чтобы усилия вознаграждались не только общим для всех

¹ См.: Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / пер. с англ. Е. Окороченко; под ред. Ю. Парамонова. М.: ФЭИ, 1995; Коуз Р. Природа фирмы / пер. с англ. М.Я. Каждана; под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. Также, например, см.: Аузан А.А. и др. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: учебник / под ред. А.А. Аузана. М.: Инфра-М, 2010; Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006; Якобсон Л.И. и др. Экономика общественного сектора: учебник для вузов / под ред. Л.И. Якобсона, М.Г. Колосницкой. М.: Юрайт, 2014.

результатом (доступным и тем, кто усилия не прикладывал), но и чем-то персонализированным. Это М. Олсон назвал *селективным стимулом*. Например, тот, кто добровольным трудом или пожертвованиями вносит вклад в развитие спортивного клуба, может стимулироваться материальными знаками признания, правом занимать особые места на соревнованиях или даже просто возможностью получать удовольствие от участия в игре и общения с другими участниками; не исключены сочетания разных стимулов, в том числе материальных и нематериальных.

Р. Коузом предложено рассматривать организацию как систему взаимных *долгосрочных обязательств* участников, что принято называть *пучком контрактов*. Ключевое значение в этом контексте имеет *сравнение* издержек, которые необходимы для формирования данного пучка контрактов и обеспечения их соблюдения, с теми издержками, которые потребовались бы для достижения цели, если бы организация отсутствовала или характеризовалась иной системой взаимных обязательств. Обязательства связывают участников, затрудняя реализацию некоторых личных предпочтений, но зато позволяя полнее реализовать другие. Примеры этого видны при движении слева направо по строкам приведенной выше табл. 1.1.

Принципиально важно, что в традиции как Олсона, так и Коуза выгоды и издержки — не что-то исчисляемое в системе бухгалтерского и статистического учета, а то, что увеличивает или уменьшает *субъективную полезность*, т.е. личные оценки преимуществ и потерь от участия или неучастия в организации. Поэтому, хотя оба направления сфокусированы на рациональном (рассудочном) выборе, это выбор не бесстрастного *homo oeconomicus*, а личности с конкретными предпочтениями, отражающими присущие ей ценности, эмоциональные привязанности и т.д. Собственно говоря, сама полезность как она определяется в начале любого курса микроэкономики — не что иное, как субъективное ощущение удовлетворенности, поэтому полезности разных индивидов не сравниваются и не суммируются.

Еще одна общая черта подходов Олсона и Коуза, как и многих других теоретических построений экономистов, присутствует в самой постановке задач. Речь идет об объяснении продуктивного взаимодействия субъектов, не связанных глубокой симпатией и безусловным доверием. Многие выдающиеся экономисты, в том числе М. Олсон, подчеркивали, что вовсе не утверждают, будто в жизни не встречается вполне бескорыстное взаимодействие. Таковы, например, отношения в дружной семье или устойчивом полифункциональном сообществе. Однако объяснения и, более того, целенаправленного стимулирования требуют и не столь идеальные варианты добровольной самоорганизации. Как пояснял выдающийся экономист Р. Солоу, «Альтруизм — редкий ресурс, и задача экономистов — находить институциональные устройства, позволяющие достигать целей общества без чрезмерной зависимости от незаинтересованной доброжелательности»². Термином «редкий ресурс» в экономической теории

² Цит. по: Thorne E.D. The Economics of Organ Transplantation // S. Kolm, J. Mercier Ythier (eds). Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity. Amsterdam: Elsevier, 2006. Vol. 1. P. 1335–1370.

обозначается не что-то встречающееся лишь в исключительных случаях, а все, что не является повсеместно доступным без существенных усилий.

Альтруистические мотивы широко представлены в третьем секторе, но часто они нуждаются в дополнениях в виде поощрений, которые под названием селективных стимулов рассматривал М. Олсон. При прочих равных условиях, чем сильнее выражены альтруизм, взаимная симпатия и межличностное доверие между участниками, тем меньше потребность в таких стимулах и тем менее изошренными и ресурсоемкими они могут быть. Как интенсивность альтруистической мотивации, так и ее значимость для решения той или иной задачи не индифферентны по отношению к конкретным ситуациям. Например, стихийное бедствие нередко актуализирует и фокусирует альтруизм, вызывая спонтанное объединение усилий добровольцев, в ходе совместной деятельности которых возникают симпатия и доверие. В результате удается обходиться без селективных стимулов. Однако, во-первых, это относится к специфическому направлению или объекту активности, оказавшемуся в центре внимания (некоторые другие направления могут даже страдать от переключения интересов). А во-вторых, для перехода к более длительным и устойчивым взаимодействиям после завершения спонтанного всплеска альтруизма нередко требуется целенаправленная поддержка самоорганизации.

Вместе с тем опыт спонтанного сотрудничества делает эту поддержку более доступной. Кроме того, в организации, созданной на базе подобного опыта, с высокой вероятностью воспроизводятся наследуемые черты взаимного доверия, общения, лидерства и др. Говоря языком экономистов, внутренние формальные и неформальные нормы организации станут отражать зависимость от пройденного пути (path dependence)³. Такой зависимости не всегда соответствует максимальная эффективность в достижении новых целей. Однако существенная корректировка «врожденных черт» организации, если и возможна, предполагает значительные инвестиции. В третьем секторе умозрительное конструирование или неосмотрительное насаждение норм, которые оказались удачными в других организациях или в иных обстоятельствах, чревато разочарованиями и оттоком участников.

В российском гражданском обществе имеется немало примеров органичной и результативной трансформации монофункциональных сообществ, возникших на основе объединения усилий альтруистов, в довольно крупные и успешные некоммерческие организации. Таковы, например, Благотворительный фонд помощи пожилым людям и инвалидам «Старость в радость», Добровольческий поисково-спасательный отряд «ЛизаАлерт», АНО помощи детям, оказавшимся в тяжелых жизненных обстоятельствах «Больничные клоуны»⁴.

³ В отечественной литературе зависимость от пройденного пути нередко обозначается сочетанием «эффект колеи»; термин предложен в работе: Аузан А.А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2014.

⁴ Об истории возникновения этих организаций говорится на интернет-сайтах: фонд «Старость в радость» (<https://starikam.org/about/history/>), ДПСО «ЛизаАлерт» (<https://lizaalert.org/o-nas/>), АНО «Больничные клоуны» (<https://www.asi.org.ru/2018/08/31/nachalnikshkol/>). Дата обращения: 26.05.2024.

Определенную роль в снижении издержек, с которыми связан переход от неформальной гражданской самоорганизации к созданию устойчивых НКО, способно играть содействие со стороны государственных органов и бизнеса. Имеется в виду, например, распространение полезной информации, обучение, а подчас и включение в существующие сети, модерлируемые организациями других секторов. Однако критически важно, чтобы содействие осуществлялось с учетом не только целей, но и конкретной коллективной идентичности тех, кому оно предоставляется.

Обеспечение селективных стимулов — важный, но не единственный компонент организационного строения ячеек третьего сектора. Чем сложнее формат самоорганизации, тем больше таких компонентов он предполагает. Так, в крупной НКО необходимо не только поддерживать взаимодействие участников с помощью селективных стимулов (причем зачастую разных, например, для волонтеров и доноров), но и выстраивать внутреннюю иерархию, взаимоотношения с деловыми партнерами и др. Все это обретает устойчивость лишь при наличии системы понятных и регулярно поддерживаемых взаимных обязательств, ключ к анализу и оптимальному построению которых предложил Р. Коуз.

Вновь обратимся с учетом сказанного к табл. 1.1. Здесь в первой строке представлены мотивы, которые можно отнести к гражданской активности в том или ином ее понимании. Соответственно, в качестве участников коллективных действий не рассматриваются те, кто нанимается в НКО *исключительно* ради заработка, удобного графика и т.д. В то же время, если ценностная мотивация побуждает человека работать в НКО или на социальном предприятии, довольствуясь более низким доходом, чем он мог бы получить на рынке труда, неоплаченный компонент труда оказывается частью рассматриваемого коллективного действия.

«Благо» — потенциальный результат деятельности, который настолько соответствует присущим активисту ценностям, что его достижение оправдывает необходимые для этого усилия. Разным аспектам личного восприятия блага может соответствовать участие индивида в ряде гражданских активностей и соответствующих коллективных действий. Во всех случаях, кроме относящихся к полифункциональным сообществам и клубным НКО, стремление к конкретному ценностно окрашенному общественному благу — доминирующий мотив. Коль скоро сообщество полифункционально, отдельное направление гражданской активности, по определению, не является основой его существования. В таких сообществах, например в дружеских компаниях, решающую роль обычно играет заинтересованность в многоаспектных эмоционально окрашенных *взаимоотношениях*. Однако единство в понимании того, что составляет благо для всего социума или групп, выходящих за пределы данного сообщества, способно служить одним из факторов развития и сказываться на коллективной активности. Для клубных НКО основной смысл существования заключается в совместном удовлетворении потребностей участников, иными словами, в создании благ, предназначенных для коллективного потребления (экономисты называют это клубными благами). Напри-

мер, потребность играть в футбол можно удовлетворить лишь коллективно, причем успех невозможен без регулярных совместных тренировок. Бывает и так, что в роли клубного блага выступает не совместная деятельность, которая приносит удовлетворение сама по себе, а лишь совместно приобретаемые и обслуживаемые объекты инфраструктуры, например, спортивные сооружения и инвентарь. Вместе с тем участники многих клубных НКО ценят не только такие блага, но и взаимоотношения, которые складываются в процессе совместной деятельности.

Сотрудничество требуется во всех фигурирующих в табл. 1.1 форматах, кроме ИКД. Именно для обеспечения сотрудничества нужны селективные стимулы и сложные пучки контрактов. Включение субъекта ИКД в полифункциональное сообщество в этом отношении, в общем и целом, беспроблемно. Участие в таком сообществе, как правило, не предполагает корректировки личного понимания общего блага, а построение и поддержание взаимоотношений не воспринимаются как нечто обременительное. Соответственно, нет надобности проверять, кто сколько вложил в достижение общих целей.

Однако именно то, что полифункциональное сообщество не сфокусировано на каком-то конкретном аспекте общего блага и его специфическом понимании, побуждает активного приверженца такого понимания искать кооперации с единомышленниками и потенциальными сотрудниками. Сказываются также ограниченные масштабы полифункционального сообщества, практически неизбежные в случае, когда на первый план выходят личные взаимоотношения. Соответственно, удовлетворенность участием в полифункциональном сообществе не исключает стремления участвовать и в масштабных монофункциональных. Включение в них может требовать ощутимых издержек. Это прежде всего самоограничение, т.е. принятие компромиссов, о которых говорилось в связи с ИКД, причем участник должен найти приемлемый для себя баланс между заинтересованностью в кооперации и готовностью к компромиссам. Правда, необходимость адаптации к интересам того или иного монофункционального сообщества обычно сочетается с возможностью участвовать в целом ряде таких сообществ, например чатов, уделяя каждому из них ограниченное внимание.

Чтобы обрести стабильность, монофункциональному сообществу придется затратить усилия, а иногда и средства для создания и поддержания сетей общения и организации совместных мероприятий, даже если они имеют спорадический характер. Издержки может полностью взять на себя инициатор или группа инициаторов, но это влечет за собой появление лидерства и, соответственно, элементов неравенства, подчинения, пусть и добровольного. Если же актуально инвестирование усилий и средств со стороны многих участников, необходимы селективные стимулы, при отсутствии которых участники могут чрезмерно рассчитывать, что инвестировать станут другие. В монофункциональном сообществе делать это труднее, чем в формальной организации. В этом состоит одна из главных причин, по которым сообщества уступают формальным организациям в отношении способности обеспечивать сложную, не всегда в полной мере комфортную и надежную кооперацию.

Другая причина, тесно связанная с первой, — более высокая способность формальных организаций идентифицировать вклады участников в достижение общих целей, поощрять значительные вклады и налагать санкции на тех, кто вклада не вносит. В этом отношении значение имеет *масштаб взаимодействий*, что особо подчеркивал Олсон. Ныне в работах по теории организаций отмечается, что даже внутри формальных организаций увеличению масштабов и сложности функций, при прочих равных условиях, соответствует тенденция к усилению формализации⁵. Это достигается разными путями, среди которых, в частности, детализация регламентов, ужесточение санкций за их нарушение, активизация контроля и придание институциональному устройству более иерархического характера. Чем крупнее организация, тем, как правило, больше ступеней в ее управленческой иерархии и тем сложнее взаимоотношения в ней.

В то же время при неформальном характере взаимоотношений, легкости присоединения к сообществу и выхода из него, а также распространенности параллельного присутствия участников в других сообществах осуществление совместных активностей и мониторинг лояльности сообществу затруднены. В литературе отмечен феномен так называемых «активистов-бабочек» (*butterfly activists*) — волонтеров, для которых характерна не прочная связь с организацией, а эпизодическая причастность к отдельному проекту. Она может означать всплеск энтузиазма, на основе которого достигается полезный эффект, но чревата непостоянством и внезапным выходом из проекта.

Формальные организации имеют преимущества в регулярной работе с ресурсами, включая сбор средств и построение отношений с поставщиками товаров и услуг, необходимых для совместной деятельности. Отношения поставщиков и покупателей, грантодателей и грантополучателей и т.д. — это *контрактные отношения*, сторонами которых могут быть только лица, способные в случае неточного выполнения обязательств нести оговоренную в контракте юридическую и экономическую ответственность. Если это не физические лица (индивиды), то коллективный участник отношений должен располагать внутренними контрактами, гарантирующими, что обязательства, принимаемые от имени коллектива, будут неукоснительно выполняться его членами. Это означает потребность в организации как пучке явным образом зафиксированных контрактов.

В сообществах, в которых сотрудничество не оформлено юридически, оно зачастую ограничивается общением и не очень регулярными мероприятиями иного характера. В принципе такие форматы самоорганизации тоже могут описываться в терминах пучков контрактов, по Коузу, если иметь в виду неформальные, зачастую не артикулированные, а лишь подразумеваемые обязательства участников друг перед другом. Однако такие обязательства нередко интерпретируются по-разному, а их соблюдение трудно гарантировать.

Тесное, сложное по составу задач и регулярное сотрудничество требует от участников принятия на себя прозрачных долгосрочных обязательств, а также

⁵ Scott W.R., Davis G. Organizations and Organizing Rational, Natural and Open Systems Perspectives. London: Pearson Education Inc., 2007.

надежного мониторинга их исполнения и санкций в случае нарушения. Если какое-либо из этих условий не выполняется, любой участник уже не способен прогнозировать будущее поведение партнеров. Между тем результативность затрат времени, усилий и средств каждого участника зависит от поведения остальных. Чем менее гарантирована долгосрочная взаимная лояльность, тем, при прочих равных условиях, более ограничены инвестиции в сотрудничество. Соответственно, если цель (не важно, коммерческая, некоммерческая или смешанная, как в социальном предпринимательстве) не может быть достигнута в одиночку или совместное достижение имеет существенные преимущества в эффективности, индивид заинтересован обменяться с партнерами четкими обязательствами и согласиться на то, что их нарушение повлечет для него ощутимые личные потери (это «оборотная сторона» селективного стимула, по Олсону, или, иначе говоря, негативный селективный стимул).

Организация третьего сектора вряд ли может возникнуть, когда представления и цели инициаторов не схожи. Однако, например, единство в приверженности миссии, сформулированной в достаточно общем виде, не исключает разногласий в отношении конкретных приоритетов, не говоря уже о детальных планах, распределении средств и т.д. Соответственно, повседневной реальностью даже весьма сплоченных организаций третьего сектора является самоограничение, находящее выражение в компромиссах, о которых говорилось в связи с ИКД. Типичными для конкретной организации могут оказаться взаимные уступки в довольно узкой группе лидеров либо даже доминирование позиции единоличного лидера, что распространено в российских НКО⁶. По мере роста организации и стабилизации ее стратегии новые участники все чаще принимают ее как данность. Следует напомнить, что, поскольку речь идет о мотивации людей, вносящих личный неоплачиваемый вклад в деятельность сообщества или организации, словом «участник» обозначаются все они, в том числе волонтеры и «недооплачиваемые», по сравнению с рынком, работники. Участники организации третьего сектора идут на существенные компромиссы, если, с одной стороны, более или менее согласны со стратегией лидеров, а с другой — не находят альтернативных каналов гражданской активности, которые, будучи достаточно эффективными, полнее соответствовали бы их личным интенциям. Другие моменты, отраженные в табл. 1.1, по-видимому, не требуют комментариев.

Если вернуться к рис. 1.1, очевидно, что конфигурация и площадь зоны, в которой некие функционалы третьего сектора реализуемы с помощью конкретного институционального устройства, зависят от особенностей этого устройства. При прочих равных условиях, предпочтительно применять устройство, которое, с одной стороны, охватывало бы как можно большую площадь, т.е. было пригодно для успешной реализации разнообразных функционалов, а с другой — требовало как можно меньше инвестиций. Продвижение по пути формализации нередко позволяет расширить зону, о которой идет речь, но соответствующее пополнение пучка контрактов требует издержек. Это относится

⁶ См., например: *Якобсон Л.И., Иванова Н.В., Телицына А.Ю.* Корпоративное управление в НКО: теория и российская практика // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2021. Т. 6. С. 459–476.

не только к переходу от сообщества к юридическому лицу, но и к усилению регламентации внутри формальной организации и усложнению его управленческой иерархии.

В свете сказанного становится понятным, с одной стороны, разнообразие вариантов формальных и неформальных звеньев третьего сектора, а с другой — базовый принцип поиска варианта, оптимального с точки зрения конкретных целей и мотивов инициаторов, предполагаемого состава участников, характера отношений между ними и тех материальных и нематериальных ресурсов, которые они способны использовать как непосредственно для достижения целей, так и ради обеспечения взаимной лояльности и сотрудничества.

Особый интерес представляет зависимость оптимума от изменяющихся обстоятельств. Выше говорилось о том, какое влияние на самоорганизацию способны оказывать события, вызывающие сильную эмоциональную реакцию, например, эпидемии, стихийные бедствия и вооруженные конфликты. Другая актуальная тема — влияние *технологических сдвигов*, прежде всего развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Оно не только расширяет возможности общения, раздвигает его границы и уменьшает издержки, но и ведет к качественным сдвигам в содержании, формах и результатах совместной деятельности. Применительно к бизнесу и государственным структурам такие сдвиги уже сегодня дают основания фиксировать не просто освоение относительно более эффективных инструментов решения привычных задач, а цифровую трансформацию коммерческого и государственного секторов. Аналогичные сдвиги неизбежны также в третьем секторе.

Кратко остановимся на примечательных тенденциях, порождаемых цифровизацией общения. В их основе лежит снижение издержек как формирования и поддержания контактов, так и мониторинга индивидуальных вкладов в достижение общих результатов. С развитием ИКТ беспрецедентно упростился поиск людей со сходными интересами. На этой основе происходит взрывной рост числа монофункциональных, а отчасти и полифункциональных сообществ. Зачастую один человек входит в состав целого ряда сообществ, однако ограничивает свою активность участием в чатах. Легкости вхождения в сообщество может соответствовать невысокая привязанность к нему, поскольку то, что достигается без существенных издержек, обычно ценится не слишком высоко.

Простота создания монофункциональных сообществ благоприятствует их «тонкой настройке» на тот или иной специфический интерес. Это, в свою очередь, позволяет, с одной стороны, полнее реализовывать разнообразные интересы, но с другой — чревато фрагментацией поля самоорганизации, появлением барьеров, отчасти мешающих объединению усилий вокруг приоритетных интересов более широких групп и всего общества. Кроме того, с цифровизацией связаны риски цифрового неравенства и закрепления «цифровой поляризации» третьего сектора, поскольку преимущества цифровой трансформации способны в первую очередь реализовать более крупные, опытные и ресурсообеспеченные НКО⁷. Вместе с тем даже относительно крупные организации не-

⁷ Мерсиянова И.В., Иванова Н.В., Брюхно А.С. Изменилась ли цифровая компетентность российских НКО в период пандемии? // Социологические исследования. 2022. № 9. С. 38–48.

коммерческого сектора пока еще редко обладают продвинутой инфраструктурой ИКТ и профессиональными навыками для эффективной защиты данных⁸.

Как бы то ни было, риски для качества самоорганизации, связанные с освоением ИКТ, менее значительны, чем преимущества, порождаемые этой тенденцией. Наиболее очевидным образом последние проявляются в области коммуникации с целевыми аудиториями, фандрайзинга и привлечения волонтеров; они также способствуют повышению узнаваемости и прозрачности НКО⁹. Помимо этого, в цифровой трансформации заложен потенциал упрощения внутренних контрактов организаций за счет повышения их гибкости и снижения издержек мониторинга. В бизнесе и государственном секторе это позволяет отчасти замещать традиционную иерархическую организацию управления так называемой сетевой, иными словами, в большей мере выстраивать горизонтальные связи внутри организации и опираться на них. Не имея возможности здесь подробно описывать это явление, отметим, что оно противостоит отмеченной выше тенденции к усложнению управленческих иерархий по мере роста масштабов организаций. Применительно к третьему сектору освоение сетевого управления представляет интерес прежде всего для крупных НКО и, быть может, в наибольшей степени — для движения вверх по спирали институционализации гражданской активности.

С учетом сказанного следует сделать вывод о том, что современные технологические сдвиги способны разнонаправленно менять соотношения форматов самоорганизации. С одной стороны, невиданно разнообразной и динамичной становится неформальная самоорганизация, с другой — появляются принципиально новые возможности развития НКО и сотрудничества между ними. Отслеживание происходящих перемен, анализ их хода и определяющих его факторов, а также разработка рекомендаций, которые помогли бы оптимальным образом реализовать потенциал самоорганизации в интенсивно меняющихся условиях, составляют одну из приоритетных задач науки о третьем секторе.

2.2. Самоорганизация, социальный капитал и развитие личности

В свете показанного выше принципиального значения мотивации участников самоорганизации очевидна актуальность вопроса о том, способно ли вовлечение в нее, в свою очередь, влиять на мотивацию, усиливая черты, представляющие ценность для общества. Служат ли НКО, волонтерские объединения и другие самоорганизующиеся структуры только площадками реализации положительных качеств личности или также «школами» усвоения и развития этих качеств? Иными словами, способно ли участие в некоммерчески ориентированных коллективных действиях выполнять социализирующую роль?

⁸ Accenture. 2017. Catching up with society — a digital reality check for Nordic NGOs. <https://www.accenture.com/noen/insight-nordic-digitalngo> (дата обращения: 25.05.2024).

⁹ Мерсиянова И.В., Иванова Н.В. Сектор НКО и волонтерство: изменения на пути в посткризисную эпоху // «Черный лебедь» в белой маске. Аналитический доклад НИУ ВШЭ к годовщине пандемии COVID-19. М.: Изд. дом ВШЭ, 2021. С. 124–155.

Впервые ответ на этот вопрос, пусть и формулируемый в иных терминах, был дан в классическом труде А. де Токвиля, написанном почти два столетия назад¹⁰. В тот период политическое устройство США и общественная жизнь этой страны, в том числе связанная с инициативным освоением новых территорий, гораздо более благоприятствовали независимой самоорганизации граждан, чем атмосфера европейских монархий. Путешествуя по Америке, Токвиль обнаружил это различие и многочисленные примеры ассоциаций граждан, которые в некотором смысле были предшественниками нынешних НКО. Термином «ассоциации» Токвиль обозначал разнообразные самоорганизующиеся структуры: просветительские, благотворительные, досуговые, религиозные и т.д. Наблюдения привели Токвиля к ряду теоретических обобщений, относившихся, в частности, к рациональному «разделению труда» между политической системой и сетью ассоциаций, а также к способности ассоциаций разумно контролировать структуры власти. В его книге ассоциации предстают в качестве своеобразных «лабораторий демократии», в которых граждане обучаются навыкам самоуправления и на деле совместно реализуют их на практике¹¹. Токвиль подчеркивал, что участие в самоуправлении учит граждан разумно и справедливо управлять другими, что создает основу для позитивных тенденций в политической жизни¹². Освоение и культивирование демократических ценностей в ходе деятельности ассоциаций составляет, по оценке Токвиля, существенный признак цивилизованного общества, и само существование современной цивилизации в конечном счете зависит от умения людей объединяться в ассоциации, преследуя общие цели: «Для того, чтобы люди оставались или становились цивилизованными, необходимо, чтобы их умение объединяться в союзы развивалось и совершенствовалось...»¹³.

Идеи Токвиля поныне не только привлекают внимание, но и являются предметом дискуссий, что типично для наследия классиков общественной мысли. Так называемые неотоквилянцы фокусируются преимущественно на добровольности как таковой. Их оппоненты уделяют большее внимание основаниям, по которым люди объединяются в ассоциации, выходя за пределы личных интересов и преследуя общественное благо. Таковы ценности равенства, солидарности, толерантности и т.д.¹⁴

В последние десятилетия проблематика социализирующей роли самоорганизации обогатилась новой постановкой вопроса. Она относится к различиям между личностными качествами, обеспечивающими сплоченность относительно малых групп, которые преследуют свои партикулярные интересы, и качествами, побуждающими действовать в интересах всего

¹⁰ Токвиль А. Демократия в Америке / пер. с фр. В.Т. Олейника, Е.П. Орловой, И.А. Малаховой, И.Э. Иванян, Б.Н. Ворожцова; предисл. Г.Дж. Ласки. М.: Весь Мир, 2000.

¹¹ Craiutu A. From the Social Contract to the Art of Association: A Tocquevillian Perspective // Social Philosophy and Policy. 2008. Vol. 25 (2). P. 266.

¹² Токвиль А. Демократия в Америке... С. 212.

¹³ Там же. С. 381.

¹⁴ Alexander J. Tocqueville's Two Forms of Association // The Tocqueville Review / La Revue Tocqueville. 2006. Vol. 27. No. 2. P. 181.

общества¹⁵. К этому различию имеет прямое отношение разрыв между показателями доверия к тем, кто лично знаком респондентам, и так называемого обобщенного доверия, т.е. доверия к незнакомым людям. По данным всероссийского опроса населения, проведенного в 2023 году Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, в нашей стране этот разрыв пока велик. На вопрос «Как Вы считаете, большинству людей можно доверять или в отношениях с людьми следует быть осторожными?» только 22% опрошенных выбрали первый вариант ответа, тогда как 66% респондентов сочли, что лично знакомым им людям доверять можно.

Различие между внутригрупповой сплоченностью и самоорганизацией в масштабах общества концептуализировано Р. Патнэмом с помощью понятий открытого (bridging) и закрытого (bonding) социального капитала¹⁶. В его трактовке социальный капитал представляет собой «социальные сети и нормы взаимности и доверия, которые возникают на их основе»¹⁷. Соответственно, открытый социальный капитал — социальные сети, объединяющие людей, которые во многом различаются между собой с точки зрения представлений, интересов и ценностей, а закрытые — сети, связывающие членов относительно однородных групп. Первые обычно не создают труднопреодолимых препятствий для присоединения новых участников, чего зачастую нельзя сказать о вторых. Участники закрытых сетей склонны подходить с разными моральными и иными мерками к тем, кто принадлежит к тем же сетям, и к тем, кто к ним не причастен. Патнэм подчеркивает: «Люди, которые доверяют окружающим, более охотно участвуют в общественных комитетах, являются добросовестными налогоплательщиками, не склонны ко лжи и мошенничеству и готовы уважать права других»¹⁸.

Термин «социальный капитал» используется в несколько разных значениях в зависимости от того, как представления о социальных связях выглядят в контексте той или иной теоретической конструкции. Так, Дж. Коулмэн предлагает рассматривать социальный капитал в качестве ресурса и одновременно внутреннего импульса, мотивирующего человека к участию в общественном действии. С его точки зрения, социальный капитал — то, что трансформирует социальную самостоятельность индивида во включенность в структуры гражданского общества¹⁹. В трактовке социального капитала, предложенной П. Бурдье, он стоит в одном ряду с экономическим и культурным, причем акцент сделан на восприятии социальных связей как ресурсов, которые можно

¹⁵ *Cohen J.* Does Voluntary Association Make Democracy Work? // N. Smelser, J.C. Alexander (eds). *Diversity and Its Discontents: Cultural Conflict and Common Ground in Contemporary American Society*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1999. P. 268.

¹⁶ *Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y.* Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993; *Putnam R.* Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster, 2000.

¹⁷ *Putnam R.* Bowling Alone... P. 19.

¹⁸ *Ibid.* P. 136–137.

¹⁹ *Coleman J.* Social Capital in the Creation of Human Capital // *The American Journal of Sociology*. Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structures. 1988. Vol. 94. S. 95–120.

осознанно накапливать и использовать²⁰. Ф. Фукуяма связывает понятие социального капитала с неформальными нормами, лежащими в основе сотрудничества между людьми²¹. Есть также немало других трактовок социального капитала, отличающихся от названных теми или иными нюансами, подчас существенными. Не имея возможности затронуть их здесь, сошлемся на ряд обзорных работ²². Важно, однако, что практически все трактовки объединяет стремление осмыслить феномен самоорганизации и интерес к тому, на что она влияет и что влияет на нее. В этом контексте тема прямых и обратных связей между самоорганизацией и качествами ее участников оказывается одной из центральных. В самом деле, например, активность НКО, направленная на формирование и обогащение ее взаимоотношений со стейкхолдерами, привлечение волонтеров и координацию их деятельность и т.д., непосредственно ведет к накоплению социального капитала как участников организации, так и ее партнеров, поскольку культивирует нормы взаимного доверия, солидарности и взаимопомощи в сочетании с умением отстаивать собственные права и права других людей²³.

Влияние участия в самоорганизации на формирование и рост закрытого и открытого социального капитала, по-видимому, не индифферентно по отношению к форматам и целям самоорганизующихся структур. Если использовать терминологию табл. 1.1, активность полифункциональных сообществ — наиболее наглядное проявление закрытого социального капитала. Вместе с тем вовлеченность в эти сообщества, а также в клубные НКО в высокой степени благоприятствует накоплению этого капитала. Монофункциональные сообщества и альтруистические НКО в принципе способны служить площадками реализации и роста как закрытого, так и открытого социального капитала. То, в какой мере они выполняют одну и другую функцию, зависит от ряда факторов, в числе которых, наряду с собственно организационными чертами этих структур, значимы как объективный характер формируемых ими общественных благ, так и представления об общественном благе, присущие участникам самоорганизации.

²⁰ Bourdieu P. The Forms of Capital // Richardson J. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Westport, CT: Greenwood, 1986. P. 241–258.

²¹ Fukuyama F. Social Capital and Civil Society // IMF Working Paper. April 2000.

²² Adler P., Seok-Woo Kwon. Social Capital Prospects for a New Concept // The Academy of Management Review. 2002. Vol. 27. No. 1. P. 17–40; Frane A., Roncevic B. Social Capital: Recent Debates and Research Trends // Social Science Information. 2003. Vol. 42. P. 155–183; Dekker P., Uslaner E.M. Introduction // P. Dekker, E.M. Uslaner (eds). Social Capital and Participation in Everyday Life. London: Routledge, 2001. P. 1–8; Burt R. The Network Structure of Social Capital // Research in Organizational Behavior. 2000. Vol. 22. P. 345–423; Castle E. Social Capital: An Interdisciplinary Concept // Rural Sociology. 2002. Vol. 67. P. 331–349; Yu C., Du J. A Literature Review on the Effects of Social Capital — From the Personal Network Perspective // International Journal of Business and Social Science. 2013. Vol. 4 (12). P. 251–259; Carra-dore M. Academic Research Output on Social Capital: A Bibliometric and Visualization Analysis // International Journal of Sociology and Social Policy. 2022. Vol. 42 (13/14). P. 113–134.

²³ Morales L. Associational Membership and Social Capital in Comparative Perspective: A Note on the Problems of Measurement // Politics and Society. 2002. Vol. 30. Iss. 3; Vazquez-Garcia R. Making Volunteering Work: The Power of Voluntary Organizations to Enhance Civic Skills. Some Evidences from the European Social Survey // Comparative Social Research. 2009. Vol. 26.

Например, НКО, стремящееся вовлекать в совместную деятельность по помощи нуждающимся всех, кому не безразличны их судьбы, имеет, при прочих равных условиях, преимущество в культивировании открытого социального капитала перед лоббистской структурой или организацией, объединяющей сторонников специфической по своему идейному содержанию программы переустройства общества. С накоплением открытого социального капитала в большей мере ассоциируется развитие непредвзятости, толерантности, умения находить общие интересы и возможности для сотрудничества с теми, на кого непохож и с кем не во всем согласен. Накопление закрытого социального капитала может в большей мере сопровождаться культивированием групповой идентичности, готовности отстаивать интересы и ценности своего сообщества, в том числе жертвывая ради него личными интересами. В то же время оно подчас связано также с формированием чувства собственной исключительности, группового высокомерия и нетерпимости к представлениям и ценностям других групп.

Как теоретические построения, относящиеся к влиянию самоорганизации на развитие личности, так и значение этого явления для общественной практики стимулировали эмпирические исследования такого влияния. К настоящему времени накоплен немалый массив данных, которые характеризуют соответствующие взаимосвязи. Среди выполненных работ есть те, в центре внимания которых находятся некоммерческие организации, и те, в которых не только НКО, но и неформальные объединения и группы рассматриваются в качестве ресурсов накопления социального капитала²⁴. Имеются примеры дифференцированного анализа влияния на установки личности в зависимости от сферы деятельности НКО, характера взаимоотношений между участниками, реализации демократических начал в организационной культуре организации и других факторов.

Применительно к реалиям нашей страны зависимости между участием в НКО и позитивными качествами личности анализировались на материалах мониторинга российского гражданского общества НИУ ВШЭ. В частности, выявлены весьма существенные различия в уровне обобщенного доверия между гражданами, не участвующими в деятельности НКО, их участниками и лидерами (значение соответствующего показателя для последней из трех групп более чем втрое выше, чем для населения в целом)²⁵. Эти данные, как и основная часть относящихся к рассматриваемой теме результатов, основанных на зарубежных материалах, показывают наличие и тесную взаимосвязь между вовлеченностью в самоорганизацию и ценными для общества чертами ее участников.

²⁴ См., например: *Jaysawal N.* Role of Non-Governmental Organizations (NGOs) in Social Capital: A Review // *Asian Journal of Research in Social Sciences and Humanities*. 2017. Vol. 7 (6). P. 341–351; *Rothstein B., Dietlind S.* The State and Social Capital: An Institutional Theory of Generalized Trust // *Comparative Politics*. 2008. Vol. 40 (4). P. 441–459; *Poder T.G.* What is Really Social Capital? A Critical Review // *The American Sociologist*. Vol. 42 (2). P. 341–367; *Armony A.C.* The Dubious Link: Civic Engagement and Democratization. Stanford: Stanford University Press, 2004; *Tusalem R.F.* A Boon or a Bane? The Role of Civil Society in Third- and Fourth-Wave Democracies // *International Political Science Review*. 2007. Vol. 28 (3).

²⁵ *Якобсон Л. И.* «Школа демократии»: формирование «гражданских добродетелей» // *Общественные науки и современность*. 2014. № 1. С. 93–106.

Однако значение имеет также направленность влияний. Так, имеются основания полагать, что в самоорганизацию чаще вовлекаются те, кому изначально свойствен более высокий уровень социального капитала, альтруизма, ответственности и т.д. В силу этого оценки, подобные приведенным выше, уязвимы для критики в контексте так называемой проблемы самоотбора (self-selection)²⁶. То, что опыт совместной деятельности влияет на качества ее участников, хорошо известно психологам. Вопрос в том, как разграничить результаты такого влияния с особенностями, которыми участники обладали еще «на входе» в тот или иной конкретный процесс самоорганизации.

Одна из немногих работ, претендующих на решение проблемы самоотбора применительно к рассматриваемой теме, также выполнена на базе мониторинга российского гражданского общества²⁷. В ней для решения этой проблемы использован метод псевдорандомизации (propensity score matching), который считается более, чем другие, подходящим для установления каузальности. С его помощью выявлены причинно-следственные зависимости между вовлеченностью в негосударственные некоммерческие организации, с одной стороны, и развитием некоторых позитивных личностных качеств и проявлениями гражданской активности — с другой²⁸. Показано, в частности, что причастность к деятельности НКО усиливает готовность объединяться с другими людьми для решения социальных проблем и склонность участвовать в благотворительности, безвозмездном благоустройстве места жительства, работе в территориальных органах общественного местного самоуправления и др.

Итак, есть основания утверждать, что общественная самоорганизация представляет собой явление, обладающее существенным потенциалом *саморазвития*. Импульсы, которые ей дает мотивация инициаторов общественно значимых начинаний, способны при благоприятных условиях как бы мультиплицироваться за счет вовлечения все большего числа участников и развития их собственной позитивной мотивации на основе приобретаемого опыта. Условную параллель этому составляет многократная окупаемость инвестиций в перспективные предприятия. В случае самоорганизации «окупаемость» зачастую двойка: с одной стороны, все успешнее решаются проблемы, на которые нацелена деятельность активистов, с другой — все более ощутимо возрастает их личностный потенциал. Второй аспект труднее поддается оценкам и редко учитывается, когда речь идет об эффектах развития волонтерства и НКО, равно как их поддержки со стороны социально ответственного бизнеса и государства. Между тем практическая ценность этого аспекта исключительно велика, что определяет значимость его теоретического осмысления и эмпирического изучения.

²⁶ Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // The Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112 (4). P. 1251–1288; Boronovi F. Doing Well by Doing Good. The Relationship between Formal Volunteering and Self-Reported Health and Happiness // Social Science & Medicine. 2008. Vol. 66. P. 2321–2334.

²⁷ Leonard C., Nazarov Z., Jakobson L. Do Voluntary Associations Matter for the Spread of Civic Activism in Russia? Matching Technique Applied to Survey Data // Social Science Quarterly. Southwestern Social Science Association. 2020. Vol. 101 (1). P. 183–200.

²⁸ Ibid.

2.3. Преимущества и уязвимости третьего сектора

Самоорганизация в противоположность принуждению и некоммерческая мотивация в противоположность ориентации на материальные выгоды определяют не только моральную привлекательность третьего сектора, но и очевидные экономические преимущества. Тем не менее этот сектор уступает другим с точки зрения удельного веса в экономике. Так, по данным международного сравнительного исследования некоммерческого сектора в среднем по группе 16 стран (Канада, Израиль, США, Франция, Бразилия, Россия и др.), вклад НКО и волонтерства в ВВП в среднем составляет около 5%, что многократно меньше вкладов коммерческого и государственного (общественного) секторов²⁹. Каково объяснение этих различий?

Как было показано, для большинства форматов самоорганизации значенные имеют альтруистические мотивации. Они свойственны практически всем людям, но не у каждого человека сопоставимы по интенсивности с мотивациями, относящимися к достижению личного благополучия. Вторым ограничителем выступает необходимость преодолевать проблему безбилетника. Этот момент значим для реализации не только альтруистических мотиваций, но в еще большей мере — мотиваций, относящихся к клубным благам. Далекое не всегда удается сформировать достаточно простые и экономичные институты, позволяющие отслеживать и стимулировать индивидуальные вклады в достижении общих результатов, ценимых всеми участниками. Наконец, принципиальное значение имеет описанная выше проблема эффективности институтов третьего сектора, решение которой предполагает обеспечение их адекватности конкретным и при этом изменяющимся во времени целям и условиям самоорганизации. Эта проблема не имеет универсального решения, а поиск частных решений осложнен, помимо прочего, тем, что проявления самоорганизации более разнообразны и при этом гораздо менее изучены, чем, например, форматы ведения бизнеса или работы в интересах государства.

С учетом сказанного исключительно значим вопрос о том, при каких обстоятельствах преимущества коммерческих и государственных структур оказываются не столь существенными, по сравнению с преимуществами самоорганизации. Один из вариантов ответа был около полувека назад предложен Б. Вайсбродом. Он указал на нуждающуюся в заполнении «нишу» между благами, в поставке которых заинтересованы либо обычные бизнесы, либо государство³⁰. Бизнесы ориентированы на получение прибыли, а демократическое государство, по мысли Вайсброта, — на массовые предпочтения³¹. Между тем

²⁹ См.: Разработка методики оценки влияния некоммерческих организаций, благотворительной деятельности и волонтерского труда на экономику Российской Федерации // Система поддержки социально ориентированных НКО. Минэкономразвития России. 2023. 24 января. <https://nko.economy.gov.ru/Public/NewsPage/Details?id=198> (дата обращения: 25.05.2024).

³⁰ Weisbrod B.A. *Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy* // E. Phelps (ed.). *Altruism, Morality and Economic Theory*. New York: Russell Sage Foundation, 1975. P. 171–195; Weisbrod B.A. *The Nonprofit Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1988.

³¹ Непосредственно речь шла о предпочтениях медианного избирателя, что соответствовало упрощенным, по нынешним меркам, представлениям так называемого первого поколения теории общественного выбора (см.: Якобсон Л.И., Колосницына М.Г. и др. *Экономика общественного сектора:*

существуют потребности и в иных благах. Пример — помощь людям с редкими заболеваниями, если они не способны обеспечить достаточный платежеспособный спрос, а для соответствующей активности государства, предполагающей финансирование за счет налогов, нет достаточной политической поддержки. Чем менее однородно общество, тем, при прочих равных условиях, больше «ниш», представляющих интерес для относительно небольших групп населения. В этой логике естественным выглядит, например, использование НКО для удовлетворения специфических нужд этнокультурных групп, землячеств и т.д.

Не обсуждая здесь различные аспекты и варианты развития подхода Вайсброда³², укажем на два момента, относящихся к его применимости за теми пределами, которые, по-видимому, предполагал автор. Непосредственно у него речь шла главным образом о потребительских благах, причем не вполне разграничивались две ситуации. Одна из них — создание клубных благ для относительно узкой группы за счет ее членов. Другая ситуация, которая, по сути, находилась в центре внимания Вайсброда, — оказание услуг, обладающих высокой значимостью для группы, не способной предъявить достаточный платежеспособный спрос, если эта группа, не находя достаточной поддержки со стороны государства, находит ее со стороны альтруистов. Однако логика описанного подхода вполне применима к более широкому кругу благ, например, к удовлетворению потребностей в правозащите, инициировании процессов публичной политики и др.

Не менее существен другой аспект, при котором подход Вайсброда более плодотворен, чем это выглядело в его собственных построениях. Производство общественных благ — частный случай деятельности, осуществляющейся в зоне провалов рынка (*market failures*), а ограниченность спроса государства на общественные блага — частный случай провалов государства (*government failures*)³³. Специфика этих частных случаев, отличающая их от других вариантов провалов рынка и государства, не играет сколько-нибудь заметной роли в том, как Вайсброд обосновывал функционал третьего сектора. Причины, по которым Вайсброд недооценивал потенциал своего подхода, могут быть связаны с тем, что теория провалов рынка в тот период была сравнительно новой, а систематические представления о провалах государства лишь складывались.

учебник для академического бакалавриата / под общ. ред. Л.И. Якобсона, М.Г. Колосницыной. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2014. С. 119–124). Однако выход за рамки модели медианного избирателя не упраздняет логику Вайсброда, хотя требует уточнения конкретных выводов.

³² См., например: *Kingma B.R. Public Good Theories of the Nonprofit Sector: Weisbrod Revisited* // Н.К. Anheier, А. Ben-Ner (eds). *The Study of the Nonprofit Enterprise: Theories and Approaches*. New York: Kluwer Academic; Plenum Publishers, 2003. P. 53–65; *Slivinski A. The Public Goods Theory Revisited: Comments on Kingma's Revisitation of Weisbrod* // *Ibid.* P. 64–74.

³³ Провалы рынка и государства — ситуации, в которых действия индивидов или организаций, которые рационально реализуют свои частные интересы в системе соответственно рыночных и государственных институтов, не приводят к использованию совокупных ресурсов, предпочтительному с точки зрения всех членов общества. См.: *Якобсон Л.И., Колосницына М.Г. и др. Экономика общественного сектора...* С. 119–124, 15–23, 158–160.

Как бы то ни было, из рассуждений Вайсброда, по сути, вытекает, что роль третьего сектора состоит в удовлетворении потребностей в благах, создание которых предполагает деятельность в зонах, где объективные причины ограничивают эффективность действий как рынка, так и государства. Объективность ограничений имеет в данном случае принципиальное значение. Если недостаточная эффективность порождается субъективными просчетами, например, недостатком опыта или знаний и т.д., положение дел может быть улучшено без обращения к тем специфическим институтам, которые характерны для третьего сектора. Иначе дело обстоит там, где институты рынка и государства в силу самой их природы не способны в полной мере реализовать интересы граждан.

Не раскрывая здесь подробно понятия провалов рынка и государства и не рассматривая их разнообразные варианты, ограничимся примером производства так называемых *доверительных благ*. Это блага, качество которых не поддается своевременной и надежной оценке со стороны потребителей. К данной категории относятся многие услуги, оценка которых требует специальных знаний и навыков, а конечные результаты проявляются с течением времени и не всегда могут быть доказательно связаны с качеством оказанных услуг. В подобных случаях потребности в благах фактически включают потребность в доверии к тем, кто их создает. Это верно в отношении многих медицинских, образовательных и других услуг. Однако, пожалуй, ярче всего феномен, о котором идет речь, проявляется в заботе о лицах, тяжело и постоянно страдающих физическим или ментальным нездоровьем. Они не в состоянии оценивать услуги, которые им оказываются, а те, кому больные не безразличны (будь то члены семьи или лица, уполномоченные государством), как правило, не могут вполне систематически наблюдать процессы обслуживания.

Как в этих условиях выстроить контракты с исполнителями (вспомним концепцию Коуза), которые гарантировали бы их максимальную самоотдачу в интересах нуждающихся? Условно говоря, строительным материалом любого контракта служат мотивации; контракт формирует их «архитектуру». Так, при всем разнообразии контрактов продавцов с покупателями у них всегда одна и та же основа, а именно стремление заработать; роль контракта состоит в том, чтобы, определив конкретные условия реализации стремления, направить мотивацию в нужное русло. Между тем рыночная мотивация, а также мотивация, основанная на подчинении государственной иерархии, если рассматривать их в чистом виде, недостаточны для построения контракта, критически предполагающего доверие. Это особенно видно на примере обслуживания людей, которые не способны контролировать качество оказываемых им услуг. В подобных случаях не обойтись без специфических «материалов», которые не генерируются в достаточной мере механизмами рынка и государства. Имеются в виду нравственность, ответственность, эмпатия, короче говоря, альтруистические мотивации. Они не чужды коммерческому и государственному секторам, но в них, как правило, не находятся на переднем плане.

Чем меньше механизмы рынка и государства адекватны той или иной задаче, в частности, чем труднее оценивать качество благ (как в случае долго-

временной заботы о беспомощных гражданах), тем больше преимуществ имеют институты третьего сектора. Ведь именно они наиболее непосредственно опираются на альтруистические мотивации и дают наибольший простор для ее реализации.

Поскольку преимущества третьего сектора не в одинаковой мере проявляются применительно к разным видам деятельности, институты этого сектора сосуществуют в ряде отраслей с институтами коммерческого и предпринимательского секторов. В результате сектора непосредственно конкурируют друг с другом. Это имеет место, например, в больничном обслуживании в США, где свыше 57% больниц являются некоммерческими организациями³⁴.

Каждый сектор опирается в конкуренции на свои сравнительные преимущества. В то же время каждый в чем-то уступает другим. Объективные ограничения потенциалов рынков и государства раскрываются с помощью понятий их так называемых провалов. Если бы потенциал добровольной самоорганизации не имел ограничений, третий сектор, по-видимому, вытеснил бы два других. Между тем он уступает им по масштабам. Следовательно, он тоже в чем-то уязвим. Отчасти об этом говорилось выше, но, очевидно, необходимо систематическое объяснение причин, ограничивающих возможности сектора. Оно было предложено Л. Саламоном, который дополнил понятия провалов рынка и государства понятием провалов добровольчества (*voluntary failures*)³⁵.

Саламон предложил следующую типологию провалов добровольчества:

- недостаточность (*insufficiency*);
- избирательность, партикуляризм (*particularism*);
- патернализм (*paternalism*);
- любительство (*amateurism*).

Все четыре понятия обозначают аспекты *относительной* уязвимости самоорганизации по отношению к достижению аналогичных целей (например, созданию услуг социального характера) с помощью механизмов государства. Говоря конкретно, *недостаточность* добровольчества, согласно Саламону, выражается в том, что добровольная мобилизация усилий и ресурсов имеет большие ограничения, чем их мобилизация на основе применения государственной власти (налоги, призыв на военную службу).

Партикуляризм в понимании Саламона — в некотором смысле обратная сторона того преимущества самоорганизации, которое занимает центральное место в концепции Б. Вайсброда. Добровольная активность фокусируется на тех специфических проблемах и задачах, которые приоритетны для ее непосредственных участников, причем приоритеты могут объясняться

³⁴ Becker's Hospital Review. 10 states with the most for-profit hospitals by percentage. 2021. August 19. <https://www.beckershospitalreview.com/rankings-and-ratings/10-states-with-the-most-for-profit-hospitals-by-percentage.html> (дата обращения: 25.05.2024).

³⁵ Предлагаемый здесь перевод термина учитывает, что у Л. Саламона речь идет об организованных коллективных действиях, а не об отдельных лицах (волонтерах) и тем более не о «добровольных провалах» или чем-то подобном; в то же время подчеркивается добровольный, инициативный характер создания и деятельности этих организаций. См.: *Salamon L.M. Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government: Toward a Theory of Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State // Journal of Voluntary Action Research. 1987. Vol. 16. Iss. 1–2. P. 29–49.*

субъективными обстоятельствами. Вайсброд подчеркивал, что за счет этого могут достигаться цели, до которых у государства «не доходят руки». Саламон же указывал, что такого рода избирательность фокусировок не гарантирует покрытия всего поля нужд общества. Например, при оказании услуг социального характера НКО могут выбирать отдельные категории потребителей, не оказывая услуги другим.

Говоря о *патернализме*, Саламон опирался на оценки, в соответствии с которыми добровольная самоорганизация менее, чем государство, реагирует на конкретные мнения и пожелания тех, кому с ее помощью оказываются услуги. Те, кто участвуют в такой самоорганизации, исходят из личных убеждений, а иногда и предубеждений, которые трудно поколебать.

Под *любительством* участников самоорганизации Саламон понимал возможность не только привлечения людей без специальной подготовки, но и использования не вполне апробированных методов, что гораздо реже встречается в государственных структурах.

Данное понимание провалов добровольчества не вполне сопоставимо с трактовкой провалов рынка и государства. Последние, как отмечалось, имеют объективный характер. Между тем, например, любительство, как его определил Саламон, — скорее субъективное и в принципе исправимое, а не сугубо объективное ограничение. Тем не менее явления, к которым привлёк внимание Саламон, весьма существенны для понимания возможностей самоорганизации и пределов этих возможностей.

Оперируя понятиями провалов рынка, государства и добровольчества, Саламон и его последователи достаточно успешно анализировали не только конкуренцию секторов, но и межсекторное сотрудничество в достижении общих целей. Во многих странах, включая Россию, государство привлекает НКО к решению своих задач, в частности, к оказанию услуг, реализующих социальные гарантии. В таких случаях государство предоставляет финансирование, а НКО непосредственно оказывает услуги. Эти распространенные практики не находят объяснения в логике Б. Вайсброта, согласно которой на долю третьего сектора приходится только то, чем пренебрегают бизнес и государство. В то же время срабатывает логика Саламона, позволяющая объяснить феномены компенсации слабых сторон каждого из секторов сильными сторонами других.

Так, третий сектор значительно уступает государственному в мобилизации ресурсов («недостаточность»), зато более приспособлен для производства доверительных благ и менее связан детальными регламентами, что дает преимущество в гибкости. Соответственно, способность государства обеспечивать достаточное финансирование имеет смысл сочетать со способностью третьего сектора лучше оказывать некоторые услуги. Активное использование концепции провалов для объяснения межсекторного сотрудничества и поиска его оптимальных вариантов привело к тому, что теперь эта концепция чаще фигурирует под названием «теория взаимозависимости» (the interdependence theory)³⁶.

³⁶ Anheier H.K. Nonprofit Organizations: Theory, Management, Policy. London: Taylor and Francis Ltd; Routledge, 2014. P. 213–214.

Ценность концепций Б. Вайсброда и Л. Саламона очевидна. Тем не менее можно заметить, что в фокусе каждой из них находятся важные, широко распространенные, но все же специфические проявления самоорганизации. В первом случае это НКО, например, клубного типа, создаваемые и финансируемые членами небольшого землячества ради взаимопомощи и совместного проведения досуга, а также НКО, заботящиеся за счет энтузиазма и частных пожертвований о людях с редким заболеванием, лечение которых не получает достаточной поддержки со стороны государства. Во втором случае таковы, например, НКО, оказывающие по контракту с государством бесплатные для потребителей социальные услуги, право на получение которых установлено законом. В своем исходном виде обе теории верны в отношении разных сегментов поля исследований. И та и другая в определенной мере проецируются на явления, находящиеся за пределами этих сегментов, но все же не дают универсальной и исчерпывающей характеристики особенностей третьего сектора в целом. Осмысление и объяснение этих особенностей остаются актуальными задачами.

Поскольку преимущества третьего сектора связаны прежде всего с присущими ему особенностями мотивации, принципиально важно идентифицировать эти особенности на практике. Это имеет особое значение, когда для поощрения такой мотивации принимаются специальные меры. Так, общество заинтересовано в том, чтобы производство доверительных благ в возможно большей степени осуществлялось с опорой на альтруизм. Организациям, для которых он выступает основной движущей силой, целесообразно предоставлять привилегии, в частности налоговые льготы. Однако как отличить такие организации от тех, которые в большей мере преследуют узко понимаемые экономические выгоды? Для этого вводится запрет на получение прибыли от деятельности НКО теми, кто направляет и контролирует их активность. Такая норма присутствует в законодательстве многих стран, в том числе нашей³⁷.

Теоретическое обоснование запрета предложено Г. Хансманном³⁸. Он показал, что смысл критерия *нераспределения прибыли* (*nondistribution constraint*, NDC) состоит в обеспечении *повышенного доверия*. В самом деле, если стратегию и кадровую политику организации определяют те, кому она не приносит материальных выгод, можно быть уверенным, что они искренне преданы тем конкретным целям (миссии), ради которых НКО создавалась. Иначе они, очевидно, не стали бы тратить на это время и силы.

Проблема, однако, в том, что зачастую трудно оценить, в какой мере NDC соблюдается на практике. Чтобы пояснить это, представим себе, что учредитель НКО и ее директор — члены одной семьи. В таком случае не исключено, что превышение доходов организации над ее расходами станет в немалой степени направляться учредителем на премирование директора. С точки зрения бухгалтерского учета эти суммы являются заработной платой и входят в состав

³⁷ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ст. 50, п. 1. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/3a585d0351c74adc4c9878b6019d704cdd9d3699/ (дата обращения: 25.05.2024).

³⁸ *Hansmann H.* The Role of Nonprofit Enterprise // *Yale Law Journal.* 1980. Vol. 89. No. 5. P. 835–901.

расходов. В такой ситуации NDC, формально говоря, не нарушается. Тем не менее, по сути, имеет место реализация модели не НКО, а семейного предприятия: семья, создавшая организацию, распоряжается всеми ее средствами в своих интересах, в том числе придавая свободным остаткам форму собственного дохода.

Описанная гипотетическая ситуация — крайний, заведомо не типичный случай отклонения от принципов некоммерческой деятельности. Однако даже столь очевидная профанация NDC возможна без нарушения законодательства, если оно, провозглашая ограничение, не содержит норм, позволяющих выявлять и блокировать злоупотребления, в том числе более изощренные, чем в приведенном примере. В настоящее время российское законодательство уязвимо в данном отношении. Разумеется, большинство НКО избегают злоупотреблений не из-за внешнего давления, а в силу приверженности мотивациям, характерным для третьего сектора. Следует, однако, учитывать, что предоставление этому сектору существенных налоговых и других преимуществ способно привлечь в него тех, кому такие мотивации чужды. На эту опасность часто ссылаются, возражая против наделения НКО весомыми льготами. Выход, очевидно, надо искать не в отказе от стимулирования развития третьего сектора, а в сбалансированном усилении механизмов стимулирования, с одной стороны, и обеспечения реального выполнения NDC — с другой.

Сказанное позволяет лучше понять смысл и ценность концепции Хансмана. В ее центре находятся не особенности бухгалтерского учета, а требования к *разделению стратегического и оперативного управления* организацией. Иными словами, речь идет об особом типе *корпоративного управления*, адекватном природе НКО. Корпоративным управлением называется система взаимоотношений, на основе которых осуществляются руководство организацией и контроль над ее деятельностью. Тематика корпоративного управления относится прежде всего к тому, как взаимодействуют между собой, с одной стороны, те, в чьих интересах призвана работать организация, а с другой — те, кто осуществляет текущее управление. Первых принято называть принципалами, вторых — агентами. Наиболее типичный пример — взаимоотношения между собственниками предприятия, в частности акционерами корпорации, и ее наемным менеджментом. Ключевая проблема корпоративного управления состоит в том, чтобы сформировать условия, побуждающие агентов эффективно действовать в интересах принципалов, а не в своих собственных интересах. Это непростая задача, поскольку агенты, в частности менеджеры предприятия, обычно лучше знают особенности и возможности организации, чем принципалы, особенно если это многочисленные акционеры, не слишком погруженные в дела корпорации.

Постановка вопроса о принципалах и агентах, как и в целом тематика корпоративного управления, значима и для НКО. Однако применительно к этому сектору необходимы модификации привычной для коммерческого сектора модели принципал-агентских отношений. В самом деле, НКО не имеют собственников. Место принципалов в третьем секторе занимают так называемые заинтересованные лица, стейкхолдеры, составы которых бывают разнообраз-

ными и не всегда четко определяемыми. Например, если коммерческая корпорация создает благотворительную организацию, призванную действовать в интересах лиц, страдающих неким заболеванием, к числу стейкхолдеров необходимо отнести, с одной стороны, акционеров корпорации, с другой — фактических и потенциальных пациентов. НКО, особенно благотворительные, «как бы принадлежат тем сообществам или сегментам сообществ, ради служения которым они существуют»³⁹.

Трудности определения круга стейкхолдеров никоим образом не исключают потребности в таком устройстве организации, при котором ее работники и в первую очередь менеджеры действовали бы в интересах этих стейкхолдеров, а не в своих собственных. Иными словами, налицо потребность в рациональном корпоративном управлении. Оно призвано постоянно нацеливать НКО на интересы стейкхолдеров, для чего, очевидно, необходимо их представительство, сопоставимое с представительством акционеров в советах директоров предприятий.

Отсутствие или слабость такого представительства может в той или иной мере компенсироваться личной приверженностью менеджмента миссии НКО. Чем она сильнее, тем менее остры проблемы, относящиеся к принципал-агентским отношениям. Во многих НКО можно наблюдать своего рода проницаемость границ между принципалами и агентами, когда сотрудников, включая менеджеров, связывает с учредителями и бенефициарами (например, потребителями услуг) общность целей, диктуемых ценностями. Трудовые усилия менеджеров, как и других сотрудников НКО, зачастую диктуются не только заинтересованностью в оплате. Это нередко позволяет расходовать меньше средств на зарплату и контроль исполнения, чем при аналогичном объеме работ в коммерческом и государственном секторах. Однако полагаться только на энтузиазм работников, особенно менеджеров, тем рискованнее, чем больше материальных преимуществ связано со статусом НКО и с участием в управлении ими. Если третий сектор развивается успешно и оказывается привлекательным для управленческого персонала, в том числе приходящего из бизнеса, не обойтись без надежных механизмов корпоративного управления.

Они обеспечивают отделение функций и интересов оплачиваемого персонала от функций и интересов тех, кому призвана служить организация. Разграничение предполагает, что функция оперативного руководства возлагается на оплачиваемый менеджмент, а стратегическое управление и контроль обычно составляют прерогативу независимых коллективных органов, формируемых из лиц, не работающих в организации по найму⁴⁰. Коль скоро члены таких органов не получают оплату, их готовность затрачивать время и усилия ради успеха организации достаточно убедительно свидетельствует об искренней

³⁹ См.: *Renz D.O. Conclusion: The Future of Nonprofit Leadership and Management // D.O. Renz, R.D. Herman (eds). The Jossey-Bass Handbook of Nonprofit Leadership and Management. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2010. P. 800.*

⁴⁰ *Van Puyvelde S. et al. The Governance of Nonprofit Organizations: Integrating Agency Theory With Stakeholder and Stewardship Theories // Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly. 2012. Vol. 41 (3). P. 431–451.*

приверженности ее миссии. Независимый орган управления может называться советом директоров, попечительским советом или иначе, но при этом несет полноту ответственности за деятельность организации и добросовестное исполнение ее миссии⁴¹. Законодательство многих стран содержит конкретные нормы, относящиеся к созданию и функционированию таких органов, причем их наличие нередко является условием предоставления льгот. Типично наделение таких органов полномочиями в области утверждения стратегических планов, оценки деятельности организации, а также найма и стимулирования ее руководителей.

В странах, где третий сектор наиболее высоко развит, предметом внимания, а подчас и озабоченности являются даже неденежные выгоды от участия в независимых органах управления НКО. Ими могут быть разного рода компенсации, преимущественный доступ к услугам организации, репутационные эффекты и др. Считается, что заинтересованность в таких выгодах способна оказывать нежелательное воздействие на деятельность органа и, как следствие, всей организации. Такого рода факторы вряд ли часто приводят к существенным искажениям стратегий НКО, поскольку мотивация членов независимых органов управления является прежде всего альтруистической, о чем свидетельствуют зарубежные эмпирические исследования⁴². Вместе с тем эмпирически установлена распространенность недостаточно активного участия в работе независимых органов. Это характерно для тех их членов, чья альтруистическая мотивация не слишком сильна по сравнению с заинтересованностью в репутационном эффекте. Они не подталкивают организацию к отклонению от миссии, но и не очень внимательно следят за эффективностью ее реализации⁴³.

Относительная слабость контроля может, как отмечено выше, в определенной мере компенсироваться проницаемостью границ между принципалами и агентами. Этот феномен, отражающий специфику НКО, концептуализирован в теории добросовестного руководства (*stewardship theory*). Она исходит из про-социальной и, если можно так выразиться, про-организационной мотивации менеджмента, при которой коллективные цели доминируют над индивидуальными⁴⁴. Теория отражает ситуации, когда руководитель НКО удовлетворяет внутренние потребности в самореализации и раскрытии личностного потенциала. Это достаточно типично для третьего сектора. Однако на практике такого рода мотивация обычно сочетается с иными, зачастую конкурирующими с ней. Эмпирические исследования показывают, что пренебрежение ролью

⁴¹ *Renz D.O.* Conclusion...

⁴² *Baker J.R.* Recruitment to Boards and Commissions in Small Cities: Individual versus Contextual Explanations // *State and Local Government Review*. 2006. No. 38 (3). P. 142–155.

⁴³ *Bowen W. G.* When a Business Leader Joins a Nonprofit Board // *Harvard Business Review*. 1994. No. 72 (5). P. 38.

⁴⁴ *Davis J.H., Schoorman F.D., Donaldson L.* Toward a Stewardship Theory of Management // *Academy of Management Review*. 1997. No. 22. P. 20–47; *Caers R., Bois C., Jegers M., Gieter S., Schepers C., Pepermans R.* Principal-Agent Relationships on the Stewardship-Agency Axis // *Nonprofit Management and Leadership*. 2006. No. 17 (1). P. 25–47; *Baker J.R.* Recruitment to Boards and Commissions in Small Cities...

независимого органа управления в надежде на абсолютную приверженность менеджмента миссии организации, как правило, не оптимально⁴⁵. Несмотря на несомненные особенности НКО, они нуждаются в корпоративном управлении, построенном на базе принципал-агентской модели, пусть и отчасти модифицированной⁴⁶.

Модификации, предложенные исследователями, относятся, в частности, к учету указанного выше разнообразия принципалов-стейкхолдеров. В теории заинтересованных сторон (*stakeholder theory*) рассматривается «распределенный», «многоуровневый» тип принципала⁴⁷. Предложена модель, в которой акторы попеременно выполняют роль принципала или агента: донор (принципал) — НКО (агент), потребители услуг (принципалы) — НКО (агент), НКО (принципал) — поставщики услуг (агенты), попечительский совет (принципал) — исполнительный директор (агент), исполнительный директор (принципал) — сотрудники НКО (агенты), управленческий персонал (принципалы) — волонтеры (агенты)⁴⁸. Теория заинтересованных сторон позволяет учитывать сложность взаимоотношений внутри круга принципалов, а также проблемы репрезентации их интересов и поддержания их баланса в процессе выполнения функций управления. Соответственно, она не только позволяет расширить повестку эмпирических исследований, но и подсказывает важные соображения, которые требуют внимания при выборе эффективных механизмов корпоративного управления НКО в тех или иных конкретных обстоятельствах.

В нашей стране корпоративное управление в третьем секторе пока находится, по сути, в зачаточном состоянии. Независимые органы управления, состоящие из неоплачиваемых лиц, относительно редки, а там, где они имеются, их члены, как правило, скорее ассистируют менеджменту, чем направляют и контролируют его деятельность⁴⁹. Как теории корпоративного управления в НКО, так и подтверждающая их зарубежная практика убеждают, что подобный вариант не благоприятствует наиболее эффективной реализации миссий организаций. Помимо прочего, он не гарантирует четкого соблюдения NDC, а значит, и полноценного проявления особенностей некоммерческого сектора.

⁴⁵ *Menyah K. Stewardship Theory // S.O. Idowu, N. Capaldi, L. Zu, A.D. Gupta (eds). Encyclopedia of Corporate Social Responsibility. Berlin; Heidelberg: Springer, 2013.*

⁴⁶ *Slivinski A. Team Incentives and Organizational Form // Journal of Public Economic Theory. 2002. No. 4 (2). P. 185–206; Du Bois C., Caers R., Jegers M., De Cooman R., De Gieter S., Pepermans R. The Non-profit Board: A Concise Review of the Empirical Literature // Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen: ZögU. 2007. 30. Jahrg. H. 1. S. 78–88. <https://www.jstor.org/stable/20764647> (дата обращения: 25.05.2024).*

⁴⁷ *Miller N. Personalization and the Promise of Contact Theory // Journal of Social Issues. 2002. Vol. 58. No. 2. P. 387–410; Ostrower F., Stone M.M. Governance: Research Trends, Gaps, and Future Prospects // The Nonprofit Sector: A Research Handbook. New Haven, CT: Yale University Press, 2006. P. 612–628; Van Puyvelde S. et al. The Governance of Nonprofit Organizations...*

⁴⁸ *Van Puyvelde S. et al. The Governance of Nonprofit Organizations...; Freiwirth J. Community-Engagement Governance™ // Nonprofit Governance. Innovative Perspectives and Approaches. 2013.*

⁴⁹ *Якобсон Л.И., Иванова Н.В., Телицына А.Ю. Корпоративное управление в НКО: теории и российская практика // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2021. № 6. С. 459–476.*

Возвращаясь к концепции Хансмманна, следует отметить, что она применима лишь в отношении тех форматов самоорганизации, для которых характерно участие в рыночных отношениях, систематическая оценка доходов и расходов и фиксация чистого дохода. Следовательно, она относится только к юридическим лицам, ведущим бухгалтерский учет. Если, например, в концепции Этциони подчеркивается промежуточное положение третьего сектора между государством и рынком, у Хансмманна в качестве нерыночного (некоммерческого) предстает не место, которое сектор занимает в экономике, а доминирующий способ действий его субъектов. Однако при неполном совпадении позиции Хансмманна с позицией Этциони, если понимать их буквально, очевиден присущий обоим акцент на особенности мотивации, которые не характерны ни для коммерческого, ни для государственного сектора. То же фактически относится и к концепции Б. Вайсброда. У него на первом плане находятся функции, которые присущи сектору, а у Хансмманна — его институциональная определенность, но специфика мотивации в обоих случаях отчетливо подразумевается.

В то же время в свете фокусировки на мотивации довольно естественными оказались трактовки, согласно которым к третьему сектору относятся кооперативы⁵⁰ и социальные предприятия⁵¹. Внимание к особенностям взаимоотношений поставщиков благ и их потребителей породило тенденцию к интеграции в тематику третьего сектора проблематики широко понимаемого со-производства⁵². Имеются в виду ситуации, в которых потребитель активно участвует в создании необходимого ему блага. С такими интерпретациями, отодвигающими NDC на второй план, согласны далеко не все специалисты в области третьего сектора, но его расширительное понимание перестало быть исключением. Актуальной и авторитетной остается описанная выше концепция Л. Саламона и Г. Анхайера, относящая запрет на распределение прибыли к базовым характеристикам организаций третьего сектора.

Совокупность представленных выше концепций очерчивает поле активностей с довольно определенными мотивационными, функциональными и институциональными признаками, корреспондирующими между собой. В то же время, имея общие черты, эти признаки конкретизируются разными исследователями не одинаково. К тому же в разных концепциях на первый план выходят разные признаки. Это придает некоторую размытость границам «семейства» исследований.

В поле зрения части исследователей находятся любые субъекты добровольной ценностно мотивированной деятельности, прежде всего индивиды, действующие на основе личного выбора. Другие ученые фокусируются на организациях, причем, как правило, на формальных, в частности, на зареги-

⁵⁰ Bacchiaga A. et al. The Economics of the Third Sector // H.K. Anheier, A. Ben-Ner (eds). The Study of the Nonprofit Enterprise... P. 27–48.

⁵¹ Defourny J. et al. Social Enterprise and the Third Sector: Changing European Landscapes in a Comparative Perspective / J. Defourny, L. Hulgård, V. Pestoff (eds). London: Routledge, 2014.

⁵² Pestoff V., Brandsen T. (eds). New Public Governance, the Third Sector, and Co-production. London: Routledge, 2013.

стрированных НКО или также на кооперативах. Сколько-нибудь крупные формальные организации располагают внутренней иерархией власти и оплачиваемыми работниками, деятельность которых на личном уровне мотивируется в том числе стремлением к заработку. Однако это не исключает добровольности и ценностной мотивации самой организации как актора гражданского общества.

Функциональные особенности гражданского общества и третьего сектора тесно связаны с ценностями и, следовательно, с мотивациями, что отчетливо видно, например, в случае благотворительной и волонтерской активности. Однако то, что принято называть функционалом, относится не к побуждениям, а к ожидаемым результатам деятельности, например, к оказанию тех или иных услуг. Зачастую одни и те же результаты могут достигаться на основе разных мотиваций. Так, забота о лицах с ограниченными возможностями мотивируется не только аскриптивно (пример — семьи) и ценностно (пример — НКО), но также политически (пример — государственные социальные службы) и коммерчески (пример — специализированные бизнесы). В данной связи актуален поиск вариантов разделения труда между секторами и кооперации между ними, в наибольшей мере раскрывающих преимущества каждого из них и в наименьшей мере чувствительных к их недостаткам. Соответственно, актуально построение институциональных структур, минимизирующих совокупное влияние провалов рынка, государства и добровольчества. Доступные решения зачастую компромиссны с точки зрения уязвимости для разных провалов, причем не всегда один из вариантов имеет неоспоримые преимущества перед другими. Именно этим объясняется упомянутое выше сосуществование разных секторов в одних и тех же зонах.

2.4. Объяснение межстрановых различий

Наряду с основополагающими чертами третьего сектора интерес исследователей закономерно вызывают особенности его развития в разных странах. В современной научной литературе их объяснение, как правило, базируется на теории социального происхождения сектора (*Social Origins Theory*, далее SOT-теория). Об ее авторитете свидетельствует то, что она является наиболее цитируемой теоретической конструкцией в области исследований третьего сектора⁵³, что не исключает потребности в ее развитии и модификациях.

SOT-теория была предложена Л. Саламоном и Г. Анхайером в 1998 году и позже ими же дополнена⁵⁴. Ее эмпирическую основу составляет обширный массив данных, полученных в ходе масштабного проекта сравнительных исследований третьего сектора (*Comparative Nonprofit Sector Project*), который на протяжении двадцати с лишним лет проводился Университетом Джонса Хоп-

⁵³ *Einolf C.J.* The Social Origins of the Nonprofit Sector and Charitable Giving // P. Wiepking, F. Handy (eds). *The Palgrave Handbook of Global Philanthropy*. London: Palgrave Macmillan, 2015. P. 509–529.

⁵⁴ *Anheier H.K.* Nonprofit Organizations... P. 213–214; *Salamon L.M., Sokolowski W.S., Haddock M.A.* Explaining Civil Society Development: A Social Origins Approach. Baltimore: Bloomberg School of Public Health, 2017.

кинса⁵⁵. В рамках проекта были получены и систематизированы данные о состоянии третьего сектора и условиях его развития в 41 стране.

Отправной точкой построения SOT-теории послужила широко известная типологизация режимов благосостояния Г. Эспинг-Андерсена⁵⁶. Согласно его концепции, различия исторических путей, пройденных разными странами, объясняют ключевые черты тех подходов к обеспечению благосостояния граждан, которые реализуются ныне. Следуя этой идее и во многом используя типологию и терминологию Эспинг-Андерсена, Саламон и Анхайер выделили четыре модели развития третьего сектора.

Первая из них, названная либеральной, характеризуется относительно низким уровнем государственных расходов на обеспечение благосостояния в сочетании с большим вкладом НКО в решение социальных проблем. По оценке авторов концепции, так обстоит дело в англо-саксонских странах. Второй модели, получившей название социал-демократической, соответствуют высокие социальные расходы государства, тогда как масштабы третьего сектора и особенно его роль в предоставлении услуг социального характера довольно ограничены. В качестве примеров приводились Австрия и Скандинавские страны. Третьей модели, первоначально называвшейся корпоративистской, а позднее моделью социального партнерства, свойственно тесное сотрудничество между государством и самоорганизующимися структурами, сочетание крупных государственных расходов на социальные нужды и значительного некоммерческого сектора. Этой модели соответствует развитие сектора НКО, например, в Германии, Франции, Бельгии и Нидерландах. В четвертой модели, которую авторы не очень удачно назвали стейтистской, что можно перевести как государственно-капиталистической, относительно невелики как государственные расходы социального характера, так и масштабы некоммерческого сектора. В качестве примеров приводились Япония и Бразилия. Позднее была добавлена пятая модель, названная традиционной⁵⁷. Она, по мысли автора, связана с доминированием знати и землевладельческих элит, которые оказывают гегемонистское влияние на жизнь общества и страны. В качестве примеров назывались Кения и Пакистан. Эта модель характеризуется небольшими масштабами политически окрашенной активности при довольно масштабном неформальном волонтерстве и относительно большой вовлеченности НКО в оказание услуг социального характера без поддержки государства.

SOT-теория по праву считается одной из самых влиятельных в кругу исследователей третьего сектора. Вместе с тем, уже более двух десятилетий находясь в центре их внимания, она, естественно, вызывала и критические замечания. Критика, не ставя под сомнение базовые идеи SOT-теории, как правило, фокусируется на ее пробелах и необходимости дальнейшего развития. Так, ука-

⁵⁵ Замысел и методология проекта изложены в работе: *Salamon L.M., Anheier H.K. Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally // Working paper. John Hopkins University: Institute for Policy Studies. 1996. http://ccss.jhu.edu/pdfs/CNP_Working_Papers/CNP_WP22_Origins_1996.pdf (дата обращения: 25.05.2024).*

⁵⁶ *Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Princeton: Princeton University Press, 1990.*

⁵⁷ *Salamon L.M., Sokolowski W.S., Haddock M.A. Explaining Civil Society Development...*

зывалось, что теория недостаточно чувствительна к неоднородности своего объекта, а именно третьего сектора⁵⁸, и что взаимоотношения между государствами и НКО рассматриваются в ней преимущественно с позиций разделения труда и сотрудничества, тогда как в действительности нередко бывают конфликтными⁵⁹. Отмечалась потребность в развитии теории с точки зрения учета того влияния, который оказывают на третий сектор не только национальные государства, но и интеграционные объединения⁶⁰. Сам Г. Анхайер, стоявший вместе с Л. Саламоном у истоков SOT-теории, в недавней работе, написанной вместе с коллегами, призывает к развитию исходной концепции в контексте широкой современной исследовательской повестки, включая тематику демократизации⁶¹.

Как объясняющая способность базовых идей SOT-теории, так и необходимость изучения эволюции моделей подтверждаются новейшими эмпирическими исследованиями. Например, показано, что в условиях кризиса, вызванного пандемией коронавируса, с одной стороны, во многом сохранились межстрановые различия, соответствующие SOT-теории, но с другой — был дан импульс усилению активности как государства, так и НКО и интенсификации их сотрудничества. Иными словами, наметилась определенная конвергенция вариантов, присущих разным странам на основе приближения к модели межсекторного партнерства⁶².

⁵⁸ Ragin C.C. Comments on "Social Origins of Civil Society" // *Voluntas*. 1998. No. 9 (3). P. 261–270.

⁵⁹ Young D.R. Alternative Models of Government-Nonprofit Sector Relations: Theoretical and International Perspectives // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2000. No. 29 (1). P. 149–172.

⁶⁰ Meyer E., Shankar K., Willis M., Sharma S., Sawyer S. The Social Informatics of Knowledge // *Journal of the Association for Information Science and Technology*. 2019. Vol. 70 (4).

⁶¹ Anheier H.K., Lang M., Toepler S. Comparative Nonprofit Sector Research: A Critical Assessment // P. Bromley, W.W. Powell (eds). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. Stanford, CA: Stanford University Press. 2020. P. 648–676.

⁶² Benevolenski V., Ivanova N., Jakobson L. Social Origins Theory: Untapped Potential and the Test by the Pandemic Crisis // *Nonprofit Policy Forum*. 2023. Vol. 14. No. 4. P. 317–344.