

Экономическая социология

электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

Том 2, № 4, 2001

Главный редактор журнала – **Радаев Вадим Валерьевич**, д.э.н., зав. кафедрой экономической социологии ГУ-ВШЭ, проректор ГУ-ВШЭ; директор Интерцентра Московской школы социальных и экономических наук. E-mail: radaev@hse.ru

Редактор, администратор сайта – **Еремин Сергей Петрович**, аспирант ГУ-ВШЭ,
E-mail: ecsoc@msses.ru

Проект осуществляется при поддержке

Московской высшей школы социальных и экономических наук (www.msses.ru)

Журнал выходит пять раз в год.

№ 1 - январь,

№ 2 - март,

№ 3 - май,

№ 4 - сентябрь,

№ 5 - ноябрь.

Содержание

Вступительное слово	3
Леонид Абрамович Гордон	5
<u>Интервью</u>	
Сведберг, Ричард	6
<u>Новые тексты</u>	
White, Harrison C. Markets and Firms Notes toward the future of economic sociology	13
<u>Новые переводы</u>	
Флигстин, Нил Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений (Перевод М.С.Добряковой)	28
<u>Взгляд из регионов</u>	
Панеях Э. Л. Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике	56
<u>Дебютные работы</u>	
Забаев И. В. Вероисповедание и проблема модернизации (на примере М. Вебера и С. Булгакова)	69
<u>Профессиональные обзоры</u>	
Додд, Найджел Экономическая социология в Великобритании	103
Ивашиненко Н. Н. Заметки о преподавании экономической социологии в Германии	117
Новикова Е. Г. Обзор интернет-ресурсов по экономической социологии – 3	121
<u>Новые книги</u>	
Оливье Годшо. Маклеры. Эссе по социологии финансовых рынков (<i>Филипп Штайнер / Перевод О.Е.Кузиной</i>)	125
<u>Исследовательские проекты</u>	
Мотивы предоставления трансфертов в межсемейном обмене	128
Масштабы бедности женщин в Республике Беларусь	131
<u>Учебные программы</u>	
Мезенцева Е. Б. Гендерные аспекты экономического поведения	134
<u>Конференции</u>	
Радаев В. В. Краткие размышления по поводу 13-й Ежегодной конференции Общества по развитию социо-экономики (SASE)	148
Рощина Я. М. Летняя школа по социологии	150

***VR** Вступительное слово главного редактора*

Открываем новый академический год новым номером нашего журнала. И частичной реорганизацией сайта, на котором он размещен. Есть изменения в расположении кнопок и технической информации, улучшен доступ к материалам. Например, нажимая на содержание любого из номеров, мы немедленно попадаем на оглавление этого номера, а нажимая на название статьи в оглавлении, мы сразу попадаем на аннотацию этой статьи. Все это малые шаги одного большого дела – повышение удобства для читателя.

Появилась и новая кнопка – **“О журнале”**. Там Вы обнаружите общую идею проекта, статус публикации в журнале, характеристику основных рубрик и технические требования к размещаемым материалам.

Теперь о новом номере. Мы начинаем новую рубрику – **«Интервью»**. В ней будут появляться беседы с ведущими экономическими социологами. Мысль об этой рубрике появилась в связи с начатым мною новым проектом. Его суть проста. Ведущим специалистам, репрезентирующим наиболее важные направления экономической социологии, в очной беседе будет задано несколько принципиальных вопросов о состоянии и основных направлениях экономической социологии, наиболее значимых работах и перспективных темах исследований. Переводы этих интервью будут размещаться на страницах нашего журнала, начиная со следующего номера. А пока мы открываем данную рубрику с беседы, которую провели наши коллеги из Санкт-Петербурга с Ричардом Сведбергом. Что более чем оправданно, ибо Сведберг – специалист номер один в области истории экономической социологии, человек, сделавший необыкновенно много для развития и институционализации данной дисциплины.

В рубрике **“Новые тексты”** мы предлагаем новую работу Харрисона Уайта – живого классика социологии производственных рынков. Первоначальный вариант данной работы представлялся им в рамках доклада на международной конференции «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» (Москва, январь 2000 г.). Однако на тот момент статья еще не была доработана и в электронных материалах конференции она отсутствовала. Сейчас мы предлагаем окончательный вариант данной работы, любезно высланной нам автором. Нужно заметить, что данный текст весьма не прост для чтения. Однако надеемся, что у наших читателей хватит сил, чтобы раскрутить заключенную в нем логическую линию.

В рубрике **“Новые переводы”** предлагается работа Нила Флигстина о новом институционализме в социологии. Мы уже знакомили читателей с этим текстом в оригинальном английском варианте (см. Том 1, № 1, 2000). Сейчас предлагаем полный перевод, который готовится к изданию в новой книге «Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу».

В рубрике **“Взгляд из регионов”** нас ожидает работа Э.Л.Панеях (Европейский университет в Санкт-Петербурге). Она посвящена сложной взаимосвязи формальных и неформальных правил в российской экономике. Обратим внимание на то, что эта важнейшая тема в 2001 году стала предметом ряда статей в журнале “Вопросы экономики”.

Размещаемый в рубрике **«Дебюты»** текст И.В.Забаева – выпускника Государственного университета – Высшей школы экономики – творческое соотнесение наследия М.Вебера и С.Булгакова.

В рубрике “**Профессиональные обзоры**” предлагается очередной страновой материал с развернутой библиографией - “Экономическая социология в Великобритании”, переведенный из Европейского Ньюслеттера “Экономическая социология” (автор – Найджелл Додд).

Здесь также размещен материал Н.Н.Ивашиненко, который является творческой реакцией на ранее опубликованный нами обзор Дж.Беккерта «Экономическая социология в Германии» (Том 1, № 2, 2000). На наш взгляд, это хорошее продолжение данной темы.

Наконец, Е.Г.Новиковой подготовлен **третий обзор электронных ресурсов** в области экономической социологии. Пока еще анализируются российские ресурсы.

Мы постоянно привлекаем внимание читателей к проблемам растущей социологии финансовых рынков. На этот раз в разделе «**Новые книги**» предлагаем Вашему вниманию рецензию на еще одну книгу о биржевых маклерах (рецензию на книгу М.Аболафии см. в Томе 1, № 1, 2000). Она написана уже не американским, а французским автором.

В рубрике «**Исследовательские проекты**» мы знакомим Вас с двумя новыми проектами – по проблеме межсемейных трансфертов (Г.Градосельская) и бедности (А.Александрова).

Далее мы размещаем «**Учебную программу**» Е.Б.Мезенцевой «Гендерные аспекты экономического поведения». Гендерная тематика ныне популярна. Надеемся, что программа окажется полезной для многих.

В рубрике «**Конференции**» предлагаются мои размышления по поводу ежегодной конференции Общества по развитию социо-экономики (SASE). А Я.Рощина рассказывает о Летней школе, прошедшей в Будапеште.

* * *

Не забывайте следить за нашими новостями. Готовятся сюрпризы.

Леонид Абрамович Гордон (1930-2001)

Ушел из жизни Леонид Абрамович Гордон – яркая фигура из поколения шестидесятников.

Один из основателей (воссоздателей) советской и российской социологии, в особенности исследований по социальной стратификации и трудовым отношениям.

Человек чрезвычайно широких знаний – от древнего Востока до России наших дней.

Ученый, который постоянно фонтанировал идеями и стремился немедленно ими поделиться.

Прекрасный оратор, который не мог удержаться, чтобы не выступить – профессионально и полемично.

Человек, не ограниченный узкой профессиональной рамкой и внимательно следивший за всем, что происходит в нашей стране.

Общественный деятель, принимавший горячее участие в становлении рабочего шахтерского движения.

Демократ в прежнем, не ругательном смысле, который искренне переживал утрату многих перестроечных иллюзий.

Интеллигентный человек, с которым всегда было приятно общаться и который никогда не проходил мимо, небрежно кивнув головой.

Красивый мужчина, который сумел в свои семьдесят лет сохранить в облике признанного мэтра подлинно юношеские черты.

Вечный оптимист и даже романтик – уходящая натура.

Мы приносим соболезнования близким Леонида Абрамовича и скорбим со всеми, кто его знал.

VR

Интервью

ИР Мы начинаем новую рубрику – интервью с ведущими экономическими социологами. Мысль об этой рубрике появилась в связи с начатым мною новым проектом. Его суть проста. Ведущим специалистам, репрезентирующим наиболее важные направления экономической социологии, в очной беседе будет задано несколько принципиальных вопросов о состоянии и основных направлениях экономической социологии, наиболее значимых работах и перспективных темах исследований. Переводы этих интервью будут размещаться на страницах нашего журнала, начиная со следующего номера. А пока мы открываем данную рубрику с беседы, которую провели наши коллеги из Санкт-Петербурга с Ричардом Сведбергом. Что более чем оправданно, ибо Сведберг – специалист номер один в области истории экономической социологии, человек, сделавший необыкновенно много для развития и институционализации данной дисциплины.

Ричард Сведберг (Стокгольмский университет)¹

- Мистер Сведберг, первый вопрос, наверное, стандартный – что Вы изучали в университете, как и почему Вы пришли в экономическую социологию?

- Что касается моего образования, то я специализировался в области юридических наук и социологии, у меня диплом юриста Стокгольмского университета и диплом социолога Бостонского колледжа. Через несколько лет после окончания университета я вдруг обнаружил, что никто не занимается экономической социологией. Она практически исчезла из поля зрения социологии. И так продолжалось до середины 80-х годов. Образно говоря, это было “белое пятно” на карте социологии. Все основные темы казались незатронутыми (в какой-то мере это и сейчас так). Ситуацию, сложившуюся в то время в экономической социологии, и сравнить было нельзя с такими развитыми отраслями социологии, как теория стратификации или политическая социология, где работало много очень одаренных людей. В экономической социологии все было иначе. Прошло 15 лет и до сих пор еще осталось очень много “целины”. Вот так и получилось, что я стал заниматься экономической социологией.

- Ваша история не совсем характерная, обычно люди приходили в экономическую социологию из экономики, пытаясь соединить свои экономические знания с социологией. Так было с Вебером – он вышел из области экономической истории и затем обратился к экономической социологии, тот же случай - с Парсонсом или Мартинелли.

- А что, правда, Мартинелли был экономистом?

- Да, как он сам говорил в одном из своих интервью, он окончил Университет Боккони по специальности “Экономика и управление бизнесом”.

¹ Интервью взято Ю.В.Веселовым и Е.В.Капусткиной (Санкт-Петербургский государственный университет), (20 марта 2001 г., Стокгольм). Оно публикуется с любезного согласия коллег в их авторском переводе. При этом, однако, нами внесены некоторые исправления в упоминаемые фамилии исследователей и минимальная литературная редакция – прим. гл. ред.

- Да, это интересно. За Вашим предположением стоит невысказанное утверждение, что экономическая наука казалась тем, кто обратился к экономической социологии, в какой-то мере не вполне достаточной, поэтому они искали что-либо другое, более подходящее для исследования экономики. В Ваших примерах Вы упомянули Парсонса, Вебера и Мартинелли. По поводу Мартинелли я ничего не могу сказать, а Парсонс действительно начинал как экономист, но он не сразу пришел в экономическую социологию. Сначала он стал социологом, и ему потребовалось очень много времени – до начала 50-х, когда он снова стал интересоваться экономическими вопросами. В это время его пригласили читать маршалловские лекции в Англии, с того момента начинается его сотрудничество с Нилом Смэлсером, и в 1956 г. они выпустили книгу “Хозяйство и общество”.

Что касается Вебера, то я не уверен, что именно неудовлетворенность экономической теорией привела его в социологию. Нам известны его взгляды на то, что такое экономическая наука, это видно из его лекций 1918 года. Конечно, он не преподавал “mainstream economics” - неоклассическое направление в экономике, у него был свой собственный подход, на который большое влияние оказала немецкая историческая школа. Но если сравнить то, чему он учил студентов, и его “Хозяйство и общество”, то окажется, что это почти одно и то же. В его работах Вы не найдете высказываний, которые в избытке имеются в арсенале современных эконом-социологов, о том, что экономическая наука бесполезна и ее надо заменить экономической социологией. В “Хозяйстве и обществе” Вебер подчеркивает, что необходим новый взгляд на экономические феномены, который обеспечивается применением социологических методов в исследовании экономики, позволяя выявить то, что не доступно экономистам. Но это отнюдь не значит, что их точка зрения не нужна. В первой и второй главах Вебер доказывает, что экономическая история вносит свой вклад в понимание экономической жизни. Социология имеет дело с общими тенденциями, а история занимается индивидуальными событиями, но оба эти направления предлагают свою собственную точку зрения, они не заменяют, а дополняют экономическую науку.

И сегодня мы видим, что экономическая социология не очень-то преуспела в том, чтобы заменить экономическую теорию, она даже и близко к этому не подошла. Сами экономисты ни в коей мере не считают экономическую социологию своей соперницей. Если Вы обратите внимание на публикации в журнале Американской экономической ассоциации или посмотрите на экономические факультеты в Гарварде или где-либо еще, то вряд ли заметите, что кто-нибудь напуган грозящим вторжением экономической социологии. В действительности экономисты развивают свою собственную традицию экономической социологии в форме организационной теории или новой институциональной экономики. И все, кто этим занимается, не очень заинтересованы в экономической социологии. Они, конечно, знают, что Вебер говорил, например, о бюрократии или о чем-либо еще, но не представляют, о чем заявляют Нил Флигстин (N. Fligstein) или Фрэнк Доббин (F. Dobbin), что предлагает Марк Грановеттер (M. Granovetter).

Так что, конечно, Ваше предположение, что люди приходят в экономическую социологию из экономики, потому что они не очень-то ею довольны, интересно. Но это не всегда так, это еще не вся правда.

- Получается, что экономисты не особенно хотят слушать социологов, и наоборот. Не кажется ли Вам, что эта растущая дифференциация наук начинает всем мешать. Люди боятся перейти границы своей дисциплины и вступить на чужую территорию. Что будет с экономической социологией? Многие, например, Вадим Радаев, считают,

что будущее экономической социологии сияет, она "обречена" на успех. Я думаю по-другому - как отдельная дисциплина экономическая социология вряд ли долго продержится. Я бы хотел ее видеть своеобразным "мостом" между экономикой и социологией, соединяющим эти две дисциплины в одну. Как Вы считаете?

- Это интересная точка зрения, но я не очень верю, что здесь должно существовать только одно мнение. Йозеф Шумпетер когда-то говорил об экономической социологии, что если с одной стороны есть экономика, а с другой – социология, то не обязательно, что их взаимодействие приведет к чему-либо хорошему. "Перекрестное опыление" может привести и к смерти. Причина заключается в том, что экономисты пользуются своей примитивной социологией, а социологи – примитивной экономикой, подчеркивал Шумпетер в своей "Истории экономического анализа", опубликованной еще в 40-е годы. Хотя сам он, конечно, был блестящим экономистом, а в социологии он по праву занимает место наравне с Вебером и Парсонсом.

Эту идею моста, когда экономическая социология соединяет экономику и социологию, в свое время поддерживал Роберт Мертон. Но я бы к ней не присоединился, эта концепция работает так же, как и брак, основанный на неправильном понимании друг друга. Социологи думают, что экономическая социология принадлежит им, экономисты считают ее по преимуществу экономической дисциплиной. Когда они встречаются, то не понимают друг друга, хотя у них под ногами общая почва. В действительности единственная сила социологов в том, что у них есть хорошо разработанная концепция социальных норм и институтов. В новой институциональной экономике все это существует в урезанном виде, у них есть только скелет, который не облечен плотью и кровью. Все их туманные представления об институтах ничего общего не имеют с настоящей социологией. Например, в теории трансакционных издержек признается, что ценовой механизм определяет, какие социальные структуры будут существовать, а какие нет. Но это объяснение в реальности не работает. Или, к примеру, издержки называют решающим фактором того, будут ли существовать рынки или иерархии, - так утверждает Оливер Уильямсон. Но если обратиться к подлинной истории образования фирм, то можно обнаружить, что институциональные инновации, или нечто новое в организации предприятий, - все это имеет мало общего с издержками или денежными средствами вообще. Например, Вебер в своем анализе религии в Индии показывает, что довольно выгодно иметь кастовую систему, когда ничего не меняется.

Но, возвращаясь к Вашей метафоре "моста", я думаю, что если бы это был мост с двусторонним движением, когда социологи приходят к экономистам со своими серьезными и проверенными концепциями, и наоборот, вот тогда получилось бы реальное взаимодействие. Но сейчас к этому больше преград. У социологов есть своя теория социальных норм и институтов, эта школа существует с конца XIX века. У экономистов нормы и институты стали предметом исследования только в середине 70-х годов, и они пытаются создать свою собственную традицию, но если экономисты не будут обращаться к социологам, то вряд ли у них получится действительно хороший продукт. Поэтому, хотя мне и нравится Ваша концепция моста, – она заставляет задуматься, - но экономическая социология существует пока как самостоятельная дисциплина, и вообще вряд ли она должна быть только мостом между экономикой и социологией.

- Вы представляете такое направление, как история экономической социологии. Как историк идей Вы анализируете то, что происходит с современной экономической социологией. Какие новые тенденции Вы можете отметить? Например, новая

экономическая социология, новая институциональная социология, жива ли старая школа?

- Очевидно, что так называемая “новая экономическая социология”, существующая с середины 80-х годов, сегодня наиболее деятельна. Сегодня очень много студентов в этой области, открывается секция в Американской социологической ассоциации, и в течение 10-15 ближайших лет эта тенденция будет развиваться.

- Кстати, Вы сами себя ассоциируете с новой экономической социологией, ведь многие упоминают Грановеттера и Сведберга вместе?

- Ну, я-то не американец, а это направление – североамериканский феномен по преимуществу. И хотя оно мне очень симпатично, я не стал бы причислять себя к новой экономической социологии. То новое, что сейчас происходит – это пробуждение европейской экономической социологии, которая, конечно, выглядит по-иному, чем экономическая социология в США. Это совершенно другая тенденция. Вы, наверное, знаете, мы выпускаем вместе с коллегами newsletter – бюллетень европейской экономической социологии в электронном виде. В таких странах, как Франция, Португалия, Италия, Германия экономическая социология уже имеет свою историю, что уже засвидетельствовано документально. С моей точки зрения, наиболее сильная школа экономической социологии сегодня во Франции, и надо сказать, что она самая любопытная. Во Франции существует несколько разных центров: один - вокруг П.Бурдьё, другой - вокруг Л.Болтански, третий - вокруг Б.Латура. Очень много хорошо разработанных концепций и замечательных идей. Бурдьё после социологии Алжира все время выдает интересные работы, основанные на его концепции *habitus* и на теории различных видов социального капитала, Болтански очень оригинален, он отличается от всех. Привлекает его концепция “нового духа капитализма” и новых форм капиталистической идеологии. Что касается Латура с Мишелем Каллоном (M. Callon), то они развивают концепцию сетевого метода, где не только люди и организации, но и вещи (и другие материальные объекты) становятся предметом анализа. У всех отмеченных социологов много учеников, которые также пишут отменные работы. Современная французская экономическая социология – это явление совершенно новое, никто и не ожидал пять лет назад, что такое станет возможным, и все свидетельствует о том, что эта школа будет развиваться.

Существует и другое направление в мировой экономической социологии, которое очень похоже на новую экономическую социологию. Вы его отметили, это социологическая теория рационального выбора или новый институционализм в социологии. Отличие этого направления институционализма в том, что его авторы скорее социологи, чем экономисты. Самым активным здесь был Джеймс Коулман, сейчас эту позицию занимает Виктор Ни (V. Nee) из Корнуэльского университета. В его совместной с Мэри Бринтон книге о новом институционализме разрабатывается проблема экономических институтов с социологическими позициями. В новой институциональной экономике они очень близки к Дугласу Норту и их сила в том, что это направление гораздо ближе к экономистам, чем новая экономическая социология. Их не занимает ни европейская, ни американская экономическая социология - ни то, что заявляет Бурдьё, ни то, что говорит Джон Майер из Стэндфордского университета.

Вот, насколько я понимаю, три основные школы, хотя скорее не школы, а направления современной экономической социологии. Вне социологии есть, конечно, старый институционализм. Но это в основном экономисты, такие как Джеффри Ходжсон (G.Hodgson), они не очень-то интересуются социологическими традициями и концепциями. В первую очередь они бьются с “mainstream economics”. Как и

большинство социологов, по моему впечатлению, они считают, что неоклассику давно пора заменить чем-то другим.

Я сам симпатизирую всем направлениям в современной экономической социологии. Я действительно считаю, что теория рационального выбора имеет отличную аналитическую перспективу в исследовании роли интересов в жизни людей, а новая экономическая социология в американской версии и современная европейская экономическая социология обладают именно тем, что необходимо добавить к теории рационального выбора, а именно – хорошо разработанной теорией социального действия. Я думаю, что соединение этих трех направлений будет полезным. Я надеюсь, что представители этих течений будут открыты для сотрудничества, что они не будут клеить ярлыки типа “теория рационального выбора”, “новый институционализм” или что-то подобное, отодвигая все остальное без разбора в сторону. Вообще, я никогда не мог для себя разрешить эту проблему, может, Вы поможете мне, - ориентироваться на талант или следовать традиции. Я имею в виду, что многие хотят придерживаться какого-то определенного подхода или традиции, даже если они слабоваты. Меня всегда привлекало противоположное – меня интересуют яркие идеи или личности и не волнует, вписывается ли это в тот или иной подход или какую-нибудь школу. Когда я смотрю на историю западной экономической науки или что-либо подобное, я вижу очень интересные работы в совершенно разных традициях или подходах и это меня занимает в первую очередь, но, может быть, это моя личная проблема...

- Проблема современной экономической социологии в том, что много людей занимаются тем, что связано с экономической социологией, но сами себя они определенно не ассоциируют с направлением экономической социологии. Вы упоминали Бурдье, но я могу еще назвать Бодрийяра или, к примеру, Питера Козловски в Германии. Что делать с этим?

- Ну, я как социолог, читавший года-то Маркса о классе в себе и классе для себя, думаю, что группа гораздо сильнее, когда люди ассоциируют себя с ней. Но если кто-то занимается экономической социологией, не зная об этом, то в этом нет ничего плохого. Если взглянуть на программу экономической социологии, которую разрабатывал Вебер, то кажется, что она всеобъемлюща. Но, как оказалось, и после Вебера эта область развивалась – появилась промышленная социология, социология потребления, социология труда. И сейчас, если посмотреть на них, то они отделены друг от друга и от экономической социологии. Если взять, к примеру, социологию труда, то она идет своей дорогой, и что с этим делать? Я думаю, что было бы гораздо лучше, если бы эти отрасли присоединились к экономической социологии, но мы не можем заставить их сделать это. Единственный путь – доказать им, что если вы работаете в традиции экономической социологии, то это дает вам определенные преимущества. Так произошло с промышленной социологией, которая имела дело с организацией труда, групповым поведением на индустриальных предприятиях. Сначала промышленная социология была сама по себе, но потом зрело понимание, что с помощью моделей экономической социологии и социологии организаций можно намного больше сказать о современной индустриальной организации, так промышленная социология вошла в состав экономической социологии.

Но это серьезная проблема. Я думаю, что заблудших овец надо вернуть в стадо. Но единственный реальный путь – это показать, что в рамках экономической социологии можно представить гораздо лучший анализ проблемы. С другой стороны, в политической социологии, например, хорошие исследования были проведены теми, кто не очень-то связывал себя с политической социологией. Это свободный стиль

исследования – вы читаете ту или другую литературу, делаете сначала то, потом другое. Это как Вебер и Зиммель. Вебер как собор, его надо знать с самого начала, все детали, чтобы потом собрать их воедино. Зиммель другой, он как Ницше, открываешь книгу в любом месте, выбираешь идею и можешь с ней работать. Поэтому немного гибкости не помешает и в нашей области. Но если вернуться к этой метафоре о заблудших овцах, которых надо вернуть в стадо, то ситуация с этим делом в экономической социологии действительно трудна, причем особенно для преподавания. Когда я обращаюсь к теме гендерных исследований в экономике, то основные источники разбросаны практически по всем областям социологии и других дисциплин. Очень затруднительно в одном месте прочитать о роли женщин в домашнем хозяйстве, в другом – о женском предпринимательстве, в третьем – о месте женщин в профсоюзном движении, о женщинах в третьем мире и т.д. Поэтому конечно важны все эти исследования, которые делаются в разных областях, но необходимо также собрать их вместе и представить в экономической социологии. Никто не сделал это для темы гендерных исследований в экономической социологии, это просто беда, так я думаю. То же для теории стратификации, я не считаю, что она должна быть частью экономической социологии, но основные проблемы должны обсуждаться в экономической социологии. Это просто смешно, что в экономической социологии также нет темы труда, что это за экономическая социология без труда. Вообще, эту задачу надо выполнять.

- Вы упомянули о гендерных исследованиях в экономической социологии. Как-то Харрисон Уайт сказал нам, что гендерная тема – это плюс для мужчины и минус для женщины. Вы с этим согласны?

- Очень скоро в издательстве “Russell Sage Foundation” выйдет книга под названием “Экономическая социология для третьего тысячелетия”, в ней Барбара Рескин написала главу “Гендер и экономика”, также там есть глава, которую написала Вивьяна Зелизер, есть и другие женщины-социологи, занимающиеся экономической социологией. Но это, конечно, не означает, что роль женщин в разработке экономической социологии достаточно велика. Вивьяна Зелизер написала когда-то маленькую статью, что женщины составляют меньшинство в экономической социологии, а сама экономическая социология не очень-то озабочена вопросами гендерных исследований, и это правда. Сегодня становится тенденцией то, что женщины занимаются гендерными исследованиями, и я не понимаю, почему это должно быть так. Я считаю, что в ситуации равенства полов женщины могут заниматься любыми темами в социологической теории, политической социологии, экономической социологии и других областях. И то, что женщины занимаются гендерными исследованиями, это признак стратификации. Поэтому, конечно, женщины обязательно должны быть представлены в экономической социологии, но я не вижу никаких причин, чтобы они занимались только гендерными исследованиями. Например, Линда Брюстер Стирнс (Linda Brewster Stearns) провела очень интересные исследования в области социологии банков и корпоративных слияний. Есть и другие примеры, и это здорово. Но совершенно другой вопрос – темы, которые женщины выбирают для своей карьеры. Здесь уже вы решаете, что является стратегически важным. Причем стратегия, которую вы выбираете, будучи молодым исследователем, отличается от той, когда у вас уже десятилетний стаж и гарантированная должность профессора. Если вы советуете молодежи, чем заниматься, то надо иметь в виду ситуацию, которая складывается на рынке. И в Швеции сегодня, и в США вы вряд ли посоветуете кому-нибудь браться за социологическую теорию, так как очень тяжело найти работу именно в этой области. Но это никак не умаляет значимость самой социологической теории как органической

части социологии. И так будет всегда. Может, это в какой-то мере касается и ответа на Ваш вопрос.

- Большое спасибо, мистер Сведберг, за то, что Вы нашли время побеседовать с нами.

Краткая справка

Профессор Ричард Сведберг – один из самых известных в мире специалистов в области экономической социологии, преподает экономическую социологию в Стокгольмском университете. Область его интересов – это, главным образом, история экономической социологии, а также социология рынков и социология финансов. Среди работ Сведберга по истории экономической социологии необходимо отметить его монографию “Экономическая социология: прошлое и настоящее” (1987), а также специальные работы, посвященные М. Веберу и Й. Шумпетеру: “Макс Вебер и идея экономической социологии” (1998), “Йозеф Шумпетер – его жизнь и труды” (1991). Совместно с Н.Смэлсером Сведберг выступил редактором фундаментального (более 800 страниц) труда “Хрестоматия по экономической социологии” (1994), вместе с М. Грановеттером Сведберг редактировал сборник “Социология экономической жизни”, ставший своеобразным манифестом “Новой экономической социологии”.

Список основных трудов Р.Сведберга

- Swedberg, R. 1987. *Economic Sociology: Past and Present*. *Current Sociology*, 1-221.
- Swedberg, R. 1990. *Economics and Sociology - Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Swedberg, R. 1991. *Major Traditions of Economic Sociology*. *Annual Review of Sociology*, 17, 251-276.
- Swedberg, R. 1991. *Joseph A. Schumpeter - His Life and Work*. London: Polity Press.
- Swedberg, R. (ed.). 1993. *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Swedberg, R. 1994. *Histoire de la sociologie economique*. Paris: Desclee de Brouwer.
- Smelser, N. J. & Swedberg, R. (eds.). 1994. *Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- Swedberg R. 1997 *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead* *Acta Sociologica*, v.40, 161-182.
- Swedberg R. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg R. (ed.) 2000 *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press.

Новые тексты

VR Первоначальный вариант данной работы представлялся Харрисоном Уайтом – живым классиком социологии производственных рынков – в рамках доклада на Международной конференции «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия» (Москва, январь 2000 г.). Однако на тот момент статья еще не была доработана и в электронных материалах конференции она отсутствовала. Сейчас мы предлагаем окончательный вариант данной работы, любезно высланной нам автором. Нужно заметить, что данный текст весьма не прост для чтения. Однако надеемся, что у наших читателей хватит сил, чтобы раскрутить заключенную в нем логическую линию.

Markets and Firms

Notes toward the future of economic sociology¹

Harrison C. White

Columbia University, New York, USA

Persistent directionality in continuing flows is the most striking characteristic of the present economy, which has evolved around repetitive production by organizations each invested in some considerable specialization, in a layered system of intermediate goods or services, each with recognizable upstream and downstream. Within each market each producing organization learns to seek a distinctive niche for its output commitments among a nest of peers able to establish themselves jointly as an industry or market which has become taken-for-granted in the perceptions of other markets and firms upstream and down of them. The market interface shields the firms from uncertainty in the flows. An ordering by quality disciplines the niches.

These markets are social constructions. Active guidance comes from watching actions of these other peers as signals of that market. They reproduce themselves as molecules built from these firms as atoms. Each molecule arrays its atoms linearly.

Their settings in flows of intermediate products are what distinguishes these from older sorts of market that deal in given stocks. Economists take markets as fundamental, but as yet they have no way to characterize the process and structure through which particular firms actually constitute a market; so they largely pass over particular firms by settling for a stylized story of pure competition. On the other hand, analysts of firms' histories and strategies, as well as structures, usually pass over particular markets and focus on various relations among, and orientations by, firms. Neither of these approaches has been able to provide a plausible account of a production economy, because neither explains how markets and firms interdigitate as they co-evolve.

¹ Revision of a presentation at the Second Annual Conference on Economic Sociology, University of Pennsylvania, March 2000. I am indebted to the editors and especially to Randall Collins for his continuing advice on presenting the models. I gratefully acknowledge partial support from the CBSRC under a grant co-directed with Kathryn Neckerman, "Cooperation, Conflict and Network Change," and from the NSF under grant SBR-982014 for a project joint with Ann Mische, "Dynamics from Social Settings". The Columbia University International Institute for Scholars and Mihaela Bacou provided setting and help for the final revision.

A main goal of economic sociology is to integrate the two framings by markets and firms and thereby achieve a more complete realism. Together these two offer richer basis for understanding cultural and psychological dynamics and styles which cross-cut economic action. Together the two also sustain more incisive analyses of larger scale and longer term, in capitalization and business cycle.

This chapter provides a partial overview, largely qualitative, of a family of mathematical models (White Forthcoming)². Distinct varieties of these production markets are located on a map according to valuation sensitivities. The models thus uncover commonalities despite diversity--in era and industry as well as in sizes, numbers and locations of firms

The first parts describe the general setting and the signaling mechanism around which the market molecule builds. Then comes presentation of the core results for equilibrium model and its path dependencies. Possible switches in orientation along stream and more general evolutions over time are explored in the final section.

ASYMMETRIC SETTING

Firms are adding value by transforming inputs they buy and incorporate into their own product, which in turn may become input to further transformation by industries downstream. What particular set of firms find niches in and thus constitute a particular market depends on histories of substitutabilities across firms and markets. Unlike familiar markets of haggle and exchange, markets for production firms necessarily implicate not two but three roles, supplier, producer and purchaser, so that producers must look up-stream as well as down-stream in deciding what commitment is optimal given the discernible signals.

Some form of comparability across the producers is the prerequisite. It is simplest achieved in a linear ordering such as a pecking order (Chase 1974; Podolny 1993). Quality is imputed according to this ordering. Profit maximization is indeed sought by firms, quite rationally, but it only finds stable grounds as a business practice during operation within a quality framing as a recognized industry within economic networks.¹ Quality need not be calibrated by explicit index. The producers thus can sidestep having to estimate directly the potential valuation purchasers assign to each producer's flow of product or service. The tradeoff of course is that they are having to toe the line of equal valuation insisted upon by purchasers, expressed as a common deal ratio θ .

So this production economy consists in disparate market interfaces. Each is based on some matching of local variances; each orients the producers toward the direction of greater uncertainty. Production flows do not course through anonymous market intersections as hypothesized in economists' pure competition. Commonplace notions of supply and demand become contingent and relativized, since it is matchings of local variabilities that establish viability of market profile.

Supply and demand just emerge as byproducts from the interactive process of establishing market and thence product. As just one example, consider the Scottish knitwear sector in textiles. Social scientists have studied current operation intensively (Porac et. al. 1995: see White Forthcoming, Chapter 6) and there is a published history also (Gulvin 1984). A higher standard of 'fully fashioned' wear evolved in Scotland as several distinct markets in this sector, many centered in hand production. They together generate about a third as much as the mass-produced English knitwear. Each of these Scottish markets has had to and continues to

² In some lines of business, accolades for higher quality in a firm's product accompany a cost structure lower than that of any peer judged of lesser quality. The signaling mechanism as originally proposed by Spence (1974) refers only to this paradoxical situation, which I also can and do include (White Forthcoming, Chapter 5 and thereafter).

have to earn recognition and identity for its product, an evolution in which 'demand' and 'supply' co-invent each other.

MARKET MECHANISM

Production flows in monetarized economies have been greatly augmented by specialization over decades in dedicated production facilities. Therein lies the conundrum. Commitments are required, period-by-period, to sizes of flows in the next period, in the face of risks and uncertainties in placement and procurement. There is a crucial distinction between assessable risk and uncertainty, as argued long ago by economist Frank Knight (1921). Producers seek footings in the direction where they perceive Knightian uncertainty.

Only one axiom is required for modeling: The principal business of any actor is finding footing in and for interactions with other actors who are also seeking footings in what thereby becomes a sustained course of action. Each producer looks to and at a market profile, which translates present indefiniteness from across the market into a definite menu. Observability governs the mechanism of such market, which constitutes a molecule with firms as atoms.

In order to estimate this rivalry profile in which it is caught up, each competitor scans the market positions of its peers. Concretely, it scans the volume and price of other producers in order to find apt footing for itself by suitable commitment to volume of its own. This commitment in turn signals to the others its own location on this very profile of rivalry which they are thereby together constituting, in continuing re-enactment of last month's or quarter's pattern of commitments. Buyers, on their side, insist with every producer on the same ratio, theta, of perceived value to amount paid.

It proves feasible to set all this up mathematically using elegantly simple approximations to the contextual facts of valuations³. This yields explicit models calibrated around two ratios from four parameters (a, b, c, d), each of which summarizes (exponentially) reaction tendencies regarding the various producers, as to volume and quality, in their two contexts, one of suppliers and one of customers. Explicit solutions are obtained, although extensive numerical computations and simulations usually are required to establish predictions when parameter values are inserted into the equations. Simulations also are needed for exploring strategic manipulations (Bothner and White Forthcoming).

MODEL AND CONTEXT FOR MECHANISM

An explicit formula is derived for $W(y)$, the profile that can reproduce itself, in worth W for volume y produced by a representative firm.

$$W(y) = (A y^g + k)^f \quad (1)$$

Here the only descriptors of this 'representative' firm are the y , its volume of product, and W , its revenue and thence market share. Just the reaction ratios appear in g and in f ; whereas they along with the deal ratio theta are folded into A . This profile must be consistent both with ordering of producers from the cost structure each perceives and with their ordering by relative satisfactoriness to buyers of a given amount of product. This implies a common ordering by quality from one vis-à-vis another producer's distinctive product. None of the participants measure quality explicitly, and so values of the index n for particular producers should not and do not figure in equation (1). The equation simulates how perceptions and calculations of participants interact through a market profile, the $W(y)$. It is only we analysts who stipulate quality as explicit values of some index n ;

³ These approximations are known as Cobb-Douglas functions (Nerlove 1965).

Performances of firms in the market depend on context, context as sensitivity ratios, in addition to particular quality levels of member firms. With the description of this market context itself kept simple as well as realistic, the $W(y)$ model can highlight this context as the crux of market survival and performances, which are the dependent variables. The particular niche a firm achieves on quality does of course seem crucial to it. But to understand and predict outcomes for the market and its array of firms, only the existence of some appreciable range in quality matters, rather than the particular values of n . One can show in detail how to work back from observed outcomes for all firms in a market to the set of n values (White Forthcoming, Chapter 8), but these can be put on the shelf for present purposes.

In actual observation the 'profile' for a market joins a few points in the W and y plane, one for each of the firms. Besides quality index, the market is indexed as a whole configuration doubly within the formula. Once is by the shift constant k shown in equation (1). Each value of k specifies a different one of the family of similar profiles of formula (1). It is an index of the history or path of interactive jockeying by firms and buyers from which emerged the profile. The second indexing is by the buyer's deal-criterion, θ , which is incorporated into A . It may depend on the particular path or history but will tend to be set by mores which have emerged across markets in that sector of the economy as to how good a deal buyers expect to settle for. That requires attention to influences from whole other markets around the given one, which below will be captured in another exponentiated parameter, γ .

The shape of the market profile proves to depend primarily on context, expressed in the two ratios a/c and b/d . But the market profile is subject to decomposition and unraveling by competitive pressures within the market. Unraveling depends on history or path dependency as summarized for the profile as a whole in θ and k . For some contexts, the profile can unravel for any values of shift constant k , and for most contexts this is so for some values of k . Yet the unraveling may be contingent on the qualities of producers seeking to be in the market. The shift constant k is held to be more labile than quality locations, and these in turn are held to be less stable than the main features of context for the whole market represented by the valuation parameters.

VALUATION PARAMETERS

The real crux lies in /two tradeoffs in valuations across the three layers of actors. **One tradeoff** is with respect to how valuation of sheer volume grows for producers as compared with growth from the buyers' perspective. The modeling strategy is to estimate each of these growths in valuation by a single number, which is in fact the exponent of a power function (c for producer side, a for buyer side). That is what greatly simplifies the portrayal and hence yields an explicit formula as solution. It can be justified as an approximation on those pragmatic grounds, but this is also the assumption natural in an account of what these businesspersons are themselves jointly constructing out of their own ongoing perceptions and assessments.

A market profile $W(y)$ is not, after all, the work of some mathematician or a bunch of engineers, it is more like the discipline observable in conversations (Sacks 1995; Gibson 1999), or that observable in greetings among kinfolk (White 1963), or that seen in vacancy chains (White 1970; Stewman and Konda 1983) or in residential segregation (Schelling 1978). These interactions are intricate and involve subtleties, but commitments can issue only on the basis of approximations that are workable off the cuff, in the field. In the same spirit, the first tradeoff of the two sides' valuations is taken to be just the ratio of these two numbers, exponent a for growth in buyer satisfaction with volume, to exponent c , for growth in costs that the producers anticipate from volume growth given their procurement arrangements.

Such a number that stably characterizes some situation, process or entity deserves special recognition. If such number is not just an idiosyncrasy but rather is applicable across some determinate family of instances it is called a parameter (White 2000). For the family of production markets and their members, a and c are parameters.

If that were enough, varieties of markets could be mapped into just points along a line that measures context by size of a/c . Indeed, that (plus allowing for θ , but not k) is close to the claim orthodox theorists make for their dream world of pure competition (see White Forthcoming, Chapter 11 and end of Chapter 5).

Instead turn to the **second tradeoff**. This is between how the buyer side values quality growth and how the producers' side values quality growth in their cost built from relations with suppliers. Again, a single parameter, an exponent, is used for each valuation, b and d respectively. And again the tradeoff is equated with the ratio, with b/d . The $W(y)$ model does argue that the distinctiveness of the various firms and their products within a market can be captured in their order by quality portrayed by n .⁴ But the particular values of n for a market have been put on the shelf as secondary. What really counts for market survival and firm performances is some balance between the second tradeoff and the first tradeoff.

MARKET PLANE

Figure 1 locates varieties of market in a plane. One dimension is a/c , the other is b/d . The plane assigns a niche to a market as a whole according to these two tradeoff ratios governing the balancing of its firms' niches into a viable profile. The main payoff from the whole model is this state space.

-- FIGURE 1 ABOUT HERE --

Performances can be characterized in terms of quadrants, of rays and of sub-regions. Price variations can be predicted from equation (1) using the two ratios of the four valuation parameters. Differences in patterns of profit will follow, along with market size and the relative shares of firms in it. This all follows from the market's construction through niche-seeking, through searchings for identity by firms, in terms of signalings validated in aggregate by buyers.

So performance of markets can be distinguished crudely according to a split into four quadrants around the point (1,1) shown at the center. The quadrants are constructed by crossing the two regions in which a/c is less than 1 or greater than 1 with the two regions in which b/d is less than 1 or greater than 1. In words, $a/c < 1$ is where for any growth in volume, demand goes up more slowly than producers' cost; whereas $a/c > 1$ is the region where demand goes up more rapidly with volume than does producers' costs. On the other dimension, similarly, $b/d < 1$ is where for any increase in quality, demand goes up more slowly than does producers' cost; whereas $b/d > 1$ is the region where demand goes up more rapidly with quality than does producers' cost. Quite different histories are characteristic for the markets in the different quadrants, and also different tendencies to turn into non-market forms of one sort or another.

The two lines splitting the plane at unity ratio will of course cross at the center point, (1,1). But this crossing is left blank in Figure 1. Performances predicted for a market are extreme for either ratio being unity, but in opposite ways so that the predictions break down when they

⁴ Such assignment of quality is justified and explicated by the Economics of Convention School: for a penetrating analysis and direct application to the $W(y)$ model see Favereau, Biencourt and Eymard-Duvernay 2001.

intersect. Just around the central point is a black hole of contexts which will not support a $W(y)$ market. This is just as we should expect, since the market interface equilibrates itself by trading off variation in volume valuation with variation in quality valuation, which becomes difficult as sensitivities on the two sides tend toward equality.

Two of these quadrants tend toward symmetry: In the lower left, the upper hand is held by buyers as to both volume and quality increases. Here producers vie for buyers who are relatively limited in their demand for volume and quality relative to what they cost producers. High volume production is lower quality, lower cost. Here it seems hard for producers to grow and there may tend to be more of them in a market, in conditions similar to those in population ecology theories of organization (Carroll and Hannan 1995). And this is closest to pure competition, the idealized model convenient for orthodox economic theory in which buyers see no differences in quality.

But we need to probe within each quadrant. Also shown in Figure 1 is the diagonal ray running from the origin through the center point (1,1). Profit rate will tend toward equality and at a very high value among firms in a market near this diagonal, while at the same time the absolute volumes and revenues of the firms are shrunk. By contrast, near the splitting line at $a/c = 1$, the market will tend to be swallowed up into one large firm which however will not be profitable at all.

Equation (1) suggests some similarity in performances for markets lying along any ray through the central point. Now put together rays within quadrants to identify also wedge sectors. On one side of unity, the triangle between the diagonal and the horizontal ray is labeled ORDINARY, and on the other side such triangle is labeled EXPLOSIVE in Figure 1. Equilibrating the market profile in ORDINARY depends on the volume valuation tradeoff ratio a/c between the two sides being larger than the quality valuation tradeoff ratio b/d . Exactly the opposite statement holds with respect to the triangle EXPLOSIVE.

Thus the lower left quadrant contains the ORDINARY triangle, where producers vie for buyers who are relatively limited in their demand for volume and quality relative to what it costs producers. High volume production is lower quality, of lower cost and substitutability. This is closest to pure competition, the idealized model of microeconomics in which there are no differences in quality. Here it is hard for producers to grow; they tend to be many and may approach the condition described in population ecology models. The upper left quadrant contains TRUST, an asymmetrical region, where there is high demand per volume cost (favoring mass production) but lagging demand for quality relative to its cost of production. This tends towards a non-market form in which firms divide up markets by volume shares or to conglomerate. The lower right quadrant is another asymmetrical region, where there is high demand for quality relative to cost, but lagging demand for volume relative to cost. The key dynamic is undercutting of quality by low-quality producers who all choose the same volume/revenue position, driving out layer after layer of higher-quality producers and making market unsustainable: so call it UNRAVELING. The tendency is towards a guild arrangement, which fixes quality levels, and restricts market entry.

The upper right quadrant contains the NOVEL triangle, which becomes split between EXPLOSIVE and CROWDED. Here there are increasing returns to scale. The entire market becomes more profitable the bigger it is; this has the character of waves of buyer enthusiasm, something like social movements taking place in the economic realm, or bandwagon effects in the popularity of products. These are most characteristic of novelties which catch on and become defined as the cutting edge of fashionability or respectability or technology. With such basis of quality, buyer enthusiasm grows faster than producer cost with quality.

This is where intuition gets exercise, and at the same time concedes how essential is guidance from the explicit mathematics of the $W(y)$ model. In the dull contexts where valuations by buyers both of volume increases and of quality increases are below costings of these by producers, the two sides will not come to agreement on profile of compensating payments W to producers unless the volume valuation sensitivity ratio is more nearly even than that for quality (the ORDINARY triangle). In those dull, ordinary contexts, quality difference can't play as much role as relative sensitivity to volume shipped if a market is to sustain itself as a viable profile. The real test of intuition is then to argue out why the opposite balance between volume and quality sensitivity ratios applies when both instead are high--in hot markets so to speak where buyers pressure harder. The crux is that in this quadrant of contexts a market is more vulnerable to other markets located cross-stream from it, and will thereby splinter into sub-regions of different viability and performance, according to substitutability with other markets.

For this quadrant, it is important to introduce a third dimension (γ), the substitutability of one market's producers for another's, which can affect also how good a deal the buyers get. In the third dimension, the NOVEL region divides into two: CROWDED, which is where the optimum number of firms is rather small, and the aggregate market size decreases if more competitors are added. This fits the cases of high-prestige novelties, where imitators reduce the economic social movements' enthusiasm and dry up demand. CROWDED occurs with relatively more substitutability of other industries (as in very novel and especially faddish products; longer established industries have smaller γ as substitutabilities are discovered). With less of this substitutability, takes the form of; there is more effort at collusion or other suppression of competition so that point for markets are in the EXPLOSIVE sub-region of NOVEL.

PATH DEPENDENCE

Performance in fact depends on k , as in obvious from equation (1). Each firm in a market has its own volume and revenue and it is only in the special case they all do have the same relative performance, profitability, that closed formulae are obtained for market solution. This is the special case of $k=0$. Then a mathematical formula enables one to see just how markets straddle between the two extreme performance packages described earlier for diagonal ray and horizontal splitter, according to the intermediate ray they lie along. This is indicated in Figure 2 ⁵.

-- FIGURE 2 ABOUT HERE --.

The results in Figure 2 guided our previous qualitative claims. But the special case of $k=0$ does not yield viable market profiles in the other two quadrants, TRUST and UNRAVELING, where firms cannot exhibit the same relative performances and numerical solutions are required. What we do see is that almost everywhere in the market plane one can expect a great deal of path dependence. That is a fundamental prediction from this family of models. The extreme region is CROWDED where any value of k , positive, zero, or negative indexes a path yielding a viable profile—earlier the richness of these contexts was emphasized.

⁵ This Figure derives from later in my forthcoming book than Figure 1 and it provides for the paradoxical situations of note ii above: Figure 2 is rotated ninety degrees from figure 1 to accommodate extension of the b/d axis to allow negative values.

At most points on the map, any positive value of k can yield a viable market profile, but only positive values. One can see from equation (1) that this means it is the market profile offering higher ranges of revenues that is robust dynamically. This is at the same time a market profile that will tend to enable member firms to cover any fixed costs over and above the variable costs that enter in their optimization choices, as Favereau et al. (2001) have pointed out. And in the rich CROWDED region, covering fixed costs would not be a focus.

Return now to ORDINARY. The other triangle making up the quadrant with ORDINARY is made up of contexts which cannot sustain a market for any value of k . Numerical, and thus messier, solutions of the $W(y)$ model are needed to guide interpretation here, as was also true for the other two whole quadrants in which profiles with k equal zero cannot yield viable markets. In fact markets from this bottom triangle are much like those for the whole UNRAVELING quadrant.

It becomes most obvious in this region that testing viability of a market profile requires looking at the particular spread of locations of firms on quality. In fact some points in UNRAVELING can yield viable market profiles—only for positive k , as in other quadrants. But now that will be true only if no firms are seeking niches from lower quality.

ORIENTATION AND EVOLUTION

Unraveling invokes strategic moves by individual firms. But there may be strategic moves by a whole market. Boundary changes may be induced.

Intrinsic to the production economy is the distinction between upstream and down. This is little noted in economic theories and business analyses but is foundational to my theory. One implication is so basic that the $W(y)$ theory falls if it is invalidated. Each market must exhibit an orientation either upstream or downstream. Orientations, up-stream or down-stream can be seen as historical outcomes of an evolutionary sifting process, just like memberships in the production markets themselves. But orientation might be switched.

The account so far has presupposed down-stream orientation. Orientation in fact constructs itself in the most problematic direction; the unproblematic direction is left to habitual ties (White Forthcoming, Chapters 9, 10). An orientation up-stream for markets generally may be produced by inflation or war shortages, during which downstream prices are left as calculable and emphasis is turned to coaxing suppliers. . Another possible version for up-stream is colonial producers of raw materials with high overseas demand, who concentrate on exploiting their own suppliers. Former Soviet state enterprises might have been yet another version: their barter network with counterparts was focused on procurement rather than marketing⁶.

Within the US economy, up-stream orientation can be indexed for some particular market by the relative prestige and size of sales and advertising relative to procurement departments. A set of discount supermarket stores may come to constitute just itself as a market oriented up-stream seeking bargains from suppliers while confident of tailoring sales. Bothner and White (2001) exploit the $W(y)$ model to examine strategic uses of switch in orientation. Bothner's simulations point to great potentials for gain from switching.

Orientation possibilities direct attention to questions about the actual over-time process through which such a $W(y)$ market comes to establish itself with its profile. Each production market gets itself together as a collection of peers only amidst other like nuclei for other markets. Markets come out of networks of firms, but the primary question is not the formation of cliques and dense clusterings along stream. On the contrary, firms in search of protection

⁶ Randall Collins suggested these last two illustrations.

against the winds of Knightian uncertainty are shying away from reliance on clusterings along habitual ties, which, although comfortable in the short run, can inhibit scanning and adaptation to changes and opportunities. The effect is to group together firms which have little direct connection which, instead, are in structurally equivalent positions, upstream and down, with respect to the networks of flows.

This is how some set of producers, amidst a partitioning with other such sets, come to key on one another in establishing differentiated niches as a set. This set comes to be recognized as the place to go for a whole line of goods that have come to be seen as differentiated varieties of that industry. This means an industry derives from structural equivalence rather than cliquing (Burt and Carlton 1989).

The exact paths of evolution are endlessly variable, dependent on contingent incident and impacted by variation in what neighbor markets are up to. How can one understand these evolutions? Turn, first, to an analogy from network modeling of other social contexts where actors are coming to cue on one another in some mobilization as they seek guidance on sources and sinks of services amidst flux of contingencies.

The analogy is to the work of Heckathorn (1997) on evolution. He has developed and empirically implemented network modelings. He has a target population of people who are drug injectors and thereby are exposed to becoming HIV positive. They seek one another out for information on and access to drug sources as well as life style. This is usually divorced from their ordinary lives--much as market ordering of producers is divorced from their own primary individual operations in producing. Heckathorn's actual design is for users to track other users and thereby constitute a representative population for Heckathorn.

He specifies Markov Chain models with estimates of fixed transition probabilities between subsets of the resulting population, such as by gender and ethnicity and town. The point is that this is a plausible model not just of his specific process of target acquisition, which was motivated in part by offering reward coupons for each referral of new subject. It can more generally model the process of self-constitution of a set out of pre-existing network population and thus serve as prototype for market formation.

Heckathorn's further key idea is the role of homophily in biasing the coagulation out of sets around similarities in orientation. This is akin to distinct industries forming within an overall sector of inputs and outputs according to propensities and identities of the actors searching. In both applications there will be sifting by similarity that is complementary to the striving for distinct niche in overall final grouping.

Heckathorn finds that attribute types seem to dominate path dependencies. He analyzes self-aggregating clusters of users that are only partially correlated by town of residence, an analogue to industry for firms. The key additional step is to invoke a generalization of the Markov Chain to a 'mover-stayer' model (cf. White 1970). This offers some paradigm for investigating market dynamics.

A second guide to understanding evolution comes from examining how boundaries emerge and are maintained. The Burt and Carlton paper cited above is entitled "Another Look at the Network Boundaries of American Markets" and it seeks "clearer distinctions among the market environment in which organizations operate" (Burt and Carlton 1989, p. 723). They argue that structural equivalence within the networks plays a bigger role than connectivity, but they have to reason from census data that is aggregated across the many markets making up an SIC category.

From less aggregated data, Zuckerman (1999, 2000) distinguishes market memberships of individual firms. He also does not have data on evolution, but he does propose and validate a

boundary-maintaining mechanism for markets. Investment analysts have considerable impact on a corporation's worth through their advice to investors, much of it based on discussions with executives of those corporations. What Zuckerman hypothesized was that these analysts, like the participants themselves, would have trouble understanding and following firms whose market membership was not clear-cut. Zuckerman showed that analysts tend to downgrade stocks of such firms. He went on to show further that the corporate executives thereupon took corrective action. The analysts thus are acting as gatekeepers for these markets as social constructions.

Boundary breakings of various sorts nonetheless may be key to strategic maneuvers. Simulations can show that they can have significant impacts on performance (see White Forthcoming, chapter 9). Changes in boundaries of markets also will be a major avenue for impact of the state on the economy: Fligstein (Forthcoming) offers theoretical framing and for case studies of industries see Campbell, Hollingsworth, and Lindberg (1991).

CONCLUSION AND DISCUSSION

The market is like a social molecule of firms rather than a mere abstraction called up in some string-maze of firms in a sea of perfect competition. Producers seek shelter from uncertainty together under a market umbrella induced through their own actions as a set who have come to eye each other and be eyed by others as structurally equivalent in networks of business relations (Burt 1992). The present model offers a story to displace the pure competition story about markets involved in production.

Firms come to make some product X in an evolving economy as and only as they form a new type of tie with peers, not with suppliers or buyers. They form these ties on the basis of structural equivalence within existing networks of procurement and sales. Such a set of peers becomes known jointly as a package. As each firm jockey for a distinctive niche within the resulting market, the set thereby spreads knowledge of, encouraging demand for, this X, in part by inducing comparisons of quality/price tradeoffs which support the observed volume-price profile of the market. This array of niches on quality becomes established as the place to go for X, as the market for X.

The array settles out because buyers insist on a quality/price tradeoff and thereby producers settle into an ordering by volume with the niche of each maximizing its profit, revenue minus cost. The array becomes established as the place to go for X, as the market for X, whose very boundaries are established in the formation of the market. Push and pull interact in building each other up through this market pump that runs on differentiation. The curvature of the price profile is what disciplines this market. Supply equaling demand is a byproduct rather than a driver.

This model of social construction derives from centrally sociological theories of roles, identities and network embeddings (Granovetter 1985; Nohria and Eccles 1992, White 1963. Yet is also germane to relational theory of contracting, to principal-agent theory, to Transaction Cost Economics, to rational choice theory, and to Industrial Organization theory. A W(y) market is both a construct, analogous to a grammar, and also a tangible system of discourse, as well as also an actor with ties to other markets.

This model offers an alternative approach to that in Orthodox microeconomics offers little guidance to empirical studies of production markets. Applied work is energetic in its detailed case studies, speculations and statistical surveys but has no central unifying models applicable across observable market situations. The W(y) model answers a 70-year old call to an operational and behavioral microeconomics from economist Edwin Chamberlin (1933).

The principal aim however is to join the re-founding of economic sociology underway since 1990 (Swedberg 1997, 1993). Investigators must pick their way through bewildering congeries of common sense and stereotypical accounts which variously distort the realities of social constructions. Parametric frameworks established by mathematical models can greatly enhance interpretability amidst such complexity. Extensive simulations can be combined with numerical calculations to enlarge and refine these mathematical solutions and extend them to dynamics.

Production flows, of goods or services, these are what most markets regulate today, rather than exchanges of existing stocks as in traditional sorts of markets. Three roles, not just buyer and seller, are involved. Putting-out systems of production were precursors of the production market economy, and today's trends toward greater sub-contracting point back toward that. I argue that more and more of economic action is becoming engrossed into such network systems of production markets. Edge markets that deal with services are becoming more prominent, bringing more of social activity into the economy. Large production organizations are being unpacked into congeries of smaller organizations linking together in such production markets. The parametric mapping of contexts in the market plane can site a variety of these distinct types of market construction. Newly concrete predictions in case studies as well as fresh policy implications can result.

REFERENCES

- Bothner, Matthew S. and Harrison C. White. Forthcoming. "Market Orientation and Monopoly Power." In *Simulating Organizational Societies: Theories, Models and Ideas*, edited by Alessandro Lomi and Erik Larsen. Cambridge MA: MIT Press..
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- , 1987. "Social contagion and innovation: cohesion versus structural equivalence." *American Journal of Sociology* 92:1287-1335
- Burt, Ronald S. and Debbie S. Carlton. 1989. "Another Look at the Network Boundaries of American Markets." *American Journal of Sociology* 95:723-53.
- Campbell, John L., J. Rogers Hollingsworth, and Leon N. Lindberg, eds. 1991. *Governance of the American Economy*. New York: Cambridge University Press.
- Carroll, Glenn R. and Michael Hannan. 1995. *Organizations in Industry: Strategy, Structure and Selection*. New York: Oxford University Press.
- Chamberlin, Edwin H. 1962 [1933]. *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chase, Ivan D. 1974. "Models of Hierarchy Formation in Animal Societies." *Behavioral Science* 19:374-382.
- Favereau, Olivier, Olivier Biencourt, and Francois Eymard-Duvernay. 2002. "Where do markets come from?—From (quality) conventions!" Chapter i." in E. Lazega and O. Favereau, eds., *Conventions and Structures*. London: Arnold, Forthcoming
- Fligstein, Neil. Forthcoming. *The Architecture of Markets*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Gibson, David. 1999. "Taking Turns in Business Talk." Preprint #225. Columbia University, NY: Center for the Social Sciences.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481-510.

- Gulvin, Clifford. 1984. *The Scottish Hosiery and Knitwear Industry: 1680-1980*. Edinburgh: John Donald.
- Heckathorn, Douglas D. 1997. "Respondent-Driven Sampling: A New Approach to the Study of Hidden Populations." *Social Problems* 44:172-199.
- Knight, Frank. 1921 [1977]. *Risk, Uncertainty and Profit*. Cambridge MA: Houghton Mifflin.
- Nerlove, Marc. 1965. *Estimation and Identification of Cobb-Douglas Production Functions*. Chicago: Rand McNally.
- Nohria, Nitin and Robert G. Eccles. 1992. *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston MA: Harvard Business School Press.
- Podolny, Joel M. 1993. "A Status-Based Model of Market Competition." *American Journal of Sociology* 98:829-872.
- Porac, Joseph F., Howard Thomas, Fiona Wilson, Douglas Paton, and Alaina Kanfer. 1995. "Rivalry and the Industry Model of Scottish Knitwear Producers." *Administrative Science Quarterly* 40:203-227.
- Sacks, Harvey. 1995. *Lectures on Conversation*. Oxford: Blackwell.
- Schelling, Thomas. 1978. *Micromotives and Macrobehavior*. New York: Norton.
- Spence, A. Michael. 1974. *Market Signalling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Stewman, Shelby and S.L. Konda. 1983. "Careers and Organizational Labor Markets: Demographic Models of Organizational Behavior." *American Journal of Sociology* 88:637-685.
- Swedberg, Richard. 1997. "New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What is Ahead?" *Acta Sociologica* 40: 161-82.
- , 1993. *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- , 1990. *Economics and Sociology: Redefining their Boundaries—Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- White, Harrison C. Forthcoming. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press.
- , 2000. "Parameterize! Notes on mathematical modeling in sociology." *Sociological Theory* 18:505-509.
- , 1998 [1988]. "Varieties of Markets." In *Social Structures: A Network Approach*, edited by Barry Wellman and S.D. Berkowitz. New York: Cambridge University Press.
- , 1992. *Identity and Control*. Princeton: Princeton University Press.
- , 1981a. "Where do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87: 517-547.
- , 1981b. "Production Markets as Induced Role Structures." In *Sociological Methodology*, edited by S. Leinhardt.
- , 1970. *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- , 1963. *An Anatomy of Kinship: Mathematical Models for Structures of Cumulated Roles*. Englewood Cliffs NJ: Prentice-Hall.

Zuckerman, Ezra W. 2000. "Focusing the Corporate Product: Securities Analysts and De-Diversification." *Administrative Science Quarterly* 45:591-619.

-----, "The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount." *American Journal of Sociology* 104":1398-1438.

Figure 1.

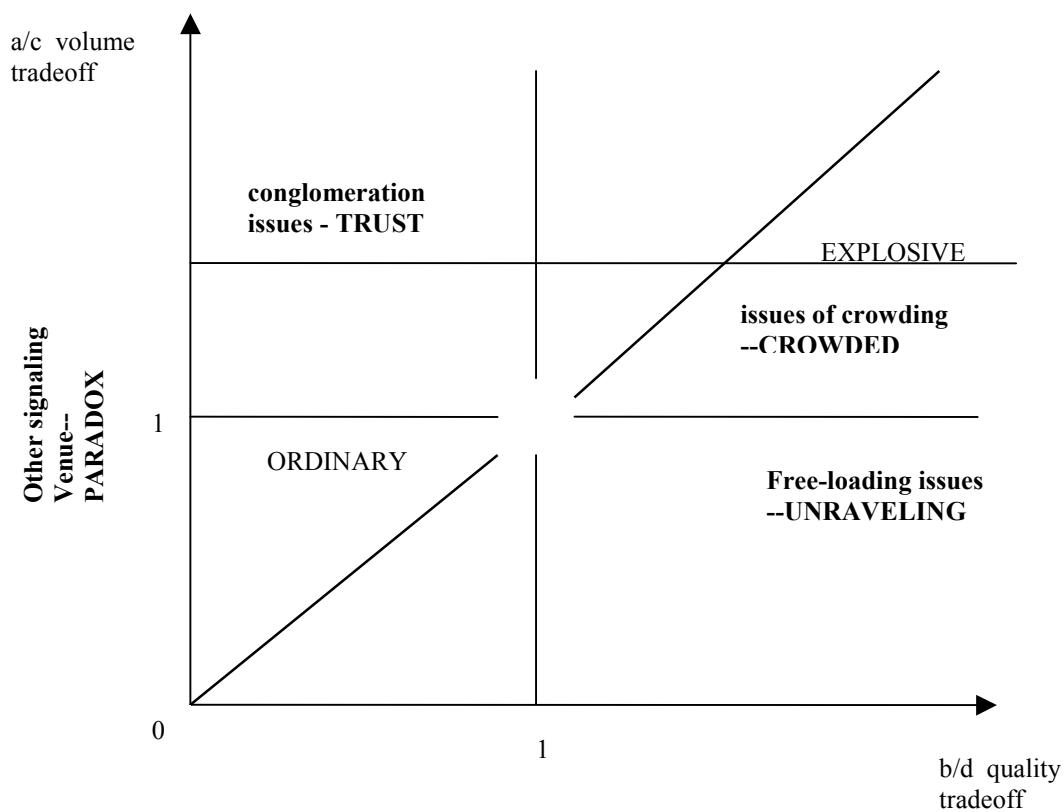


Figure 1. Market plane

Notation:

a = buyer demand for volume
 b = buyer demand for quality
 c = supplier cost per volume
 d = supplier cost by quality

Figure 2.

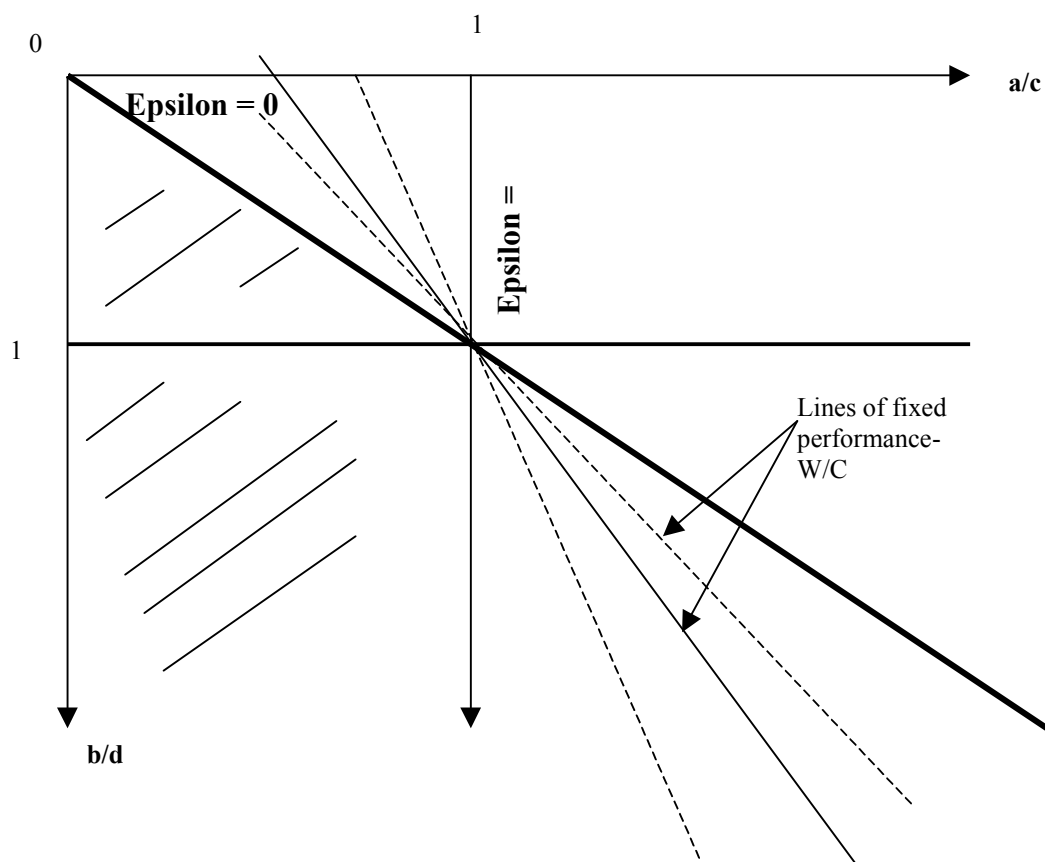


Figure 2. Dependence of firm profitability on location along rays in market space: ratio of W over cost, C .

Новые переводы

VR Мы уже знакомили читателей с этим текстом в оригинальном английском варианте (см. Том 1, № 1). Сейчас предлагаем полный перевод, который готовится к изданию в новой книге «Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу»¹.

Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений

Нил Флигстин

Университет Калифорнии, Беркли, США

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

«Новые институциональные» теории получили широкое распространение в социальных науках. Несмотря на существующие в рамках этих теорий значительные разногласия, все они сходятся на том, что социальные институты порождают локальные социальные порядки и являются социальными конструкциями. Они предусматривают, каким именно образом властные группы устанавливают правила взаимодействия и поддерживают ситуацию неравного распределения ресурсов. При этом, появившись на свет, институты ограничивают действия акторов и одновременно подталкивают их к дальнейшему институциональному строительству. В данной работе представлена критика этих теорий, сфокусированная прежде всего на недостатке внимания, которое они уделяют роли социальной власти и акторов в процессе создания институтов. Предлагается альтернативный взгляд на динамику институтов, основанный на более социологизированном понимании правил, ресурсов и социальных навыков.

Введение

В течение уже почти двадцати лет в социальных науках не ослабевает интерес к тому, каким образом социальные институты (определяемые как правила построения социального взаимодействия) появляются на свет, пребывают в состоянии стабильности и подвергаются изменениям (примеры некоторых трактовок в сфере политической науки см.: March and Olsen 1989; Steinmo et al. 1992; Cox and McCubbins 1993; Krebbiel 1991; Shepsle 1989; в социологии: Meyer and Rowan 1977; Scott 1995; Scott and Meyer 1983; Powell and DiMaggio 1991; Fligstein 1990; Dobbin 1994; в экономической теории: Simon 1957; Williamson 1985; North 1990; Milgrom and Roberts 1992; Jensen and Meckling 1974; Arthur 1988)².

¹ Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу /Сост. и научн. ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2001 (готовится к печати).

² Данный список работ, разумеется, далеко не полон.

Практически все аспекты этой проблемы вызывают серьезные разногласия – как внутри-, так и междисциплинарного плана. Ученые спорят по поводу того, что понимается под институтами. Одни рассматривают их как сознательно сконструированные правила или законы. Другие – как нормы, т.е. как коллективно устанавливаемые неформальные правила, поддерживаемые санкциями со стороны группы. Третьи видят в них сами собой разумеющиеся смыслы (Scott 1995, гл. 3). Неудивительно, что разногласия вызывает и вопрос о том, как институты возникают и воспроизводятся.

Несмотря на все эти расхождения, авторы различных «новых институциональных» течений следят за работой коллег, что, видимо, можно трактовать как институционализацию «новых институционализмов». Как утверждают Холл и Тейлор (Hall and Taylor 1994), можно условно выделить четыре направления новых институциональных течений: исторический институционализм, институционализм рационального выбора, экономический институционализм и социологический институционализм. Среди социологов наблюдаются значительные теоретические расхождения (см., например: Powell and DiMaggio 1991). Аналогичная раздробленность свойственна и представителям политической науки, и экономической теории, так что перечень новых институциональных течений в принципе мог бы быть сильно расширен.

Учитывая существующие разногласия, можно было бы предположить, что в настоящее время диалог, направленный на критическое осмысление общих черт и различий в этих подходах, вряд ли возможен. Мне же хочется приступить к решению этой проблемы просто потому, что ученые, работающие в различных дисциплинах и имеющие совершенно различные исходные позиции, начали видеть друг в друге людей, пытающихся разрешить сходные проблемы.

Я полагаю, что подобное восприятие отражает четыре момента (не сформулированных, но в глубине души разделяемых), по поводу которых нет серьезных разногласий. Во-первых, все новые институциональные теории исследуют то, как конструируются локальные социальные порядки [local social orders], которые могут быть названы «полями», «аренами» или «играми». Во-вторых, новые институциональные течения основываются на теории социального конструктивизма – в том смысле, что они рассматривают создание институтов как результат социального взаимодействия между акторами, сталкивающимися друг с другом на полях или аренах. В-третьих, предписанные им правила взаимодействия и распределения ресурсов действуют как источники власти, а в сочетании с моделью акторов выступают в качестве фундамента, на котором происходит конструирование и воспроизводство институтов. Наконец, появившись на свет, институты ограничивают действия акторов и одновременно открывают перед ними новые возможности. Акторы, занимающие привилегированное положение, могут использовать институты для воспроизводства своего положения. Все акторы могут использовать существующие институты для поиска новых арен. Акторы, не имеющие ресурсов, чаще других сталкиваются с институциональными ограничениями. Однако при определенных условиях и они могут использовать существующие правила не вполне предсказуемыми способами и создавать новые институты.

Я считаю, что общность позиций среди исследователей существует, поскольку они ненароком возвратились к ситуации, подобной той, когда современная социальная философия впервые охарактеризовала акторов и взаимодействие между ними в оппозиции к старым режимам [anciens régimes] Западной Европы. Центральные идеи

философии «индивидуализма» породили социальные технологии, которые были осознаны акторами и стали использоваться ими для формирования собственной идентичности, коллективной организации и, при определенных условиях, для производства новых институтов. Со времен Локка социальная философия выдвигает аргументы морального характера в пользу построения «честного» и «справедливого» общества при условии, что индивиды рассматриваются в качестве акторов. Институты здесь выступают как социальные конструкции, которые призваны облегчить построение «честного и справедливого» общества, позволяющего акторам достичь поставленных «целей».

Социальная наука подхватила идею социальной философии, сосредоточившись на том, как общество *должно* работать. Однако вместо того, чтобы обратиться прежде всего к вопросам морального характера, социальная наука попыталась найти теоретические инструменты, которые позволили бы социальным акторам приступить к практическому анализу своего положения и, таким образом, понять, перед каким выбором они оказались бы в иных социальных, политических и экономических ситуациях³.

Новые институциональные течения начинались как довольно ограниченная критика попыток теоретизирования по поводу отдельных социальных институтов, предпринимаемых с позиций своего конкретного поля⁴. Исследуя механизмы создания социальных правил в специфических эмпирических контекстах, первоначально ограниченная критика становилась все более широкой. Новые институционалисты начали критиковать господствующую в их полях концепцию акторов и социальных структур. Главная их догадка состояла в том, что формирование и изменение правил, регулирующих взаимодействие на аренах или полях, объясняется специфическими для данного контекста социальными процессами. Именно по этой причине ученые столь заинтересованы в новых институциональных теориях, исповедуемых их коллегами из других сфер. Их озадачивает тот факт, что и другие ученые открывают для себя тот же круг вопросов: как и в силу чего возникают *локальные* социальные порядки и какую роль в этом играют акторы?

Мои основные позиции

Институты – это правила и разделяемые участниками взаимодействия смыслы, подразумевающие, что люди знают об их существовании или что они могут быть осознаны. Институты определяют социальные отношения, помогают установить, кто и какую позицию в этих отношениях занимает, а также направляют взаимодействие, задавая акторам когнитивные рамки или наборы смыслов, позволяющие интерпретировать поведение других. Они интерсубъективны (т.е. могут быть признаны другими), когнитивны (т.е. зависят от познавательных способностей акторов) и в

³ Все социальные теории пытаются анализировать то, что «есть» для того, чтобы предположить, что же «могло бы быть» или «должно было бы быть». Одни социальные исследователи считают, что правительство может использовать этот анализ для выстраивания рациональной социальной политики. Другие полагают, что такой анализ осуществляется для того, чтобы показать социальным движениям, как им достичь своих целей.

⁴ «Новые институциональные» течения зарождались в различных областях на пересечении разных дисциплин: в политической науке – это исследования американской политики, международных отношений, истории современного государства и сравнительной политики; в экономике – это исследования ее истории и технологических изменений, а также индустриальной структуры, в том числе рыночной, теории права и организации фирмы. В социологии – это исследования организаций, политики и социальных движений.

какой-то степени требуют саморефлексии со стороны акторов (хороший обзор различных оснований институтов см.: Scott 1995, гл. 3). Конечно же, институты могут воздействовать на положение акторов и при наличии, и при отсутствии их согласия или понимания.

Новые институциональные теории сходятся в том, как воспринимать контекст взаимодействия, порождающего и воспроизводящего институты. Основным источником разногласий между ними заключается в том, как теоретики рассматривают акторов. Я критически отношусь как к социологической модели, так и к модели рационального актора, ибо мне кажется, что им не хватает глубины понимания того, как протекает действие. В свою очередь, я предлагаю социологическую модель, выполненную с позиций символического интеракционизма. Это помогает разрешить ряд проблем, вызванных использованием традиционных моделей акторов в новых институциональных теориях. С точки зрения логики изложения, целесообразно сначала раскрыть мою собственную позицию, а затем перейти к рассмотрению указанных теорий.

Все теории сходятся прежде всего в отношении понятия полей: их называют собственно «полями» (Bourdieu 1977), «организационными полями» (DiMaggio and Powell 1983), «секторами» (Meyer and Scott 1983), «полями стратегического действия» (Fligstein and McAdam 1994) или «играми» (Axelrod, 1984). В экономической теории понятия полей соответствуют существующим взглядам в рамках индустриальной организации (Gibbons 1992). Поля отражают ситуации, когда организованные группы акторов собираются и совместно определяют свои действия. Новые институциональные теории рассматривают то, как эти поля действия возникают, стабилизируются и трансформируются. Производство правил, действующих на социальной арене, — это и есть создание институтов⁵. Институционализация представляет собой процесс, посредством которого правила из абстракций превращаются в конституирующие элементы повторяющихся моделей взаимодействия в пространстве полей (Jepperson 1991)⁶.

Почему акторы заинтересованы в выработке стабильных моделей взаимодействия? Я считаю, что процесс построения институтов происходит в контексте, когда власть имущие акторы пытаются производить правила взаимодействия, направленные на стабилизацию своего положения, в условиях противостояния другим акторам, обладающим большим или меньшим объемом власти. Поля работают таким образом, чтобы способствовать воспроизводству привилегированной позиции господствующей группы [incumbents], а также определять позицию тех, кто пытается изменить status quo [challengers]⁷. Существование полей приносит наибольшую выгоду господствующим

⁵ В современных обществах в рамках государств действуют поля, где вырабатываются, а затем проводятся в жизнь общие правила. Поля за пределами государств организуются в соответствии с общими правилами, принятыми в обществе, и локальными правилами, возникающими в результате взаимодействия групп в рамках этих полей.

⁶ Это важное различие. Законы могут (преднамеренно или нет) создавать новые поля. Практики могут заимствоваться из других полей. Любой из предпосланных институтов может использоваться акторами для оформления взаимодействия. Этот процесс институционализации отличается от первоначального производства законов или практик и в каком-то смысле даже ортогонален ему. В процессе взаимодействия друг с другом акторы могут в результате выстроить поле, незапланированное теми, кто специально занимался конструированием данного института.

⁷ Под господствующими группами [incumbents] понимаются группы, доминирующие в данном

группам, однако же и группы нацеленных на изменения [challengers] в каком-то смысле выигрывают от этого: у них есть стабильность, хотя их выживание обеспечивается при более низком объеме ресурсов⁸.

Возникновение институтов происходит в такие моменты, когда группы социальных акторов начинают противостоять друг другу в проблемных ситуациях социального взаимодействия. Эти моменты – по сути своей политические [inherently political]. Они связаны с борьбой между группами, обладающими различным объемом власти в отношении дефицитных ресурсов. Иными словами, подходящие моменты для строительства институтов возникают тогда, когда существующие группы переживают кризис (или, на языке теории игр, занимают не оптимальную позицию), либо при попытках выстроить стабильные взаимодействия, либо когда имеющиеся правила перестают отвечать их намерениям.

Существует несколько способов построения стабильных институтов. Например, одни группы начинают доминировать и навязывать наборы правил и отношений другим группам. Или порядок может определить внешняя сила, например, правительство, которое отводит привилегированные позиции себе или наиболее приближенным группам. Иногда группы формируют политическую коалицию с целью переговоров по поводу условий, которые обеспечат правила, выгодные их участникам. Если ситуация достаточно изменчива и появляется множество различных групп, не исключено, что наиболее квалифицированные социальные акторы помогут группам преодолеть существующие между ними различия, предложив новую идентичность для данного поля. Важно понимать также, что институциональное строительство может оказаться неудачным: разрозненные интересы и несовпадающие идентичности групп могут воспрепятствовать появлению стабильных институтов.

Одна из наиболее важных идей [insights] «новых институциональных» течений состоит в следующем. Основным источником динамики современного общества являются непростые взаимоотношения между привилегированными группами и теми, кто стремится изменить ситуацию, борьба между господствующими группами в рамках полей и за их пределами, направленная на создание и поддержание полей, а также намеренное и непреднамеренное вторжение на соседние поля как результат этой борьбы. Подобную борьбу можно рассматривать как «игры», т.е. как социальное взаимодействие, направленное на достижение определенных результатов для каждой группы. Возможность открытия новых полей появляется у акторов, использующих уже имеющиеся у них представления об этом. Зачастую их побуждает к этому собственная позиция – будь то группы, нацеленные на изменения, или господствующие группы. В условиях современности возможность улучшить коллективное положение группы может привести к вторжению на соседнее поле или к попытке создать новое.

поле. Те же, кто стремится к изменениям [challengers], – группы аутсайдеров. Эта терминология была использована Гэмсоном для описания организации социальных движений (Gamson, 1974).

⁸ Неоднозначность восприятия возможна здесь по двум причинам. Люди не всегда осознают, что поле непременно связано с властью. Они могут считать, что институты «естественны», и отрицать предположения об их связи с властными отношениями – даже если это очевидно для стороннего наблюдателя. Более того, современная когнитивная психология утверждает, что человеческому разуму свойственно видеть порядок и логику даже в тех ситуациях, когда их может и не быть вовсе. Следовательно, хотя в любом поле игра будет структурирована вокруг властных отношений между группами, ее смысл нельзя свести просто к достижению целей господствующими акторами.

Конструирование полей предполагает тройное использование «культуры». Во-первых, на такое конструирование влияют уже существующие социетальные практики, которые включают законы, определения значимых ресурсов и правил, а также способности акторов использовать организующие технологии (например, технологии создания различных видов формальных организаций). Во-вторых, правила, действующие в каждом поле, – уникальны, они укоренены во властных отношениях между группами и функционируют как «локальное знание» (Geertz 1983). Наконец, в-третьих, для того, чтобы анализировать смыслы действий других, акторы располагают когнитивными рамками, задействующими культурные системы координат (фреймы) – подобные тому, что Бурдьё называет «хабитусом» (Bourdieu 1977). Эти системы координат помогают акторам решать, «что происходит» и какие действия они смогут предпринимать по мере дальнейшего развития взаимодействия.

Сформировавшись, поля и определяемые ими социальные позиции ограничивают действия акторов и возможности их выбора. Однако это не означает, что сложившиеся в полях смыслы и неофициальные иерархии никем не оспариваются. В действительности, в стабильных полях действие – это игра с установленными правилами, в которой акторы располагают определенными ресурсами. В случае взаимодействия акторов, обладающих большим или меньшим объемом власти, власть имущие стремятся к воспроизводству существующего порядка.

Современная экономика, государство, формальные организации и социальные движения – все они одновременно являются следствием и причиной организующей технологии, которую мы называем «полями». Я постараюсь убедить читателя в этом, проанализировав, как институты современного общества зависели от акторов, создавались ими и сами производили осознающих свою идентичность акторов, которые, в свою очередь, выстраивали концепции акторов и социального взаимодействия. Именно открытие (или повторное открытие) теории полей заставляет ученых, изучающих рынки, государственных и политических деятелей, представителей формальных организаций пристально следить за работой друг друга в обоюдном стремлении выработать общую теорию институтов.

Подразумевается, что новые институциональные теории подвергают сомнению конвенциональные представления об акторах, делая акцент на том, как коллективные социальные акторы направляют действия в отношении друг друга. Акторы могут иметь цели, однако эти цели должны конструироваться в контексте их общих коллективных ситуаций. Акторы должны присматриваться к другим коллективным акторам, интерпретировать их намерения, предвидеть их дальнейшие действия и убеждать их следовать за собой.

Забавно, но возможность заново осмыслить то, как позиционируются акторы, не привлекла достаточного внимания представителей ни одной из версий «новых» институциональных течений. Существуют две стандартные позиции, и обе они воспроизводят старые подходы к анализу институтов. В модели рациональных акторов подчеркивается, что все они имеют единые [unitary] цели, осознают свою позицию в структуре отношений и располагают некоторой информацией о том, чем занимаются другие. Это позволяет им участвовать в процессе, который в теории игр называется «стратегическим действием» [strategic action] (Gibbons 1992). В более социологизированных версиях институционализма признается, что актор – фигура коллективная, укорененная в социальных отношениях, и эти отношения предопределяют имеющиеся культурные сценарии [cultural scripts]. У акторов нет

иного пути, кроме как следовать предписаниям, которые могут отражать их интересы, ценности, роли или нормы.

Чего не хватает этим теориям, так это подлинно социологической концепции действия. Модели стратегического действия, основывающиеся на теориях рационального выбора, совершенно заслуженно привлекают наше внимание к стратегическому поведению акторов. Однако они не воспринимают всерьез проблемы, связанные с тем, каким образом акторы занимают определенное социальное положение в некоторой группе и как их стратегические действия оформляются в контексте проблем достижения сотрудничества [cooperation]. Среди членов группы могут бытовать разнородные представления об идентичности (о том, кто они такие и чего они хотят) и интересах, которые необходимо как-то уравнивать, чтобы добиться сотрудничества. Восприятие поведения других групп становится неоднозначным, поскольку в силу разнородности представлений смысл их действий становится все более трудно различимым. Выработка собственной реакции требует тщательного культурного конструирования [cultural construction], цель которого – осмыслить действия других, чтобы мобилизовать собственную группу. В решении этой проблемы социологические институциональные течения не продвинулись дальше теорий рационального выбора. Они делают акцент прежде всего на культурных сценариях и структурной детерминированности действия, уделяя мало внимания тому, каким именно образом акторы выстраивают действие [«get» action].

Я утверждаю, что идея о том, что стратегическое действие разворачивается в полях, требует привлечения понятия социального навыка [social skill], определяемого как способность одних акторов склонять других к сотрудничеству с целью производства, опротестования или воспроизводства имеющегося набора правил [Fligstein 1997; Fligstein and McAdam 1994; Joas 1996]. Такой навык состоит в том, чтобы, проявив воображение, идентифицировать себя с другими акторами, понять их ментальное состояние и посредством этого выявить мотивирующие их коллективные смыслы. Владение социальным навыком влечет за собой использование набора методов, помогающих склонить к сотрудничеству как членов собственной группы, так и представителей других групп [Fligstein 1997]. Квалифицированные социальные акторы способны интерпретировать действия других акторов в данном поле. В зависимости от положения своей группы, они оценивают имеющиеся возможности достижения сотрудничества с ними или препятствия, возникающие на пути к его достижению.

В последующей части работы будет показано, что новые институциональные течения рассматривают поля как взаимодействие между коллективными группами с большим и меньшим объемом власти, которое при этом протекает согласно правилам и общепринятым смыслам. Моя основная идея состоит в следующем: ключевая проблема всех этих теорий заключается в том, чтобы выработать такое социально наполненное понятие действия, которое учитывало бы его коллективную природу. Это позволит лучше понять, как поступают акторы в процессе производства и воспроизводства институтов.

Позиционирование акторов в эпоху современности

Хиршман (Hirschman 1997) вполне убедительно доказывает, что наше восприятие акторов в современных условиях можно лучше понять, проследив эволюцию представлений о природе человека в социальной и политической философии от Гоббса до Локка. Согласно Гоббсу, люди действуют по иррациональным причинам, движимые своими «страстями» [passions]. Однако подобный взгляд на человеческую природу стал меняться к концу XVII в. Локк выдвигает идею о том, что акторами движет интерес,

при этом сами они ориентированы на получение выгоды путем осознанного выбора средств для достижения своих целей.

Гоббс и Локк предполагали использовать свою трактовку человеческого действия для обоснования возможной легитимации экономик и правительств⁹. По мнению Гоббса (1991), иррациональная природа людей порождает необходимость существования абсолютного монарха, – способного удерживать их от ведения «войны всех против всех». Для Локка (1988), истинная роль правительства состоит в том, чтобы пытаться разрешить сложную проблему балансирования несовпадающих интересов, не ограничивая чрезмерно естественное право людей их преследовать. Локка особенно интересовала защита прав собственности от несправедливых посягательств со стороны правительств и других организованных акторов.

Эта дискуссия была вызвана событиями в мире политики и торговли, происходившими в Англии того времени. Теория индивида в условиях современности породила три идеи: всякий человек может быть актором (т.е. индивидом, имеющим интересы и способным предпринимать рациональное действие для достижения своих целей); акторы могут принимать коллективные решения относительно правил, определяющих их взаимодействие (т.е. производить институты); наконец, правительства выступают в качестве организаций, которые помогают устанавливать и поддерживать эти правила. Однако вопросы о том, кто в реальности становится актором, какого рода правила устанавливаются и поддерживаются, а также кто для этого должен иметь влияние в правительственных кругах, являлись неиссякаемым источником конфликтов. В результате, возникали многообразные вариации институционального устройства общества¹⁰.

Привилегированные группы использовали ранние государства эпохи современности для обоснования того, что только они являлись акторами или гражданами (Sewell 1994). Однако дискурс индивидуализма и очевидная податливость институциональных образований поставили вопрос о том, кто является актором и гражданином и на какие права они могут претендовать. Идея о том, что всякий человек – актер и гражданин, стала идеологическим лозунгом, объединявшим неимущие слои общества [dispossessed]. Эти слои, особенно организованный рабочий класс, вели кровопролитные битвы за расширение гражданских прав и изменение природы государства и экономики (Bendix 1954).

Современное государство, его политика и экономика, а также современные концепции организации и власти, формировавшие более масштабные порядки, тесно увязаны с решением вопроса о том, кто должен выступать в качестве рационального (т.е. имеющего «цели») актора. На представления о том, кто должен быть актором и каковы его «права», могли оказывать влияние социальные движения. Они обычно определялись как политические процессы, протекающие вне своих обычных каналов (Tarrow 1994)¹¹. Группы, участвовавшие в социальных движениях, были аутсайдерами.

⁹ Или, формулируя иначе, для обоснования того, как следует выстраивать институты [how institutes should be constructed].

¹⁰ Большинство социальных философов, как правило, недооценивало степень податливости институтов по отношению к действиям акторов и, соответственно, пыталось найти их основания в природе человека. Хотя некоторые философы и рассуждали об освобождении людей, большая часть рассуждений была нацелена на обоснование status quo, что по сути означало «натурализацию» уже существующего положения.

¹¹ И политическая наука, и социология отделяли изучение социальных движений от политической социологии. Едва ли в этом есть особый смысл. Социальные движения

Предметом их устремлений было общество, где они выступали бы в качестве акторов и где правительства были бы реформированы так, чтобы учитывать их интересы. Там, где группы стремились к революционным преобразованиям, их целью было построение «государства», в котором права получили бы все те, кто лишен их при нынешнем режиме.

Это не означает, что все люди в равной мере выступают (или когда-либо выступали) в качестве акторов¹². Действительно: пока народ боролся за свое признание в качестве акторов, господствующие группы всегда находили новые способы переопределения ситуации. Действующие законы, существующие правила распределения ресурсов и даже способность определять, какие именно ресурсы имеют значение для получения привилегий, свидетельствуют о том, что повсеместно привилегированные группы с успехом защищали свои позиции (Bourdieu 1988). Эта борьба находит свое отражение в институтах, организациях и правительственных органах США и Западной Европы. Продолжается она и по сей день.

Выводы для социальных теорий

Социальные науки пытались постичь, как люди, позиционированные ныне как акторы, способные действовать и изменять свои жизненные шансы, смогли (или не смогли – если этим вопросом задается социология) это делать. Социальные науки приняли предпосылку философского дискурса периода современности, исходящую из ведущей роли акторов и гибкости институтов [pliability of institutions]. Они попытались создать теории, которые можно было бы приложить к какой-то конкретной ситуации, а затем с их помощью изменить мир¹³.

Это потребовало превращения идеологического утверждения о том, что каждый человек является актором, в теоретическую модель, что позволило использовать эту идею для анализа и прогнозирования происходящего в заданных ситуациях. Один из возможных способов понять развитие логики рассматриваемых дисциплин состоит в том, чтобы поставить данный вопрос как проблему взаимодействия структур и акторов

направлены на открытие новых полей действия, которые позволят трансформировать правительства и организованные политические сферы. На эмпирическом уровне кажется странным выносить за пределы нашего общего политического анализа политику тех, кто пытается организовать новые поля. Если кто-то старается понять существующую политику, то заявлять о том, что способ ее возникновения «не представляет интереса», просто нелепо. С теоретических позиций социальные движения отражают политические процессы в неорганизованных полях. Их исследование, несомненно, должно прояснить некоторые социальные процессы, характерные для формирования полей.

¹² Это также не означает, что каждое западное общество представлено единым набором институтов. В реальной экономической и политической истории этих обществ возникали разного рода компромиссы между политическими коалициями, что приводило к возникновению различных наборов «правил».

¹³ В экономической науке теория используется для формулирования «позитивных» выводов по поводу того, чем может обернуться та или иная организация экономики. И эти выводы имеют «нормативные» последствия для эффективного размещения дефицитных социальных ресурсов. Некоторые социологи пытались использовать теорию и эмпирические исследования для того, чтобы описать социальные проблемы и предложить меры социальной политики для их разрешения. Других больше интересовали радикальные социальные изменения, и их анализ должен был работать в пользу социальных движений. Политологи, в свою очередь, стремятся использовать теорию для того, чтобы задать общие рамки политического выбора и политических дебатов.

(Giddens 1984; Sewell 1992). Общие теоретические вопросы касаются: степени структурированности выбора акторов при заданных ресурсах; правил, определяющих, что они могут делать; позиции, которую они занимают в данном социальном взаимодействии. Многие воззрения социологической и политологической науки строятся на том, что позиции людей в структурах в значительной мере определяют, что они думают, каковы их интересы и как бы они поступили в данной ситуации. При определении того, что могло (или не могло) бы произойти в той или иной ситуации, эти теории отдают предпочтение структурному анализу.

Альтернативная точка зрения, развиваемая экономической теорией, состоит в том, что хотя ресурсы и правила выступают в качестве источника ограничений, они также открывают и новые возможности. Этим подчеркивается, что акторы сами осуществляют свой выбор и что они действуют в целях обеспечения наиболее позитивных результатов для самих себя. Попадая в определенную ситуацию, акторы оценивают свои ресурсы и предпочтения, а затем выбирают способы действия, направленные на максимизацию этих предпочтений. Поведение акторов можно предсказать несколькими путями. Если они сталкиваются с одинаковыми ограничениями, то вполне логично ожидать, что они поступят сходным образом. Расхождения в результатах их действий могут проистекать только из исходных различий в имеющихся ресурсах или же, при условиях равенства ресурсов, из различия предпочтений. Подобный взгляд разделяется экономической и политической науками и, в меньшей степени, социологией.

Традиционно вопрос о наличии или отсутствии выбора использовался на риторическом уровне для размежевания теоретических областей. При этом социология делала акцент на том, почему у акторов нет выбора, экономическая теория активно обсуждала саму проблему выбора, а политическая наука сочетала оба эти подхода. Однако во всех указанных дисциплинах теория действия в целом была выстроена с относительно структуралистских позиций. Неоклассический экономический взгляд на акторов, максимизирующих прибыль и обладающих жесткими предпочтениями, подразумевает, что в схожих социальных ситуациях люди будут поступать одинаково и действие определяется прежде всего их положением в структуре. В традиционной политической науке или в социологических теориях акторы действовали либо в своих «интересах», как это описывается в плюралистических или марксистских теориях (вполне соответствующих экономическому подходу), либо согласно своим ценностям и нормам, как это представлено в теориях Дюркгейма и Парсонса. Если же «эгоистический интерес» [self interest] в данной ситуации движим ценностями или нормами, то определение различий между экономической и социологической моделями остановится нелегкой задачей.

Контекст новых институциональных течений

Все «новые институционализмы» объединяет постановка вопроса о том, что представляют собой структуры и откуда они берутся, а также какую роль в их производстве играют акторы. Все эти теории прежде всего заменяют понятие структур, понимаемых как абстрактные позиции, концепцией структур, в которой они предстают в качестве арен действия. Последние определяются правилами и группами, располагающими, в свою очередь, различными ресурсами и ориентированными на взаимодействие.

Неоклассическая экономическая теория долгое время развивалась, отодвинув в своем анализе рынков на второй план институты и организации. Ее внимание было сосредоточено на том, как максимизирующие прибыль и оснащенные совершенной

информацией акторы могут посредством рыночного обмена осуществлять оптимальное распределение социетальных ресурсов. При таких социальных условиях рынки работают оптимальным образом. Нарушения исходных посылок этой модели приводят к неоптимальным результатам, т.е. к провалам рынка [market failures].

Исследователи заметили два обстоятельства: исходные положения неоклассической модели всегда в той или иной мере нарушались, а организации и правила существовали повсеместно. Это подвело ученых к мысли о том, что организации и правила (т.е. институты) могут помогать справляться с провалами рынка¹⁴. Полем, на котором зародились эти сомнения, оказалась индустриальная организация. В целом, неоклассическая теория до 1950-х годов игнорировала фирму как наиболее распространенную форму организации при капитализме и была сосредоточена на объяснении того, как теория цен объясняет рыночную структуру (Stigler 1968).

Саймон (Simon 1957) первым предпринял попытку объяснить природу существования правил и организаций. Для этого он поставил под сомнение модель действия, лежавшую в основе неоклассической экономической теории. Его критика фокусировалась на двух проблемах. Во-первых, люди не могут быть максимизаторами прибыли. В силу ограниченности когнитивных способностей, они не в состоянии переработать весь массив значимой информации, даже если бы они им располагали. А чаще всего такого массива в их распоряжении нет. Во-вторых, если акторы эгоистичны и вовлечены в процесс обмена на рынке труда, очевидно, что у них возникают стимулы, не соотносящиеся с целями максимизации прибыли их работодателей.

Заслуга Саймона состоит в том, что он использовал эту модифицированную модель действия для объяснения повсеместности фирм и правил. Саймон пришел к заключению, что правила – не просто обременительное приложение к рыночным процессам, они помогают разрешить проблемы ограниченной рациональности [bounded rationality] и эгоистичного поведения (Simon 1958; March and Simon 1958). В то время как собственники хотят сорганизоваться с целью достижения максимальной прибыли, те, кто занимают более низкую ступень в организационной иерархии, скорее, будут преследовать иные цели. Более того, в силу ограниченной рациональности сложно отследить работу фирмы на всех уровнях, даже если исходить из предположения, что все работники разделяют ее общие цели.

Следовательно, организационная структура и дизайн должны были развиваться так, чтобы смягчить потенциальные негативные последствия двух этих проблем. Для менеджеров это означало необходимость выработки частных целей [subgoals] для различных подразделений организации с тем, чтобы иметь возможность проследить, как они достигаются. В отношении контроля за рабочими это подразумевает наличие тщательно определенных заданий, рутинных процедур и ситуативных правил, упрощающих процесс принятия решений. Поскольку ни рабочие, ни менеджеры не в состоянии уследить за всем происходящим вокруг них, организация должна была выстраиваться таким образом, чтобы менеджеры высшего звена могли реагировать на ясные сигналы снизу, которые служат индикаторами появления возможных проблем.

¹⁴ Разумеется, эта мысль была заимствована теоретиками политической науки у экономистов. Будь это мир рациональных акторов, имеющих жесткие предпочтения, достижение целей зависело бы от обладания совершенной информацией и способности находить оптимальные коллективные решения проблем. Таким образом, политические правила и организации должны были преодолеть состояние войны «всех против всех», замкнув акторов своей властью в русле процедур – там, где возможно достижение согласия.

Существует ряд теоретических направлений, исповедующих сходные взгляды: анализ транзакционных издержек, теория агентских отношений, а также ранние работы Д.Норта в области экономической истории, в которых увязываются воедино производство политических и экономических институтов, с одной стороны, и господство рынка, с другой (North and Thomas 1973). Основная идея этих подходов состоит прежде всего в том, что повсеместность социальной организации и правил повышает эффективность рынка, и, вследствие этого, они воспринимаются в качестве реакции на его провалы. Фирмы, сети, цепочки поставщиков, институциональные правила и формы собственности – все они не без оснований могут характеризоваться как средства обеспечения эффективности рынка, что, в свою очередь, объясняет их распространенность и вариативность в капиталистических экономиках (Schotter 1981; Williamson 1985; Fama and Jensen 1983a; b).

Первая попытка объяснить, как акторы, принимающие решения в рамках организации, выстраивают свои действия по отношению к конкурентам, была предпринята в теории игр. Здесь ставилась задача не опровержения неоклассической теории, а объяснения того, как структура рынка влияет на стратегические действия фирм, как она может приводить к стабильным и оптимальным результатам, или взаимным выгодам, в условиях, когда акторы располагают разным объемом информации, а число игроков, равно как и число итераций взаимодействия, все время изменяются (Gibbons 1992; Axelrod 1984).

Экономисты и политологи поняли, что утверждения, сформулированные в рамках теории игр, приложимы ко всякой ситуации, где акторы вовлечены в стратегическое действие (Axelrod 1984). Проблема же состояла в том, чтобы глубже понять природу совместного принятия решений в заданной ситуации – так, чтобы суметь предсказать вероятное развитие «игры». В теории игр не утверждается, что равновесие будет достигаться всегда. Это понятие используется для того, чтобы показать, что ловушки в сфере принятия решений могут серьезно препятствовать сотрудничеству и приводить к неоптимальным результатам (Scharpf 1988).

Вопрос об эффективности институциональных образований является одним из передовых рубежей новой институциональной теории. Если эта теория начиналась с той идеи, что институты могут быть эффективными, то она также могла привести к заключению, что нынешние формы институционального устройства – отнюдь не самые лучшие. Теория игр является инструментом, позволяющим предположить причину такой ситуации.

Норт (North 1990) и Артур (Arthur 1988; 1991) предлагают более радикальный взгляд на институты. По их мнению, политические или экономические институты могут появляться случайно или возникать в ортогональной плоскости по отношению к плоскости достижения эффективных результатов. Так, например, формы собственности могут возникнуть не в целях максимизации эффективности, как это предполагают теоретики агентских отношений (Jensen and Fama 1980a; b), а в силу присущих каждому обществу исторических случайностей (Roe 1994). Артур (Arthur 1991) утверждает, что неоптимальные технологии могли стать господствующими, поскольку сложилась система организаций, практик и правил, которые поддерживали эту технологию. Он также предполагает (1988), что географическое расположение фирмы может в той же степени проистекать из исторической случайности, как и из соображений эффективности. Когда такие образования уже сложились, непокрываемые издержки по их созданию делают всякие перемены запретительно дорогими. Этот процесс стали называть зависимостью от первоначально выбранного пути [path dependence].

Политическая наука породила две версии нового институционального подхода: исторический институционализм, возникший прежде всего в сфере сравнительной политики, и теории рационального выбора, выросшие (вместе с теорией игр) из американской политики и международных отношений. Обе версии начинались с попытки понять, как правила и организация правительств влияли на результаты правления. Их критические выступления характеризовались узкой направленностью против своих оппонентов.

Исторические институционалисты реагировали главным образом на построения ученых, стремившихся редуцировать политические процессы к групповым конфликтам, в особенности к следствиям борьбы социальных классов (Steinmo and Thelen 1992). Ученые, которые рассматривали политику как отражение отношений между социальными классами или группами интересов [interest groups], недоучитывали влияние правительств на политические результаты. Исторические институционалисты приводят разнообразные аргументы, показывающие, как существующие правительственные институты определяют сферу политики и предписывают, что в ней делать позволительно, а что – нет.

Существующие ныне правительственные организации обладают очень разными возможностями вмешательства в жизнь своих обществ. Их организационные ресурсы и привязанное к текущему моменту определение того, что представляют собой политические кризисы, структурируют возможности политического действия (Evans, Skocpol, and Rueschmeyer 1985). Политические традиции и роли, которые они отводят различным акторам в различных обществах, также определяют допустимые формы политического участия (March and Olsen 1990). На политическое поведение групп влияют политические партии, идеологии, процедуры голосования и традиции политической активности [activism]. С этих позиций на поведение людей могут воздействовать также идеологии «гражданского долга» и «государственной службы».

Пирсен (Piersen 1995) предлагает два типа социальных метафор: «непредвиденные последствия» [unintended consequences] и «зависимость от первоначально выбранного пути» [path dependence] для описания того, как политические организации и институты могут задавать и часто задают границы текущих предпочтений политических акторов. Творцы законов могут учреждать институты, которые затем используются в целях, отличных от их первоначальных намерений. Когда новая группа законодателей принимается разрешать политические проблемы, порожденные новыми формами институционального устройства, она должна начинать с изучения непредвиденных последствий предшествующего законодательства как важного ограничителя своих действий. После своего учреждения политические институты вырабатывают определенную собственную логику. Эта логика также непосредственно определяет возможности акторов реализовывать свои предпочтения.

Штейнмо и Телен (Steinmo and Thelen 1994) идут дальше и утверждают, что при определенных условиях предпочтения акторов могут быть эндогенным фактором по отношению к процессам институционального строительства. Объясняя «на пальцах», можно сказать, что люди начинают понимать, чего же они все-таки хотят, по мере того, как разворачиваются события. Политический процесс, следовательно, может иметь огромное значение. В подобных ситуациях могут появиться акторы, которые используют новые идеи для выстраивания альянсов, реорганизуя предпочтения групп. Эти акторы функционируют как политические или институциональные предприниматели.

В области американской политики теории рационального выбора и теории игр начинались с попыток понять, почему вообще существуют политические институты¹⁵. Их существование объясняют тем, что иначе рациональные эгоистичные акторы постоянно сталкивались бы с дилеммами коллективного действия. Они не позволяли бы акторам максимизировать реализацию своих предпочтений, поскольку их действия всегда блокировались бы другими политическими акторами. Институты появляются для того, чтобы помогать разрешать дилеммы коллективного действия. Они обеспечивают людей более полной информацией о стратегических действиях других людей и предоставляют им возможности компромиссных решений в стиле «ты – мне, я – тебе» для того, чтобы обмен деятельностью оказывался выигрышным для всех его участников (Weingast and Marshall 1982; Shepsle 1989; Cox and McCubbins 1987).

Теоретические направления, основанные на теориях рационального выбора и теории игр, широко обсуждались в литературе по международным отношениям: правительства здесь характеризуются как целостные акторы [unitary actors], заинтересованные в обеспечении национальной безопасности и противостоящие друг другу в мире без правил (Waltz 1979). Институты и направляющие взаимодействие правила появляются лишь тогда, когда интересы правительств сходятся в одной точке, но даже в этом случае достижение согласия требует широкого контроля [monitoring]. Слабость этой позиции состояла в том, что она не объясняет стремительного увеличения в послевоенный период числа международных организаций, не ориентированных на обеспечение безопасности. Кеохейн [Keohane 1984; 1986] приводит аргументы, подобные выдвигавшимся в американской политике, в пользу того, что повсеместность международных соглашений должна отражать возрастающую взаимозависимость государств на различных социальных и экономических аренах, а совпадение интересов способствует заключению межправительственных соглашений [bargains].

Оба вида институциональных течений начинают с вопроса о том, как политические организации и институты влияют на политические результаты. Они сходятся в том, что политика совершается на политических аренах, где процессы протекают по определенным правилам при данном наборе организаций. Главным источником разногласий выступает различие мнений по поводу того, что мотивирует действие, в какой степени институты формируют его. Центральным в теориях рационального выбора является вопрос: как в условиях жестких предпочтений и заданных наборов правил в игровом процессе стратегического действия рациональные акторы создают институты, отражающие их интересы? Исторические институционалисты тоже заявляют, что интересы и предпочтения акторов имеют значение. Однако они при этом подчеркивают, что действие зависит от существующих организаций, институтов и политических возможностей в большей мере, чем это обычно позволяют себе думать теоретики рационального выбора (Piersen 1995; Evans et al. 1985). Основное расхождение между этими двумя направлениями состоит в оценке той степени, в какой предпочтения могут определяться внутренними процессами [endogenously determined]. Если предпочтения суть продукт ситуационных социальных ролей или «текущего» кризиса, побуждающего акторов переосмысливать, кто они такие, то рациональные

¹⁵ Конечно, эта стратегия проводит осознанную параллель с экономической теорией, основной вопрос которой – почему рациональные акторы создают фирмы? В сфере же политической теории этот вопрос формулируется так: почему рациональные акторы создают правила и организации для того, чтобы заниматься политикой? Вейнгаст и Маршалл намеренно обращаются к подобной метафоре, называя свою статью «Индустриальная организация Конгресса» (Weingast and Marshall 1982).

модели в меньшей степени способны предсказывать, что может произойти в дальнейшем.

В социологии новый институционализм первоначально выступил в качестве одного из критиков выдвинутого Саймоном рационального подхода к организациям. Указанный подход оформился в позицию, согласно которой люди, управляющие организациями, могут отслеживать состояние среды, улавливать возникающие в ней проблемы и заниматься рациональным организационным переустройством [redesign], нацеленным на адаптацию к меняющимся обстоятельствам.

Ученые начали осознавать, что внешний по отношению к организации мир тоже является социальной конструкцией (Scott and Meyer 1991). Они стали задаваться вопросом о том, посылают ли внешние условия [environments] ясные сигналы относительно происходящего и есть ли возможность судить о том, какие стратегии способствуют выживанию организации. Это означает, что «эффективность» может оказаться всего лишь мифом, а организационное действие в большей мере направлено на то, чтобы выглядеть легитимным, а не «рациональным» (Meyer and Rowan 1977; DiMaggio and Powell 1983).

Важное продвижение в этом направлении состояло в том, что ученые начали теоретизировать по поводу организационных полей или секторов, определяемых как арены действия, где организации принимают в расчет действия друг друга (Scott and Meyer 1983; DiMaggio and Powell 1983). Институты рассматривались в качестве смыслов (как распространяющихся на все общество, так и специфичных для того или иного контекста), которые структурируют поля и помогают акторам ориентироваться в окружающей их неразберихе. Институты определяют, кто и какую позицию занимает в поле, предоставляют людям правила и когнитивные рамки, позволяющие интерпретировать действия других, а также сценарии [scripts], которым можно следовать в условиях неопределенности (Jepperson 1991).

Новые институционалисты утверждают, что в силу неопределенности организации в полях имеют тенденцию к изоморфизму. Это происходит посредством мимикрии, принуждения или нормативного давления [normative pressures] (DiMaggio and Powell 1983). Конкуренты, специалисты, поставщики или клиенты способны осуществлять организационные перемены. В этот процесс активно вовлечены правительства, поскольку они задают правила для общества в целом и часто понуждают организации к конформизму (Meyer and Scott 1993; Fligstein 1996).

Социологические версии нового институционализма предлагают сложную трактовку действия. В структуралистских версиях нового институционализма утверждается, что поля оставляют акторам мало свободы для выбора. Их роль заключается в том, чтобы в институциональных сферах само собой разумеющиеся смыслы заставляли акторов разыгрывать свои роли, независимо от того, осознают они их или нет (Jepperson and Meyer 1991; Scott 1995).

По версии, менее тяготеющей к структурализму, размытость организационных миров означает, что рациональность – это трактовка, которую акторы используют уже после того, как решили действовать (White 1994). Предпочтения здесь не фиксированы, а формируются посредством действия. Более того, институциональные практики не обязательно приводят к результатам, выгодным для тех, кто им следует. Эта позиция близка к утверждению Штейнмо и Телена о том, что предпочтения могут формироваться эндогенным образом.

Есть также две другие – срединные – точки зрения, их можно назвать культурным и политическим направлениями. Культурное направление поддерживает утверждение о том, что социальная жизнь весьма не определена. Ее интерпретации могут задаваться несколькими легитимирующими источниками – профессиями, правительствами и другими акторами, действующими в данном поле. Процессы мимикрии приводят к однородности поля с точки зрения организационных структур, целей и мотивов основных акторов (DiMaggio and Powell 1983). ДиМаджио (DiMaggio 1987) признает ограниченность этого подхода, соглашаясь с тем, что подражание может служить объяснением действия только в уже сложившихся полях. А в новых полях, по его мнению, существуют институциональные предприниматели (лидеры), способные видеть перспективу [visionary leaders] и предложить новый путь успешного достижения результатов.

Флигстин (Fligstein 1990; 1996) утверждает, что поля суть системы власти, посредством которых доминирующие акторы используют концепцию культуры (которую он называет «концепцией контроля») для усиления своей позиции. Концепция контроля [conception of control], укорененного в том или ином поле, отображает правила, посредством которых это поле структурировано. Для акторов в доминирующих организациях и организациях, стремящихся к изменениям, она служит когнитивной рамкой, которая позволяет понимать поступки других. В стабильных полях концепции контроля используются господствующими группами для интерпретации и укрепления существующего порядка. Когда же поля находятся в стадии формирования, институциональные предприниматели выступают в качестве тех, кто предлагает схемы построения политических коалиций с другими акторами с целью структурирования поля. И не удивительно, что эти предприниматели и их союзники в конечном итоге начинают доминировать в данном поле.

Критика

В рассуждениях об институтах, содержащихся в различных новых институциональных течениях, подчеркивается, что взаимодействие осуществляется в контекстах, которые я называю полями. Поля – это институционализированные арены взаимодействия, на которых акторы с различными организационными возможностями выстраивают свое поведение по отношению друг к другу. Правила, действующие на этой арене, определяют границы допустимого, предоставляя акторам инструменты для взаимодействия. Они также побуждают акторов осмысливать свои интересы, интерпретировать поступки других акторов и определять стратегию того, что они должны делать.

Новые институциональные теории сходятся в том, что такие социальные устройства [arrangements], с одной стороны, необходимы для выживания групп, а, с другой, поддаются организованному воздействию со стороны акторов. В том, что институты имеют тенденцию следовать однажды избранному ими пути (т.е. ограничивать последующее взаимодействие). А также в том, что набор имеющихся институтов может использоваться акторами для достижения новых целей, причем способами, не предусмотренными их создателями. Таков способ восприятия непреднамеренных последствий. Большинство теоретиков согласились бы с утверждением о «вязкости» институтов, их неизменности как в силу того, что в них укоренены интересы акторов, так и потому, что институты образуют основу привычек акторов и их когнитивных схем.

Очевидно, что новые институциональные течения расходятся в вопросе о роли акторов, культуры и власти. На одном полюсе – теории рационального выбора, выдвигающие

предположение о том, что институты являются результатом действий индивидуальных рациональных акторов. Они взаимодействуют в игровых ситуациях с заданными правилами и фиксированными ресурсами, показывающими относительный объем власти тех или иных акторов. На другом полюсе - институционалисты-социологи, сосредоточенные на вопросе о том, что размытые социальные миры нуждаются в интерпретации, а действия акторов могут и не приводить к ожидаемым последствиям. Социологам в большей мере свойственно рассматривать акторов как социально укорененных и коллективных субъектов. Однако в центре теории действия находится изучение не взаимодействия, а того, как локальные культуры и социальные позиции в полях диктуют мысли и поступки акторам. Во многих социологических и политических дискуссиях проблема социальной власти полностью игнорируется.

Я бы хотел подробнее проанализировать эти различия во взглядах. Моя задача – убедить читателя в том, что создание более адекватной (по крайней мере, для социологов) теории институтов становится возможным, если удастся предложить более тонкий анализ связи между социологическим понятием полей, основанных на власти, и понятием действия, формирующего социальное взаимодействие. Критика как социологических течений, так и теорий рационального выбора, заставляет предположить, что ни в одном случае не предлагается адекватного решения этих проблем. Социологической теории действия необходимо серьезнее отнестись к рассмотрению рациональных акторов. Однако ей следует «социологизировать» их, представив акторов коллективными субъектами и мотивировав их действия необходимостью соотносить свое стратегическое поведение с группами. Ей также следует признать, что поля подразумевают властные отношения в том смысле, что они ставят доминирующих игроков в более выгодное положение.

Сила социологических версий нового институционализма состоит в указании того, что действие происходит в полях, где коллективные социальные акторы собираются вместе, чтобы соотносить свои действия друг с другом. В этом случае цель институтов – предоставить коллективные смыслы, с помощью которых происходит структурирование поля, а акторы могут интерпретировать действия друг друга для воспроизводства своих социальных групп. Большинство новых институциональных течений в социологии начали с анализа институционализированной среды [institutionalized environments]. Предполагается, что когда набор верований или смыслов принимается всеми, акторы осознанно и неосознанно начинают его распространять и воспроизводить. Поскольку зачастую акторы не видят никакой альтернативы, то для описания своей ситуации они используют существующие рационализирующие мифы, чтобы структурировать и обосновывать свои действия (DiMaggio 1987).

К сожалению, в этой модели теории действия акторы представлены как бескультурные «болваны» [cultural dopes] (Giddens 1984), пассивно следующие институциональным предписаниям. С данной позиции общепризнанные смыслы становятся движущей силой действия, а акторы выступают в качестве посредников [transmitters], доносящих эти смыслы до групп. Майер и его студенты (Thomas et al. 1987) довели это утверждение до логической крайности, предположив, что социальную жизнь на западе можно объяснить с помощью мифа об индивидуализме, который порождает одновременно социальную стабильность и изменения в полях¹⁶.

¹⁶ Я согласен с Майером в том, что, как я говорил ранее, современность подразумевает конструирование мифа индивидуализма и перепозиционирование акторов [reconstitution of actors]. Однако я полагаю, что эта абстрактная идея – лишь вершина айсберга обоснований, объясняющих многие действия и социальные устройства. Более же весомая его подводная

Преобладающая часть новых институциональных течений в социологии также игнорирует теорию власти, связанную с проблемой теории действия. Вопрос о том, почему и в чьих интересах существуют поля, никогда не ставится в центр институциональных теорий. Исследование динамики полей редко включает анализ властных отношений и того, кто находится в выигрышном положении. Теория действия избегает анализа проблем власти, представляя акторов в виде распространителей общепризнанных смыслов и тех, кто послушно следует готовым сценариям. Если акторы суть агенты рационализирующих мифов и в силу этого не имеют «интересов», остается лишь недоумевать: отчего же тогда они действуют?

В силу отсутствия разработанной теории взаимодействия и власти, большинство версий нового институционализма в социологии не может объяснить, как вообще возникают институты (DiMaggio and Powell 1991; DiMaggio 1987; Scott 1995; Colignon 1997). Откуда берутся возможности для этих новых форм действия? Какие акторы способны организовываться? Какие смыслы доступны, а какие – нет, и почему? Почему и как акторы, которые, казалось бы, могут лишь следовать готовым предписаниям, распознают ситуации и создают новые институты?

В связи с этим встают проблемы, которые выбиваются из общего потока социального теоретизирования – как в теориях рационального выбора, так и в недавних социологических работах. В социологии новая институционалистская модель действия попросту игнорирует предпосылку теории рационального выбора о наличии у людей причины к действию или, иными словами, некоторого представления о своих интересах и стремления направлять свое взаимодействие с другими людьми в соответствии с этими интересами. Большинство теоретиков рационального выбора, сталкиваясь с этой социологической версией институтов, выглядят сильно озадаченными. У обществоведов, занятых поисками альтернатив теории рационального выбора, как правило, эта форма социологического институционализма вызывает раздражение, поскольку им все же хочется отвести актерам роль создателей, хотя и не втискивая их в прокрустово ложе предпосылок, принятых в теориях рационального выбора.

Теоретические дискуссии в социологии в течение последних пятнадцати лет косвенно указывают на то, что производство и воспроизводство нынешних наборов правил, а также распределение ресурсов зависят от умелой работы акторов, использующих свою социальную власть и способность к приобретению знаний [knowledgeability], чтобы направлять действия в свою пользу и против других (Giddens 1984; Bourdieu 1977; Bourdieu and Wacquant 1992; Sewell 1992). Как в стабильных, так и в нестабильных институциональных условиях, акторы не просто подчиняются общепризнанным в их полях смыслам, которые понимаются как сценарии и трактуются в качестве таковых специалистами или государственными чиновниками. Напротив, они обладают определенным объемом социальных навыков [social skill], позволяющих воспроизводить или опротестовывать системы власти и привилегий. Они поступают как активные члены того или иного поля, чья жизнь тесно связана с полями и зависит от них.

В экономической теории и политической науке теории рационального выбора убедительно показывают, как происходит объединение акторов, каковы их мотивы, как и почему они производят институты. Институты определяются как социальные

часть включает развитие способных к определению ситуации акторов, организующих технологий и последующее их использование в построении государства и экономики. Более того, целью институционального строительства для акторов является производство арен власти, где воспроизводятся их позиции.

организационные средства, которые помогают актерам достигать своих интересов, когда рынки (если рассуждения ведутся в русле экономической теории) или существующие законы и правила (если речь идет о политической науке) не справляются с этой функцией. Теория позволяет предсказывать вероятность определенного набора результатов при заданных интересах акторов и существующем соотношении интересов и правил.

Теория помогает объяснить, как происходит конструирование социальной жизни в поддающихся экспликации направлениях. Эгоистичные акторы заинтересованы в инновациях, и часто их успешные стратегии быстро копируются другими актерами. Институты зависят от акторов, находящих совместные решения проблем взаимодействия. Усилия акторов на этом поприще могут оказаться неудачными и породить институты, приводящие к искаженным или неоптимальным результатам.

Однако концепции власти и действия в моделях, выстроенных в рамках теорий игр и теорий рационального выбора, тоже весьма проблематичны. Поскольку акторы, даже если они и представляют некий коллектив, полагаются как индивиды, то природа социальных арен, а также роль акторов в производстве, поддержании и занятии позиций на этих аренах остается не вполне ясной. Государства, политические процессы в целом и власть воспринимаются как правила и ресурсы. Последние образуют фон, на котором рациональные акторы разворачивают свои игры.

Основная проблема этих теорий состоит в следующем. Они не учитывают того, что помимо акторов, принимающих решения (менеджеров, лидеров или элит), может существовать множество групп, интересы которых они должны уравновесить. Акторы должны постоянно сознавать необходимость выстраивать схемы, которые побуждали бы к сотрудничеству *как* союзников, *так и* противников. Например, акторы в группах, заинтересованных в изменениях, должны думать о том, как удержать своих членов вместе, и непрерывно мотивировать их к дальнейшему сотрудничеству. Проще говоря, социальная жизнь пронизана политикой. Модели рациональных акторов, рассматривающие правила и ресурсы как внешние, экзогенные факторы, а самих акторов – как индивидов, имеющих определенные предпочтения, упускают из виду творческие способности и навыки, которые требуются индивидам как представителям коллектива для того, чтобы работать на политической арене в противостоянии с другими актерами с целью производства, воспроизводства и трансформирования институциональных устройств.

Проблема аргументации с позиций теории рационального выбора – в телеологическом оттенке рассуждений: случившееся рассматривается в качестве единственно возможного исхода. Политологи и социологи, не ограниченные рамками этой теории, часто не удовлетворены тем, что модели рационального выбора не углубляются в детали исторических социальных процессов, формирующих институциональные устройства. При этом они не готовы признать, что подобное отсутствие внимания проистекает из самой модели действия. Как только становятся известными существующие правила и ресурсы, сразу возникают интересы акторов, а за ними неизбежно следуют и действия. Подлинное взаимодействие внутри групп и между ними, а также его влияние на расстановку интересов выводятся а priori как не способные оказать какое-либо влияние на результат.

Социальные навыки и рудименты институциональной теории

В следующих двух частях данной работы я намерен привести основные моменты особой социологической трактовки институтов, которую можно реконструировать на основе описанных мною теорий и их критики. Моя задача – понять, как эти концепции

помогают прояснить динамику государств и полей в современных обществах. Конечно, мое толкование субъективно [suggestive], отчасти – провокационно и ни в коем случае не исчерпывающе.

«Стабильное» поле действия можно охарактеризовать как поле, в котором группы и их социальные позиции время от времени воспроизводятся квалифицированными акторами. Последние используют некий набор представлений о том, кто такой актор, какой смысл другие акторы вкладывают в свои действия и какие действия имеет смысл предпринимать для сохранения status quo. Воспроизводство поля зависит не только от умения просчитывать намерения «другого», но и от способности подвинуть свою группу на сотрудничество, убедив ее членов в верности своей интерпретации. Поле – это «игра», зависящая от акторов, культуры и власти. Подобный общий взгляд на поля – не просто теория; он также определяет и социальную технологию, используемую и модифицируемую квалифицированными акторами.

Предлагаемая мною концепция социального действия построена на понятии социального навыка [social skill], определяемого как способность побуждать других акторов к сотрудничеству и, разумеется, манипулировать их эгоистическими интересами. Обладающие таким навыком социальные акторы эмпатически чувствуют ситуацию, в которой находятся другие индивиды, и, таким образом, могут привести им доводы, объясняющие, почему следует действовать сообща (Mead 1934; Goffman 1959; 1974). Такие акторы должны понимать, как отдельные группы в рамках их коллектива представляют себе свои многочисленные интересы и идентичности, а также как их представляют себе члены других групп. У них должна быть когнитивная схема [cognitive frame], выстроенная на базе такого понимания и позволяющая интерпретировать происходящее¹⁷.

Используемое мною понятие социального навыка сложилось в рамках символического интеракционизма (Mead 1934; Goffman 1959; 1974; Joas 1996). Представления акторов о себе в значительной мере определяются их интеракциями с другими. Взаимодействуя, акторы пытаются создать позитивное представление о себе и делают это путем производства смыслов для себя и для других. Идентичности подразумевают наборы смыслов, имеющиеся у акторов и определяющие, кто они такие и чего хотят. Сильные и преуспевающие акторы, занимающие господствующие позиции, весьма вероятно будут иметь высокую самооценку¹⁸. Акторы, занимающие подчиненное положение, подвергаются стигматизации и вынуждены втягиваться в стратегии выживания, чтобы бороться с этой стигматизацией (Goffman 1963).

Квалифицированные стратегические акторы вовлечены в действие, ибо производя смыслы для других, они делают это и для самих себя. Их ощущение собственной силы проистекает не из какого-то узкого понимания эгоистического интереса (хотя такие акторы, как правило, выигрывают от обладания своим навыком и в материальном

¹⁷ Такая позиция не означает подмену угла зрения «другого» для нас его собственным мнением о ситуации, каким бы оно ни было. Эта позиция предполагает серьезную попытку эмпатически вчувствоваться в то, что думает другой актор.

¹⁸ У преуспевающих акторов возможна и низкая самооценка. Люди могут стремиться к действию с тем, чтобы повысить собственное мнение о себе и почувствовать свои осмысленные связи с группой. Однако, если их самооценка довольно низка, они не станут интерпретировать «успех» как достаточное свидетельство своей ценности для группы. Следуя этой логике, они могут и дальше заниматься конструированием «смыслов», причем никогда не выйдут победителями из этой игры и никогда не смогут сформировать себе позитивно окрашенную идентичность.

отношении), а из способности побуждать других к сотрудничеству и оказывая другим помощь в достижении их целей. Они пойдут на все, чтобы побудить людей к сотрудничеству, и, если какие-то действия не приведут к успеху, предпримут другие действия. Это означает, что обладающие социальными навыками акторы в тенденции лишены и собственных целей, и интересов, в то время как рациональные акторы, по определению, эгоистичны и преследуют фиксированные цели.

Социальный навык подразумевает, что одним акторам легче, чем другим, удастся побудить людей к сотрудничеству, поскольку они лучше понимают смысл ситуации и способны донести этот смысл до других – чем и вызывают их совместные действия [Mead 1934]. Все люди в какой-то мере обладают этим навыком – он необходим для элементарного выживания. Однако некоторым из них легче удастся побудить других к сотрудничеству, и в полях такие люди могут играть важную роль. Умелое социальное действие требует ориентации на членов своей группы и на поле в целом.

Социальный навык оказывается полезным при формировании политических коалиций, нацеленных на создание институтов (т.е. для роли институционального предпринимателя), или при необходимости (в неблагоприятных обстоятельствах) помогает удерживать разрозненные социальные группы в рамках одного поля. Обладающие таким навыком акторы применяют свою тактику как в отношении членов своей группы, так и других групп (обзор этого вопроса см.: Fligstein 1997). Они мастерски создают новые культурные рамки [frames], используя уже существующие фреймы для того, чтобы вызвать совместные действия людей. Они также находят пути для построения политических коалиций, предлагая компромиссные решения. Совершение подобных действий подразумевает ряд стратегических навыков: постановку задачи [agenda setting], посредничество [brokering], умение использовать свойства системы и сохранить неоднозначность ситуации. Умелые стратегические акторы применяют эти тактики, манипулируя социальным капиталом (сетями), физическим капиталом (ресурсами) или культурным капиталом (символическими притязаниями). Их мотивация акторов состоит в том, чтобы обеспечить успех своей группе (Fligstein 1997; Padgett and Ansell 1994; Bourdieu 1974; White 1994; Coleman 1993; Leifer 1992; Nee and Ingram 1997).

Понятие социального навыка оказывается очень полезным для понимания того, как конструируются и воспроизводятся поля. Обладающие навыками социальные акторы скраивают свои действия в зависимости от текущего уровня организации поля, своего места в нем, а также от движения других групп в данном поле. Интересно рассмотреть, как социальный навык вплетается в действие, совершающееся в полях при различных условиях.

Новые поля возникают, когда группы обнаруживают какие-то дополнительные возможности. Кризис новых полей отражает тот факт, что стабильные правила взаимодействия так и не появились и группам грозит скорое исчезновение (Fligstein 1996). Обладающие социальными навыками акторы будут направлять свои действия на стабилизацию группы и ее связей с другими группами. Именно здесь эти вдохновенные акторы, которых ДиМаджио (DiMaggio 1987) называет институциональными предпринимателями, могут выдвинуть новые культурные обоснования, ведущие к изобретению «новых» институтов. Как это подразумевается в теории игр, они могут образовывать политические коалиции вокруг узко сформулированных коллективных интересов акторов с целью производства институтов.

Новые, немислимые прежде коалиции могут возникнуть и в условиях новых культурных схем [frames]¹⁹. Этот процесс может уподобляться социальному движению в том смысле, что взаимодействие порождает организационные интересы, идентичности и предпочтения. Здесь институциональные предприниматели могут привлечь многие группы к участию в проекте по формированию смыслов, который способен придать полю определенную стабильность.

В сложившихся полях эти же квалифицированные социальные акторы используют правила и неоднозначный характер конкретного набора взаимодействий, чтобы воспроизводить свое господствующее положение или пытаться опротестовать господствующее положение других. Существующие ныне поля предоставляют доминирующим акторам лучшие возможности для воспроизводства своих преимуществ именно в силу того, что они негласно ориентированы на неравномерное распределение правил и ресурсов. Если умелых стратегических акторов привлекают властные позиции в господствующих группах, то их энергия будет направлена на поддержание правил «игры». Эти акторы выстраивают свои ходы по отношению к другим акторам с целью укрепления или поддержания положения своей группы в данном поле.

В стабильных полях действия акторов могут не иметь большого значения для воспроизводства этих полей. В конце концов, правила и ресурсы находятся в руках господствующих групп, а подчиненные группы имеют гораздо меньше возможностей. Так происходит в неопределенной среде, где трудно оценить успех или неудачу, а легитимность господствующих организаций редко ставится под сомнение (Meyer, Scott, and Deal 1988).

Поля могут испытывать кризис в результате изменений, произошедших за их пределами, – в частности, в других полях, от которых зависят первые. Кризисы часто вызываются намеренными или ненамеренными действиями правительств или же вторжением на поле аутсайдеров. В подобных обстоятельствах акторы, занимающие господствующее положение, будут стремиться сохранить status quo. Заинтересованные же в переменах могут присоединиться к «захватчикам» или найти союзников в правительстве с тем, чтобы изменить расстановку сил в данном поле. Социальная подвижность этой ситуации предполагает возможность новых сделок. Однако они наиболее вероятны среди тех, кто заинтересован в изменениях или осуществляет вторжение извне, поскольку именно эти группы не испытывают приверженности существующему социальному порядку.

На пути к новой институциональной теории общества?

Современность подразумевает способность людей становиться социальными акторами. И наделение людей этой способностью привело к стремительному росту полей. Открывшаяся возможность создавать новые поля показывает умелым стратегическим акторам, из чего можно извлечь новые выгоды. Делая акцент на том, как работают акторы и институты, институциональная теория устанавливает связь между полями,

¹⁹ Пока что все теории рационального выбора в сфере экономических и политических наук отвергают эту идею. Я полагаю, тому есть две причины. Во-первых, трудно понять, как можно предсказать появление предпринимателя; если же смысл теоретизирования состоит в возможности последующего предсказания событий, то предприниматели просто выпадают из теоретического контекста. Во-вторых, теория игр характеризуется относительно жесткими параметрами, и трудно представить себе развитие «игры», вся суть которой состоит в том, что она сама подвергается трансформации.

производством новых полей и государством, а также предоставляет аналитикам инструменты, позволяющие исследовать динамику и сложную природу современности. Институциональные теории открывают взгляд на общество как на совокупность бесчисленных полей, миллионов социальных порядков, часть которых соотносится друг с другом, а большинство действует независимо. Целесообразно отметить некоторые очевидные следствия, вытекающие из этой позиции и оказывающие влияние на наше понимание связи между полями, а также между полями и государствами.

Правительства можно рассматривать как совокупность организаций, которые образуют поля, формируемые притязаниями на выработку правил (институтов), для всех субъектов в пределах данной географической территории. Поскольку государства – это арены, где формулируются правила, определяющие, кто может быть акторами и что эти акторы могут делать, то все организованные группы естественным образом обращаются к правительству. Создание и поддержание общих правил имеет огромное значение для существующей структуры полей и возможности возникновения новых полей вне зоны ответственности правительства. Группы, заинтересованные в изменениях, ориентируют свои действия на государства именно с целью изменения правил, не позволяющих им утвердить себя в качестве акторов в разных полях – как в пределах, так и за пределами государства.

«Нормальная» политика часто подразумевает, что группы, занимающие высокое положение [entrenched groups], используют политические системы для поддержания своего господства в поле. Внеправовая политика или политика в сфере социальных движений затрагивают попытки создания новых полей и открывают перед правительством новые организационные возможности для вмешательства в жизнь общества в интересах той или иной коалиции групп. Группы, участвующие в социальном движении, могут пытаться проникать на уже сложившиеся политические поля и изменять правила, действующие против их выгоды. Их способность преуспеть в этом деле является функцией кризиса или возникновения политических возможностей для организации и обретения коллективной идентичности, которая позволит объединиться ныне разрозненным группам (Tarrow 1994).

Можно оценить организационные способности правительства вмешиваться в работу полей, изучая действующие законы и текущую организацию его политики. Вероятность захватить поля политической деятельности или произвести новые поля зависит от имеющихся ресурсов и действующих правил, а также от возможностей, которые в состоянии извлечь из кризиса умелые акторы.

Теория полей предполагает, что акторы никогда не захотят отделить политику социальных движений от «нормальной» политики. Различие между этими двумя видами политики состоит в том, что социальные движения нацелены на создание нового поля деятельности [policy field] или трансформацию уже существующего поля, в то время как в нормальной политике господствующие группы защищают свои привилегии²⁰. Таким образом, изучение социальных движений («политики, осуществляемой альтернативными средствами») имеет смысл только в случае признания того, что альтернативные средства нацелены на создание нового поля или трансформацию уже существующего.

²⁰ Политика социальных движений может быть ориентирована на разрушение всей системы в целом. Это означает трансформацию государства и общества в пространстве всех полей. Чтобы такая трансформация стала возможной, большое число полей должно оказаться в состоянии кризиса. Кризис такого масштаба предполагает крупные социетальные катастрофы – такие, как война или экономическая депрессия.

Эта точка зрения на государство и общество открывает простор для анализа динамики современной жизни. Акторы, занимающие господствующее положение в своих полях, а также их союзники в политических полях склонны воспроизводить свое положение и пытаться дезорганизовать группы, ориентированные на изменения. Однако господствующие акторы оказываются в кризисном состоянии вследствие действий либо со стороны государств (когда это состояние вызвано зависимостью от другого поля), либо «захватчиков», вторгающихся с соседних полей.

Новые институциональные проекты всегда разворачиваются как внутри обществ, так и поверх их границ. Умелые социальные акторы, вооружившись культурными схемами одного поля, могут попытаться с их помощью создать новое поле. Возможности для этого могут быть предоставлены намеренными или ненамеренными действиями правительств. Завидев какие-то новые заманчивые возможности, умелые социальные акторы могут покинуть свое поле. Это означает, что в каждый конкретный момент происходит образование полей, в них наступает кризис и они подвергаются трансформации.

Проблема отношений между полями, с одной стороны, и между полями и государством, с другой, – один из наиболее значимых вопросов институциональной теории. Главное заключается в том, что поля зависимы друг от друга (Pfeffer and Salancik 1977). Эта зависимость означает, что кризис, начавшийся в одном поле, с большой вероятностью перекидывается и на другие поля. По мере распространения кризиса, как правило, господствующие группы начинают оказывать давление на правительство с целью побуждения его к вмешательству. Порою кризис распространяется предсказуемым образом, но часто он оказывается непредвиденным следствием кризиса в других полях. И хотя мы часто наблюдали подобные явления, мы практически не предпринимали попыток их теоретического осмысления.

Выводы

Было бы утопичным полагать, что столкновения между различными новыми институциональными течениями в конце концов приведут их к некоему консенсусу относительно определений, механизмов или задач, хотя, скажем, Ни и Ингрэм смотрят на эту проблему более оптимистично (Nee and Ingram 1997). Применительно к полю науки новая институциональная теория подразумевает, что ученых интересуют прежде всего собственные исследовательские проблемы и дисциплинарные пристрастия (т.е. культурные схемы) и организационная основа собственных полей (Bourdieu 1984). В сущности, мы – как ученые – живем в поле науки, которое накладывает на нас ограничения и открывает перед нами определенные возможности. В конечном итоге, все мы должны уметь показать, что наши когнитивные рамки – самые лучшие (разумеется, и мне отнюдь не чужды такие настроения).

И все же подобные интеллектуальные споры между дисциплинами и областями знания могут оказаться полезными. Анализ сильных и слабых сторон различных подходов позволяет рельефнее обозначить их рациональное зерно и присущие им ограничения. Порою нам становится ясно, что сведение воедино нескольких подходов позволит осуществить более глубокий анализ, стимулируя дальнейшие исследования, а ученые по крайней мере заметят достоинства других точек зрения. Новая институциональная теория считает неоправданными ожидания того, что эти новые мысли проникнут в ядро всякого научного поля, ибо воспроизводство поля зависит как раз от усиления господствующей в нем концепции. Если поле не устоит под натиском других полей (иными словами, если, например, социология уступит свои позиции экономической теории), ему грозит «колонизация» и полное поглощение.

Подобные рассуждения укрепляют меня в мысли о том, что социология в состоянии привести в эти дискуссии нечто важное, с чем экономическая теория и политическая наука справляются с большим трудом. Я полагаю, что всем институциональным теориям необходима теория полей, основанная на посылах о различном объеме власти организованных акторов и использовании ими культурных инструментов; причем, социологическая теория на этом поприще пока наиболее преуспела.

Всем институциональным теориям необходима также и теория действия. Теории игр и рационального выбора выработали стилизованную модель, которая не лишена привлекательности и способствует дальнейшему поиску. В данной работе я очертил общие контуры того, что, как полагаю, является социологической альтернативой этой модели. Однако мое изложение остается достаточно поверхностным (более общие рассуждения о значении интеракционистской модели см.: Joas 1996). Это означает, что впереди еще много работы.

В качестве реакции на теории рационального выбора и более традиционные структуралистские подходы в социологии возникло также и другое течение. Оно называется «поворотом к культуре» или, более радикально, «социальным конструктивизмом» и, как правило, утверждает, что понимание всякого социального взаимодействия требует знания культурных контекстов. Часто этот аргумент выдвигается в пикку структуралистским и рационалистским объяснениям. Однако, как я пытался показать, все новые институциональные теории, включая теории рационального выбора, рассматривают институты как социальные и культурные конструкции и уделяют отнюдь не малое внимание контексту. Действительно, основной момент, относительно которого между различными новыми институциональными течениями не возникает разногласий, – это признание необходимости сосуществования теории локальной структуры и теории действия.

Современность вызвала к жизни условия, при которых акторы могут сопротивляться кризису и переопределять поля. Но это означало также и возможность создания эффективных социальных технологий, направленных на стабилизацию полей и предупреждение действий со стороны групп, заинтересованных в переменах. Теория, игнорирующая любой из этих моментов, рискует оказаться неспособной объяснить динамизм современности и описываемые ею немислимые пируэты.

Мое обзорное изложение теории общества, построенной на теории институтов, обозначено еще более крупными мазками, чем теория полей и действия. Дальнейшее развитие этой теории потребует более глубокого погружения в исследование связей между такими значимыми организованными институтами современности, как государство, организованная политика, социальные движения и экономика. Теория действия и полей представляет собой некий набор эволюционирующих практик и мифов и является неотъемлемой частью организованной социальной жизни, которой мы живем и которую повседневно наблюдаем. И мы все еще находимся лишь на начальном этапе раскрытия ее сущности и результатов.

Библиография

- Arthur, B. 1988. "Self reinforcing mechanisms in economics." In P. Anderson (ed.) The Economy as an Evolving Complex System. Reading, Ma.: Addison-Wesley.
- . 1989. "Competing technologies and lock-in by historical events." Economic Journal 99: 116-31.

- Axelrod, R. 1984. The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books.
- Bendix, R. 1954. Nation Building and Citizenship. New York: Wiley.
- Bourdieu, P. 1977. Outline of a Theory of Practice. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.
- , 1988. Homo Academicus. Stanford, ca.: Stanford University Press.
- and L. Wacquant. 1992. Invitation to a Reflexive Sociology. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Coleman, J. 1988. "Social capital in the creation of human capital." American Journal of Sociology 94: 95-120.
- Colignon, R. 1997. Power Plays. Albany, N.Y.: State University of New York Press.
- Cox, G. and M. McCubbins. 1993. Legislative Leviathan: Party Government in the House. Berkeley, Ca.: University of California Press.
- DiMaggio, P. 1988. "Interest and agency in institutional theory." In L. Zucker (ed.) Institutional Patterns and Organization, p. 3-21. Cambridge, Ma.: Ballinger Press.
- DiMaggio, P. and W. Powell. 1983. "The iron case revisited" American Sociological Review 47: 147-60.
- Dobbin, F. 1994. Forging Industrial Policy. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Evans, P., D. Rueschmeyer, and T. Skocpol. 1985. Bringing the State Back In. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.
- Fama, E. and M. Jensen. 1983a. "Separation of ownership and control." Journal of Law and Economics. 26: 301-26.
- , 1983b. "Agency problems and residual claims." Journal of Law and Economics. 26: 327-50.
- Fligstein, N. 1990. The Transformation of Corporate Control. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.
- , 1996. "Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions." American Sociological Review 61: 656-673.
- , 1997. "Social skill and institutional theory" American Behavioral Scientist 40: 397-405.
- and I. Mara-Drita. 1996. "How to make a market: reflections on the European Union's Single Market Program." American Journal of Sociology 102: 1-33.
- and D. McAdam. 1995. "A political-cultural approach to the problem of strategic action." Unpublished manuscript.
- Gamson, W. 1975. The Strategy of Social Protest. Homewood, Il.: Irwin Press.
- Geertz, C. 1983. Local Knowledge. New York: Basic Books.
- Gibbons, R. 1992. Game Theory for Applied Economists. Princeton. N.J.: Princeton University Press.
- Giddens, A. 1984. The Constitution of Society. Berkeley, Ca.: University of California Press.
- Goffman, E. 1959. Presentation of Self in Everyday Life. Garden City, N.J.: Doubleday Press.
- , 1963. Stigma. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.

- , 1974. Frame Analysis. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.
- Hall, P. and R. Taylor. 1994. "Political science and the four new institutionalisms." Paper presented at the conference "What is institutionalism now?" at the University of Maryland, September 1984.
- Hirschman, A. 1977. The Passions and the Interests. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Hobbes, T. 1991. Leviathan. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.
- Jensen, M. and P. Meckling. 1974. "The theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure." Journal of Financial Economics 3: 305-360.
- Jepperson, R. 1991. "Institutions, institutional effects, and institutionalization." Pp. 143-163 in W. Powell and P. DiMaggio (ed.) The New Institutionalism in Organizational Theory. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Jepperson R. and J. Meyer. 1991. "The public order and the construction of formal organizations. PP. 204-231 in W. Powell and P. DiMaggio (ed.) The New Institutionalism in Organizational Theory. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Joas, H. 1996. The Creativity of Action. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Keohane, R. 1984. After Hegemony. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- , 1986. Neorealism and Its Critics. New York: Columbia University Press.
- Krehbiel, K. 1991. Information and legislative Organization. Ann Arbor, Mi.: University of Michigan Press.
- Leifer, E. 1988. "Interaction preludes to role setting." American Sociological Review 53: 865-878.
- Locke, J. 1988. Two Treatise on Government. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.
- March, J. and J. Olsen. 1989. Rediscovering Institutions. New York: Free Press.
- , and H. Simon. 1958. Organizations. New York: Wiley.
- Mead, G.H. 1934. Mind, Self, and Society. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Meyer, J. and B. Rowan. 1977. "Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony." American Journal of Sociology 83: 340-63.
- , and W.R. Scott. 1983. Organizational Environments. Beverly Hills, Ca.: Sage.
- , W.R. Scott, and T. Deal. 1981. "Institutional and technical sources of organizational structure: explaining the structure of educational organizations" In H. Stein (ed.) Organization and the Human Services. Philadelphia, Pa.: Temple University Press.
- , J. Boli, and G. Thomas. 1987. "Ontology and rationalization in the western cultural account." In G. Thomas, J. Meyer, F. Ramirez, and J. Boli (ed.) Institutional Structure: Constituting State, Society and the Individual. Beverly Hills, Ca.: Sage.
- Milgrom, P. and Roberts, J. 1982. "Limit pricing and entry under incomplete information." Econometrica 40: 443-59.
- Nelson, S. and S. Winter. 1980. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.

- Nee, V. and P. Ingram. 1997. "Embeddedness and beyond: institutions, exchange, and social structure." In M. Brinton and V. Nee (ed.) The New Institutionalism in Sociology. New York: Russell Sage.
- North, D. 1990. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Chicago, il.: University of Chicago Press.
- and P. Thomas. 1973. The Rise of the Western World. Cambridge, eng. :Cambridge University Press.
- Padgett, J. and C. Ansell. 1992. "Robust action and the rise of the Medici." American Journal of Sociology 98: 1259-1320.
- Pierson, P. 1995. "When effects become cause: policy feedbacks and political change." World Politics 45: 595-628.
- Powell, W. and P. DiMaggio. 1991. The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago, Il.: University of Chicago Press.
- Scharpf, F. 1988. "The joint decision trap." Public Administration 66:239-78.
- Schotter, A. 1981. The Economic Theory of Social Institutions. New York; Cambridge University Press.
- Scott, R.W. 1996. Institutions and Organizations. Beverly Hills, Ca.: Sage.
- Scott, W.R. and J. Meyer. 1983. "The organization of societal sectors." In J. Meyer and R.W. Scott (ed.) Organizational Environments, p. 129-53. Beverly Hills, Ca.: Sage.
- Sewell, W. 1994. A Rhetoric of the Bourgeois Revolution: the Abbe Sieyes and What is the Third Estate. Durham, N.C.: Duke University Press.
- , 1992. "A theory of structure: duality, agency, and transformation." American Journal of Sociology 99: 1-29.
- Shepsle, K. 1989. "Studying institutions: Some lessons from the rational choice approach". Journal of Theoretical Politics 2: 131-47.
- Simon, H. 1957. Administrative Behavior. New York: MacMillan.
- Steinmo, S., K. Thelen, and F. Longstreth. 1992. Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Perspective. New York: Cambridge University Press.
- Weingast, B. and W. Marshall. 1988. "The industrial organization of Congress." Journal of Political Economy 96:132-63.
- Stigler, G. 1968. The Organization of Industry. Homewood, Il.: Irwin Press.
- Tarrow, S. 1994. Power in Movements. Ithaca, n.Y.: Cornell University Press.
- Waltz, K. 1979. The Theory of International Politics. New York: Random House.
- White, H. 1994. Identity and Control. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Williamson, O. 1975. Markets and Hierarchies. New York: Free Press.
- , 1985. The Economic Institutions of Capitalism. New York; Free Press.

Взгляд из регионов

IR Статья посвящена одной из самых ключевых тем - сложной взаимосвязи формальных и неформальных правил в российской экономике. Обратим внимание на то, что данная тема в 2001 году стала предметом ряда статей в журнале “Вопросы экономики”.

Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике¹

Панеях Элла Львовна

Европейский университет в Санкт-Петербурге

e-mail: ella@eu.spb.ru

Постановка проблемы

Данная статья представляет собой попытку применить институциональную теорию Д. Норта к описанию практик, сложившихся в российской экономике вокруг соблюдения экономического законодательства субъектами рынка.

Изучение формальных правил всегда сталкивается с трудной проблемой определения границы между формальным и неформальным правилом. Большинство исследователей решают эту проблему или отказом рассматривать формальные правила как отдельный класс явлений или, как Д. Норт, дают определение в виде простого перечисления: «формальные правила включают политические (и юридические), экономические правила и контракты» (Норт, 1997 : 68).

Трудность здесь в том, что ни одно правило не является только формальным; каждое, даже однозначно записанное в виде неизменного текста, формальное правило содержит в себе неформальный бэкграунд, фоновое знание о том, как это правило нужно применять, и знание о том, в какой ситуации оно применимо, или, как пишет В. Волков, «своего рода навык распознавания и отождествления» (Волков, 1998: 160). Этот бэкграунд крайне трудно выделить и очертить. Но, отдавая себе отчет в присутствии фонового знания, мы все же можем выделить в формальном правиле его фиксированное ядро – текст, содержащий более или менее определенную запись его содержания. Будем называть сам этот текст писанным правилом, а правило, содержащее такое текстовое ядро, назовем формальным.

Таким образом, то, что Норт называет формальным правилом, предстает как сложный комплекс, состоящий из однозначно зафиксированного текста правила, неформальных правил прочтения и применения этого текста и процедурного знания о том, как и в каких обстоятельствах применять это правило. Эту громоздкую конструкцию легко проиллюстрировать на примере налогового законодательства. Налоговое законодательство – огромный и разветвленный свод писанных правил, предписывающих

¹ Статья подготовлена в рамках курса «Социальная теория: открытия и их авторы», прочитанного В. В. Волковым на Факультете политических наук и социологии ЕУСПб в 2001 г.

экономическим акторам определенный алгоритм уплаты налогов. Авторы подобных законов прилагают специальные усилия к тому, чтобы закон в как можно большей степени походил на алгоритм, предписывая однозначные действия для каждого конкретного случая. Для правильного понимания этого текста необходима юридическая грамотность, то есть способность адекватно толковать юридический текст. Тем не менее, за этим законом стоит фоновое или процедурное знание, например, о том, **как** производить налоговый платеж (рассчитывать сумму, заполнять платежное поручение, оформлять необходимые документы, что почти невозможно осуществить без соответствующего опыта) и **в каких** случаях это действительно необходимо делать (так, в России крайне странно выглядел бы человек, пытающийся оплатить подоходный налог с полученного подарка стоимостью несколько сотен рублей).

Важным свойством писаного правила является то, что соответствие регулируемого им поведения этому правилу может быть проверено по формальным критериям. Достаточно очевидно, что эти формальные критерии далеко не всегда совпадают с сущностью правила. Так, нарушитель уголовного законодательства считается таковым не с момента совершения преступления, а с того момента, когда сложная процедура формального доказательства его вины подтвердила соответствие его поведения и всей ситуации, включая саму эту процедуру, ряду формальных признаков. К примеру, доказанное преступление может остаться безнаказанным из-за того, что время сбора доказательств превысило установленный законом срок давности или процесс дознания противоречил процессуальному законодательству. Между нарушением писаного правила и наказанием нарушителя стоит формальная процедура опознания нарушения.

Эта особенность писаного правила не так уж важна, если представлять себе природу формальных правил так, как это принято в англо-американской традиции. В описании Д. Норта писаное правило возникает как фиксация более широкого неформального правила, сложившегося стихийно в процессе множества взаимодействий. Такая фиксация принципиально неполна, но, тем не менее, формальное правило – лишь закрепление уже существующего неформального правила. Для Норта процесс создания формальных правил выглядит так: «возрастающая сложность общества, *естественно* (курсив мой – Э.П.) повышает отдачу от формализации ограничений» (Норт, 1997: 67), законодатель (будем так называть того, кто фиксирует текст правила, хотя это может быть юрист, составляющий контракт, или другое лицо) фиксирует сложившиеся неформальные правила, вокруг которых затем складываются «формальные структуры, призванные регулировать отношения «принципал - агент»», то есть организации, функция которых – защита и поддержание формальных правил. Далее этими структурами «формальные правила могут вводиться для того, чтобы модифицировать, пересмотреть или изменить неформальные ограничения» (Норт, 1997: 68). Впоследствии формальные правила могут эволюционировать, вступая в противоречие с неформальными (которые, в свою очередь, меняются под действием изменения формальных правил), поскольку их дальнейшее изменение происходит под действием борьбы заинтересованных акторов. Таким образом и достигается новое неформальное равновесие (Норт, 1997: 113-114). Тем не менее, система писаных правил возникает изнутри стихийно сложившихся неформальных – как продукт соглашения сторон (контракты) или фиксации общепринятого (законы). Возникновение формальных правил представляется здесь как «переход от статуса к контракту» (Норт, 1997: 67). В результате «формальные правила могут дополнять неформальные ограничения и повышать их эффективность. Они могут снижать издержки получения информации,

надзора и принуждения и таким образом более сложные обменные операции» (Норт, 1997: 67-68).

Подобное описание как нельзя лучше подходит для понимания природы английского или, тем более, американского законодательства. Но существуют страны, чье законодательство изначально возникло иным путем. Характерно, что Норт, уделяющий много внимания возникновению ключевых правовых документов Англии и США, на протяжении всей своей книги ни разу даже не упоминает кодекс Наполеона, положивший начало современному европейскому праву. Между тем, на примере этого кодекса мы можем наблюдать совсем иной путь возникновения свода писаных правил. Сочиненный несколькими десятками ученых правоведов и введенный в действие волюнтаристским решением одного человека кодекс Наполеона в дальнейшем, бесспорно, совершенствовался в столкновениях со структурными условиями и порожденными ими неформальными правилами, однако далеко не являлся фиксацией их в том виде, в каком они существовали в период послереволюционной аномии начала XIX века.

В приведенной выше цитате Норта обращает на себя внимание также уверенность в том, что возрастающая сложность общества обязательно именно **повышает** отдачу от формализации ограничений. Для того чтобы разделить эту уверенность, мы должны сделать допущение, что формализация ограничений всегда осуществляется удачно, то есть писаное правило становится пусть никогда не исчерпывающим, но, тем не менее, достаточно точным слепком сложившихся неформальных ограничений, не требуя от того, чье поведение оно регулирует, ничего сверх, а возникающие издержки защиты правила обязательно окажутся меньше экономии транзакционных издержек, которые оно дает. Рассмотрим это допущение более подробно.

Тот, кто фиксирует правило, создавая писаное правило как текст, действует в условиях недостатка информации, хотя бы потому, что правило принципиально не может быть зафиксировано во всей его целостности, поскольку, по словам Витгенштейна, «ни одно правило не содержит своего применения» (цит. по: (Волков, 1998: 159)). Более того, автор текста писаного правила не может быть уверен, что его фоновое знание о том, как правило будет истолковано и применено, совпадает с фоновым знанием объекта регулирования, а также тех, кто будет непосредственно осуществлять это регулирование. Джеймс Скотт описывает это ограничение, накладываемое на деятельность субъекта регулирования, как *illegibility* – принципиальную непрозрачность объекта регулирования (Scott, 1998: 2). Это значит, что даже если намерения законодателя были именно такими, мы не можем принять по умолчанию тезис о том, что границы писаного правила всегда останутся внутри границ неписаного. Другими словами, писаное правило не только всегда является неполным по отношению к неформальному; оно вполне может оказаться одновременно избыточным, накладывая на объект регулирования дополнительные ограничения или издержки. В частности, возможен случай, когда на объект регулирования перекладывается часть издержек защиты правила, к примеру, в форме требования предоставлять отчетность, доказывающую отсутствие нарушений.

Есть и еще один аргумент в пользу того, что концепция формального правила как текста, фиксирующего уже сложившиеся неформальные, далека от универсальности. Такой взгляд на вещи направлен в первую очередь на того, кто эти правила пишет. Стоит посмотреть на писаные правила с другой стороны – со стороны того, кто оказывается вынужден их соблюдать, чтобы подвергнуть эту позицию сомнению. Издание, как и изменение писаного правила, – разовый акт. У такого правила всегда

есть автор, пусть анонимный, и есть адресат, субъект, тот, на кого это правило направлено, чье поведение оно призвано регулировать. Для этого последнего писаное правило возникает извне, и существует конкретный момент вступления правила в силу. Независимо от того, возникает ли писаное правило без участия объекта регулирования, как закон в недемократической стране, или с его участием, опосредованным общественными и политическими структурами, или даже с его непосредственным участием, как добровольный контракт; совпадает ли субъект правила с его объектом (односторонние добровольные обязательства), или нет, оно отличается тем, что его вступление в силу одномоментно, а поведение, которое оно призвано регулировать, – протяженно во времени. Другими словами, с какого-то определенного момента поведение человека начинает сравниваться с писаным образцом, соответствие которому определяется по ряду формальных критериев. Этот образец, как уже отмечалось выше, требует от него изменений в сложившемся поведении. И человеку, подвергшемуся, добровольно или нет, действию нового правила, остается выбирать из трех возможностей: менять свое поведение таким образом, чтобы оно соответствовало формальным критериям, имитировать это соответствие или подвергаться санкциям.

Наконец, если писаное правило не является простой фиксацией неформального, то можно помыслить ситуацию, в которой издержки защиты правила, то есть стоимость механизмов обнаружения нарушения и наказания нарушителей, превышают выигрыш. Для Норта «тогда нет смысла создавать правила» (Норт, 1997: 69). Но если правила создаются в условиях недостатка информации, такая ситуация вполне представима. Более того, если издержки защиты правила и даваемые им выгоды распределены между участниками «игры» неравномерно, представима и ситуация, когда такое правило окажется устойчивым.

Наиболее ярко вышеописанные особенности писаных правил проявляются там, где эти правила вводятся волевым решением власти, без особой связи со сложившейся практикой, на регулирование которых претендуют эти правила, а особенно – когда сами правила создаются с целью радикально изменить эту практику. История России знает много моментов, когда писаные правила и формальные организации возникали извне, решением власти, в минимальной связи с функционировавшими в момент их вступления в силу неформальными правилами. Достаточно вспомнить петровские реформы, или революцию 1917 года. Но, чтобы не ходить за примерами так далеко, посмотрим на гораздо более близкий по времени период. Закон о приватизации, во многом определивший характер и структуру собственности на средства производства в современной России, отнюдь не представлял собой фиксацию сложившихся на тот момент неформальных правил перераспределения собственности (стихийной приватизации), как это подробно показала С. Глинкина (Глинкина, 1995), а скорее противоречил им. Более того, на этом примере видно, что писаные правила иногда возникают и специально для того, чтобы поставить заслон на пути функционирования неформальных институтов. Другой вопрос – насколько успешными оказываются такие намерения. В случае приватизации уже вошедшие к моменту вступления закона в силу процессы неформальной приватизации существенно трансформировали действие этого закона, и «ваучерный» период приватизации во многом (но далеко не во всем) оказался продолжением ее «доваучерного» периода.

«Внешний» характер писаных правил и трансакционные издержки

Неудивительно, что возникновение таких «внешних» правил в момент возникновения в некоторых случаях для некоторых участников взаимодействия не снижает трансакционные издержки (в чем, по Норту, состоит их функция), а повышает их.

Действительно, возникновение новых правил влечет для заинтересованных сторон новые транзакционные издержки (на изменение поведения, на защиту правила и – что немаловажно – на приобретение знания об этом правиле; то, что это знание не бесплатно, доказывают высокие зарплаты юристов и бухгалтеров) и перераспределяет выгоды. Совершенно необязательно, даже если суммарный выигрыш возникает, чтобы никто из заинтересованных лиц не оказался в убытке. В этом случае, в полном соответствии с теорией Норта, вокруг этих правил складываются институты, позволяющие понизить транзакционные издержки, связанные с существованием писаного правила. Пути снижения этих издержек разнообразны, но можно выделить три функции этих институтов – **снижение издержек следования правилу, снижение издержек нарушения правила и снижение издержек защиты правила.**

К примеру, вокруг экономического законодательства складывается набор неформальных институтов, назначение которых – сокращение издержек на выполнение этого законодательства или невыполнение его. Это институты блата и взятки, разнообразные институты неформального экономического взаимодействия, и, наконец, институты взаимодействия контролеров и контролируемых, позволяющие снижать издержки, связанные с самим процессом контроля.

Здесь нужно оговориться, что экономическое законодательство в узком смысле – совокупность принятых парламентом законов, регулирующих экономическую деятельность – является только частью тех писанных правил, которые предназначены для государственного регулирования деятельности экономических субъектов. В этот корпус писанных правил входят также многочисленные подзаконные акты, такие, как внутренние инструкции контролирующих органов, правила бухгалтерского учета и отчетности и другие. Для краткости здесь все они объединены общим понятием «экономическое законодательство». Для предпринимателя природа всех этих правил одинакова – это формальные требования, продуцируемые государством, нарушение которых влечет за собой экономические или уголовные санкции.

Каждое новое изменение экономического законодательства немедленно порождает то, что в обиходном деловом языке называется «схемами» – устойчивые алгоритмы обхода закона – не что иное, как знание о том, как не соблюдать закон, снижая до минимума риск обнаружения нарушений. Суть «схемы» – имитация отсутствия нарушений, которая становится возможной благодаря той особенности писаного правила, о которой уже шла речь выше – тому, что наряду с формальными требованиями писаное правило содержит и формальные признаки, по которым определяется нарушение. При осуществлении контроля над соблюдением писаного правила контролер проверяет не поведение, скажем, предпринимателя, а некие ключевые признаки, которые он, контролер, считает признаками нарушения или, напротив, соблюдения правила. Это утверждение можно проиллюстрировать анекдотом из жизни поколения наших родителей, когда модницы 70-х годов, стремясь пройти в ресторан, куда не пускали женщин с голыми ногами, рисовали на ногах стрелки, имитируя наличие чулок. Таким образом, требование приходить в ресторан в чулках трансформировалось в необходимость являться туда со стрелкой на ноге, вне зависимости, указывала ли эта стрелка на наличие реальных чулок или нет. На этом легкомысленном примере мы можем видеть соотношение писаного, формального и неформального правил. Писаное правило – не входить в определенное помещение без определенной детали одежды, – влекло за собой формальное правило – иметь на ноге линию, выглядящую как стрелка от чулка (то, что реально может быть проверено, и отсутствие чего может послужить основанием для санкций). Неформальные правила, сложившиеся вокруг данного формального правила, распадаются на два «рукава»: – правила ношения чулок – для

законопослушных, и правила рисования стрелок – для остальных. Заметим и еще один момент. Если бы контролер имел возможность более пристально подойти к каждой идущей мимо него даме, этой сложной системы не существовало бы. Но издержки исчерпывающего контроля оказались бы слишком высоки. Попросту говоря, каждую ногу не ощукаешь, да и возможные последствия могут оказаться неприятными. Тем не менее, если контролер захочет уделить кому-либо персональное внимание – он знает, что проверять.

Рассмотрим ту же проблему на более серьезном примере. Например, в ходе плановой проверки деятельности фирмы налоговый инспектор проверяет правильность начисления НДС. Рутинная проверка состоит в том, что она просматривает документы бухгалтерского учета в поисках ошибок в начислении этого налога; как правило, такие ошибки встречаются, так как алгоритм начисления НДС чрезвычайно сложен; тем не менее, это именно алгоритм, и у налогового инспектора, в свою очередь, существует алгоритм проверки. Нетрудно понять, что неправильное начисление НДС, скорее всего, будет выявлено. Но что такое неправильное начисление? Таковым можно признать ошибку в вычислениях или следование устаревшим инструкциям. Вместе с тем, налогооблагаемая база принимается за данность, так как берется из тех же документов. И если у инспектора нет специальных причин подойти к объекту проверки более пристально, сумма, не отраженная в бухгалтерских документах, не попадет в ее поле зрения, и, таким образом, НДС, не начисленный с теневого оборота фирмы, не станет поводом для санкций. Таким образом, писаное правило «платить НДС с любой поступающей суммы, причем делать это в соответствии с законом об НДС», влечет за собой формальное правило «платить НДС с любой суммы, отраженной в таком-то и таком-то счетах, причем делать это таким образом, чтобы стандартный алгоритм проверки, разработанный данной налоговой инспекцией, не обнаруживал нарушений». Формально зона применения закона о НДС – вся экономика, но реально она гораздо уже – скажем, вся зарегистрированная экономическая деятельность.

Этот разрыв между писаным правилом, которое представляет собой текст, и его воплощением в формальном правиле дает возможность складывания вокруг писаных правил неформальных институтов, снижающих транзакционные издержки от существования этих правил. Основные направления снижения транзакционных издержек – уход из зоны применения правила, снижение издержек следования правилу (производство соответствия формальным критериям с минимальными издержками) и снижение издержек нарушения правила. Неформальные институты, выполняющие эти функции, являются, вероятно, центральными для понимания российской экономической реальности. Субъекты регулирования также создают институты с противоположными функциями – для использования писаных правил в своих интересах. Эта тема могла бы стать предметом отдельной статьи, но здесь она будет упоминаться только эпизодически. В российской экономике на протяжении 90-х годов вокруг исполнения/неисполнения экономического законодательства складываются новые неформальные институты, а также некоторые из старых трансформируются, приспособляясь к новым условиям.

Производство и воспроизводство легальности (снижение издержек следования законодательству)

Из-за того, что непосредственным объектом контроля со стороны государства является документооборот фирмы, а не ее реальная деятельность, возникает возможность отделения документооборота от реальной деятельности. Контроль над документами осуществляется без особой связи с реальной деятельностью фирмы; однако многие

транзакции в момент совершения должны, если следовать закону, сопровождаться оформлением тех или иных документов. Таким образом, бухгалтер – специалист по созданию непротиворечивого и выгодного для фирмы документального образа деятельности – решает одновременно две задачи. 1. Каждая из транзакций, которая проходит в поле зрения контрольных органов, должна быть оформлена таким образом, чтобы тот набор документов, который попадает в руки агенту контроля, был правильно оформлен, внутренне непротиворечив и при проверке был признан законным. 2. Документальный образ деятельности фирмы в целом, так, как он отражается в полном комплексе документов, должен соответствовать тем же условиям.

Казалось бы, единственный способ выполнить эти условия – вести абсолютно законную деятельность и исчерпывающим образом отражать ее в документообороте. Но в российской экономической реальности издержки такого поведения недопустимо велики, как показывают интервью с предпринимателями. Предприниматели в интервью, взятых в ходе проекта «Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса», оценивают номинальное налоговое бремя (которым отнюдь не исчерпываются издержки легальности) в среднем примерно в 90%, но и оценки, превосходящие 100%, не редкость (Панеях, 2000).

Эксперты более умеренны в оценках; так, по мнению В. Исправникова и В. Куликова, «в настоящее время хозяйствующий субъект обязан отдавать государству в виде различных налоговых платежей до 60% продажной цены производимых товаров и услуг» (Исправников, Куликов, 1997: 79). Тем не менее, для транзакционных издержек и это недопустимо много.

Проблема решается ведением даже не двойной, а множественной бухгалтерии. Бухгалтер в экономике, устроенной таким образом, – это не просто наемный служащий, документально фиксирующий деятельность фирмы. Бухгалтер превращается в менеджера издержек легальности, решающего сложную задачу создания «задним числом» непротиворечивого образа деятельности фирмы с тем, чтобы минимизировать налоговые платежи и прочие затраты на исполнение правил, а также максимально затруднить контролерам доступ к реальности, стоящей за предъявляемыми документами. Текущие транзакции фирмы получают необходимое оформление по мере надобности. Периодический характер отчетности (квартальные, годовые балансы, период уплаты НДС и т.д.) заставляет фирму на основе этих текущих документов создавать к определенной дате комплексный документальный образ работы фирмы за период. При этом текущие документы используются как материал для создания этого «юридического лица» деятельности за отчетный период. *«Я, когда делаю баланс, беру документы, и я уже вижу, что как проведено, что где можно убрать, где, что можно спрятать» (бухгалтер, Петербург)*. Часть из них изымается, в случае необходимости составляются новые, с тем, чтобы цельный комплекс документов за период был гораздо более правдоподобен и непротиворечив, чем просто набор документов, создаваемых в процессе текущей деятельности фирмы. При этом учитывается и то, что какая-то часть текущих документов остается «вовне», деятельность фирмы оставляет за собой как бы документальный след. В момент сдачи отчетности она в явном или неявном виде согласовывается с агентом контроля. Иногда процесс работы над этим пакетом документов продолжается в процессе сдачи отчетности, как будет показано ниже.

В процессе работы над отчетностью учитывается множество нюансов, таких, как, где и какие «внешние» следы оставила деятельность фирмы, возможности различных ведомств по согласованию деятельности и обмену информацией, срок хранения тех или иных видов официальных бумаг, внутренние инструкции, которыми руководствуются

сотрудники контрольных органов и многое другое. Фирма как реальный экономический субъект порождает документальный фантом – юридическое лицо, одновременно отражающий реальную деятельность фирмы и прикрывающий ее от постороннего взгляда. Юридическое лицо вполне отчуждаемо от фирмы и может жить своей жизнью; например, оно может быть продано и перейти от одной реальной фирмы к другой. Передача собственности на фирму от одного владельца к другому может произойти без передачи юридического лица; в случае, когда речь идет о сравнительно крупном бизнесе, этот процесс получил в деловом языке название «перехват управления». Аналогично, передача юридического лица не означает автоматического перехода собственности; это явление порождает, например, многочисленные конфликты между акционерами крупных предприятий, когда реальный владелец сохраняет контроль над фирмой, несмотря на то, что юридический владелец (то есть собственник юридического лица) поменялся. Почти лабораторный случай подобного конфликта демонстрирует эксперимент, поставленный профессором Высшей школы экономики А. Волковым. Профессор Волков, являющийся по совместительству известным финансистом, передал двоим студентам ВШЭ в управление 40% акций Волгоградского завода буровой техники с тем, чтобы отработать на практике приемы отстаивания интересов миноритарных акционеров. В результате серии юридически грамотных шагов, подробно освещавшихся в прессе (Привалов, 2001б, Привалов, 2001в), после нескольких собраний акционеров и выигранных судов, один из студентов был избран на очередном собрании акционеров генеральным директором завода, в его руках оказался реестр акционеров и печать. Казалось бы, права собственника на юридическое лицо дали ему возможность приступить к реальному управлению заводом. Тем не менее, новому директору не позволили даже войти на территорию завода реальные собственники – те, кто имел доступ к управлению. После того, как студентам удалось – заметим, на законных основаниях – завладеть реестром акционеров, они были арестованы в Москве следователем Волгоградского УВД и увезены в Волгоград, где им было предъявлено обвинение в использовании фальшивой печати. При этом профессору Волкову поступило требование отдать реестр в обмен на свободу его студентов (Привалов, 2001а). С юридической точки зрения вся эта история выглядит банальным правовым «беспределом», но стоит взглянуть на ее экономический смысл, чтобы понять, что все не так просто. 40% акций, доставшихся владельцу практически даром, дающие собственность на 40% юрлица, фактически (вне юридически формального видения) не являются аналогом 40% собственности на фирму, и этот разрыв между правами собственности на юридическое лицо и физическую собственность создает конфликт.

Итак, юридическое лицо здесь выступает как особый вид экономических активов фирмы. На его создание и поддержание выделяются определенные средства, но оно вовсе не аналогично фирме как экономическому субъекту. Процесс создания непротиворечивой и «правильной», то есть соответствующей правилам, отчетности отделен от ведения соответствующей правилам деятельности. Более того, иногда совершенно законная деятельность сопровождается созданием фиктивных документов – ради того, чтобы отчетность, потеряв в правдивости, стала зато более стандартной, то есть меньше привлекала внимание, или просто ради упрощения отношений с контролером.

«Я прихожу сдавать баланс, и инспектор мне в открытую говорит: «Я знаю, что я принимаю у вас чушь. Я трачу на это свое личное время. А сколько вы тратите времени, чтобы мне эту чушь нарисовать». Вот мы сидим, друг на друга смотрим. Она мне говорит: «Ну что, кассу крутите?». Я говорю: «Крутим». Ну, конечно, более-менее

разумно, потому, что в прошлом году я накрутила так, что мне сказали: «Ой! Давайте все-таки что-нибудь побольше покажем». Я сказала: «Давайте. Сколько?». Они говорят: «Ну, хотя бы тысяч 18». Я беру часть документов и вынимаю. Причем нормальных, хороших документов. Все, нет у меня этих документов. Все всё прекрасно понимают. И контролирующие органы, и органы, которые их контролируют. У меня очень хорошие отношения с инспектором. И когда я прихожу на проверку, она мне говорит: «Сделайте, пожалуйста, какие-нибудь ошибки. Я обязана вам доначислить какие-нибудь налоги». Я когда делаю какие-нибудь отчеты, балансы, я всегда на отдельную бумажку выписываю ошибки, которые я допустила. Вот сейчас я принесла документы в налоговую, меня спрашивают: «Ошибочки принесли?» – «Принесла». Они обязаны что-нибудь доначислить, найти какие-нибудь неправильные выкладки, я делаю для них неправильные выкладки" (бухгалтер, Петербург)².

В интервью процесс создания отчетности, который можно назвать институтом поддержания юридического лица, часто предстает как своего рода управление впечатлениями, бюрократическая версия модели, описанной И. Гофманом (Гофман, 2000), когда актер (у нас – фирма) представляет себя другим (чиновникам), последовательно манипулируя их впечатлениями. Но важно и то, что, как мы можем видеть из приведенной цитаты, противоположная сторона – проверяющий – не является просто объектом манипулирования. Чаше он отдает себе отчет в происходящем, и его основным ресурсом в этом взаимодействии является возможность разоблачить несоответствие отчетности и реальности. Но из этого разоблачения он далеко не всегда сможет извлечь существенную выгоду, которая окупала бы издержки, связанные с процессом более глубокой проверки. Именно то, что буквальное следование писаному правилу влечет за собой транзакционные издержки не только для предпринимателя, но и для контролера, позволяет существовать явлению, описанному выше, и дает жизнь еще одному классу институтов, функцией которых является совместное снижение издержек контролера и контролируемого.

Блат, знакомство и ритуалы присутственных мест (снижение издержек нарушения законодательства)

Термин, который обычно употребляют, говоря о поведении чиновника, заключающего разнообразные добровольные и полудобровольные сделки с контролируемым, – "рентоискательство" – уже сам по себе содержит предположение о том, что чиновник активно ищет возможности получения властной ренты, вымогая ее или предлагая в обмен услуги. Эта модель работает для экономической системы, где издержки легальности сами по себе не являются недопустимо высокими и возможность

² В качестве эмпирического материала здесь и далее используются интервью с экономически активными горожанами, полученные в ходе двух проектов, осуществленных в 1999 – 2001 годах межрегиональным коллективом под руководством Л. Бляхера. 1. "Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса. На примере мелких предпринимателей и самозанятых", осуществленный при финансовой поддержке Московского общественного научного фонда и фонда Форда в рамках программы «Социальная политика накануне XXI века», грант № SP-99-2-10. В ходе проекта в 1999 – 2000 г.г. были проинтервьюированы 60 мелких предпринимателей и самозанятых, как работающих исключительно в сфере неформальной экономики, так и имеющих зарегистрированное юридическое лицо, в Хабаровске, Новосибирске и Петербурге. 2. «Competition for Taxpayers: Regional Differences in Fiscal Mythology and Popular Expectations concerning Tax Reform», осуществленный при поддержке RSS OSI/HESP, грант № 1831/864/2000. Были взяты 100 интервью у предпринимателей, самозанятых и бухгалтеров в Москве, Петербурге, Хабаровске, Новосибирске в 2000-2001 гг.

пренебречь правилом, обязательным для других, ведет к получению сверхприбыли, а не является условием выживания на рынке. Тогда чиновник может продавать возможности снижения издержек легальности, а предприниматель может принимать или не принимать его предложения. Но в ситуации, когда полное исполнение правил ведет к экономическому краху, ситуация выглядит иначе. В своем исследовании транзакционных издержек на новых российских рынках В. Радаев показал, что более половины предпринимателей сами ищут возможности установить неформальные деловые отношения с чиновниками (Радаев, 1998: 59), а не только пассивно подвергаются вымогательству. Вместе с тем, около 80% опрошенных считают, что вести бизнес без взяток совершенно невозможно (38%) или трудно (42%) (Радаев, 1998: 46). Это значит, что в принципе чиновник может и не заниматься вымогательством, а спокойно делать свое дело и ждать предложений от предпринимателей, которые не замедлят последовать.

Итак, предприниматель знает, что если он не убедит чиновника закрыть кое на что глаза, санкций не миновать. Но знает он и то, что закрытие его фирмы не принесет чиновнику никаких дивидендов. Чиновник, в свою очередь, также знает, что в предоставляемой ему отчетности не может быть все гладко, так как правдивая отчетность ведет к недопустимому уровню издержек для предпринимателя, но процесс выявления нарушений связан для него самого с серьезными издержками – в основном в форме времени и усилий; к тому же, вообще говоря, в руках предпринимателя есть некоторые способы увеличить эти издержки – от вполне законных, таких, как использование высококвалифицированных юристов и бухгалтеров, до криминальных – обращения к «крыше», элементарного запугивания.

Такая конфигурация интересов создает основу для компромисса, ведущего к взаимному снижению издержек. В интервью бухгалтеров и предпринимателей процесс удачного взаимодействия с контролерами предстает как некий ритуал, в котором взятки и блат играют, как кажется, не центральную, хотя и важную роль. На первый план выходит институт «хороших отношений» с контролером, которые устанавливаются при помощи определенных сигналов, свидетельствующих о взаимопонимании (одинаковом видении описанного выше расклада интересов). Стороны демонстрируют друг другу готовность начать игру во взаимное неведение при помощи разных приемов, например, ритуальных мелких подарков, выражающих готовность перевести отношения в менее официальный пласт. При таком подходе многие деловые обычаи могут быть рассмотрены в новом свете. Так, традиционное вручение мелким чиновникам шоколадки при первом знакомстве выглядит чрезвычайно странно, если рассматривать его как взятку (вспомним эпизод из одного советского фильма, когда у секретарши скапливается за день полный ящик одинаковых шоколадок). Действительно, неужели паспортистки, секретарши и «девочки» в налоговой инспекции считают шоколадки и коробки конфет такой уж серьезной ценностью? Попробуем взглянуть на эту шоколадку иначе. Вручающий шоколадку тем самым определяет себя как человека, действующего в рамках системы «хороших отношений», а не в рамках формальных правил. По образному выражению Л. Бляхера, формально-институциональный контекст, таким образом, заменяется «домашним» (Бляхер, 2000: 60). Однако то, что такие отношения могут быть установлены между незнакомыми людьми, говорит нам об институциональном характере и «домашнего» контекста тоже. «Со мной можно иметь дело» - говорит подарок. Этого, как правило, недостаточно для того, чтобы уровень доверия между действующими лицами допускал переговоры о деловых услугах, взятках и т.д., но вполне достаточно, чтобы контролер, сокращая собственные усилия на

проверку соответствия документов реальности, позволил проверяемому сократить его собственные издержки.

«...Вот, например, когда я пришел (в налоговую инспекцию – Э.П.), мне показали, как составлять отчет. Что есть две бухгалтерии, это всем понятно. Если бы я не обманывал государство, то у меня было бы не 3 000, а 30 000 (показанной прибыли – Э.П.), но я бы тогда вообще ничего не заработал, и продавцы бы ничего не заработали. То есть мы все обманывали государство» (книготорговец, Новосибирск).

Естественно, такое молчаливое соглашение – не предел возможного снижения издержек; но дальнейшее движение в этом направлении требует уже качественно иной степени взаимной предсказуемости сторон. Институт блата, подробно описанный А. Леденовой (Леденева, 1999), подразумевает, что знакомый, или пришедший по рекомендации (и, следовательно, на порядок более предсказуемый) контрагент получает от чиновника деловые услуги на льготной основе. Институт взятки позволяет предпринимателю «доплачивать» чиновнику за услуги там, где вышеописанная конфигурация интересов ведет к ощутимо более сильной позиции последнего (например, в тех случаях, когда нарушение **уже** обнаружено, или когда предприниматель претендует на привилегию нарушить правила не «скрываясь» от чиновника). Соотношение между распространенностью подобного поведения по сравнению с описанным выше механизмом можно проиллюстрировать данными, приведенными Л. Тимофеевым и И. Клямкиным (Клямкин, Тимофеев, 2000). Из опрошенных ими предпринимателей лишь 22% на вопрос *«Приходилось ли Вам лично в последние годы сталкиваться с коррупцией, взяточничеством, незаконными поборами и другими незаконными корыстными действиями со стороны должностных лиц?»* ответило «Нет». То есть, с корыстными действиями сталкивалось подавляющее большинство. С другой стороны, лишь 13% из них сталкивается с такими действиями раз в месяц или чаще, то есть регулярно. Таким образом, если верить предпринимателям в вопросе о том, что в большинстве случаев чиновник может найти нарушения, то нужно признать, что «молчаливое соглашение», как правило, обходится без дополнительных «доплат».

Попутно можно заметить, что описанный механизм прекрасно выполняет функцию исключения тех, кто не готов играть по неформальным правилам или не знает их. Для того, кто хочет, чтобы с ним обращались по закону, у чиновника есть адекватный ответ – он начинает обращаться с ним по закону, что приводит к разорению «не понимающего системы» предпринимателя или вытеснению его в чисто теневой сегмент рынка.

Уход из зоны применения правила

Альтернативой созданию максимально непротиворечивого образа деятельности и поиску компромисса с чиновником по поводу обнаружения все же присутствующих в нем противоречий для предпринимателя выступает уход деятельности из зоны применения правил вообще. Не будем здесь рассматривать крайний случай прекращения деятельности. Вокруг писаных правил складываются институты «неподпадания» под них. Наиболее очевидный из них – незарегистрированная экономическая деятельность. В некоторых случаях для предпринимателя легальные институты оказываются неоптимальным продавцом услуг по снижению транзакционных издержек, и он предпочитает нести их в полной мере сам или снижать их при помощи других – неформальных – институтов. Так, функция гарантирования контракта осуществляется частично альтернативными силовыми структурами, а частично – «бизнесом по записной книжке», когда сделка страхуется как бы «закладом» репутации контрагентов, принадлежащих к одной социальной сети.

Институт неформального посредничества, когда тот, кто сводит двух заинтересованных в сделке предпринимателей, хотя и не берет на себя формальных обязательств, все же несет некоторую моральную ответственность за выполнение ими обязательств, также выполняет эту функцию.

«В: А юридическую сторону сделки гарантировало агентство? То, что тебя эта фирма не обманет?

О: Я бы сказал, что не агентство гарантировало, а гарантивали эти мои знакомые. Я с их агентством никаких договоров не заключал и т.д. Это было сделано как бы частным образом. Два сотрудника агентства недвижимости, которые обладают определенным опытом, проверили все документы и оформили сделку» (директор посреднической фирмы, Петербург).

Само существование неформальной экономики как альтернативы следованию писаным правилам говорит о том, что писанные правила не являются только способом снижения трансакционных издержек; они сами могут быть источником дополнительных трансакционных издержек, и баланс между первыми и вторыми может оказаться как положительным, так и отрицательным. Иначе не было бы смысла «уходить в тень».

Заключение

В российской экономике сложилось множество неформальных институтов, направленных на снижение издержек, связанных с существованием формальных правил. Обилие и разнообразие этих институтов (а здесь рассмотрены, и то довольно поверхностно, лишь некоторые из них) заставляет предположить, что проблема следования формальным правилам важна для понимания особенностей российской экономической жизни. Эффективность экономической активности связана с функционированием этих институтов настолько сильно, что встает вопрос о возможных последствиях реформы законодательства, ведущей к «большей прозрачности» экономической деятельности и совершенствованию самих законов. Совершенствование законов, по идее, должно привести к тому, что эти законы станут генерировать меньшие трансакционные издержки. Но разрушение при «наведении порядка» неформальных механизмов, снижающих эти издержки для предпринимателей сейчас, повлечет за собой их повышение, по крайней мере, временное. Результат взаимодействия этих двух противоположных эффектов непредсказуем, и трудно сказать, какой будет их равнодействующая, тем более, что, как было сказано выше, законодатель действует в условиях несовершенства информации.

Литература

- Бляхер Л. (2000) Фискальные стратегии мелких предпринимателей: сеанс одновременной игры // Бляхер Л. (ред.) Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса. М.: Московский общественный научный фонд. С. 50-67.
- Волков В. (1998) «Следование правилу» как социологическая проблема // Социологический журнал. № 3/4, С. 157-170
- Гофман И. (2000) Представление себя другим в повседневной жизни. М.: Канон-Пресс-Ц.
- Глинкина С. (1995) Теневая экономика в современной России // Свободная мысль. № 3.
- Долгопятаева Т.Г. (ред.) (1998). Неформальный сектор в российской экономике. М.: ИСАРП.
- Исправников В., Куликов В. (1997) Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М: «Российский экономический журнал», Фонд «За экономическую грамотность».
- Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. (2000) Теневой образ жизни. Социологический автопортрет постсоветского общества. М.: РГГУ.
- Леденева А. (1999) Блат и рынок: трансформация блата в постсоветском обществе // Неформальная экономика. Россия и мир. М.: Юрист. С. 94-111
- Норт Д. (1997) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.
- Панеях Э. (2000) Мелкие предприниматели: управление фискальными рисками в условиях недостатка информации // Бляхер Л. (ред.) Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса. М: Московский общественный научный фонд. С. 50-67.
- Панеях Э. (2001) Сотрудник налоговой инспекции глазами предпринимателей. SPb Business Omnibus, #7, http://www.gallup.spb.ru/journal/j7r8s1.htm#_ftn1
- Привалов А. (2001а) Доигрались – кто? // Эксперт, № 16.
- Привалов А. (2001б) Консультант уже в городе // Эксперт, № 15.
- Привалов А. (2001в) Мастер-класс для перехватчиков // Эксперт, № 12.
- Радаев В. (1998) Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий.
- Scott J. (1998) Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Conditions Have Failed. New Heaven: Yale University Press.

Дебютные работы

Вероисповедание и проблема модернизации

(на примере М. Вебера и С. Булгакова)¹

Забаев Иван Владимирович

ГУ-ВШЭ, МВШСЭН

zabaeviv@mtu-net.ru

Введение

Об этой работе. Со времени написания М. Вебером «Протестантской этики и духа капитализма», постановка проблемы о связи религиозной этики и типа хозяйства принята научным сообществом.

Различные варианты ответа на вопрос о связи вероисповедания и хозяйственной этики существуют и в России. Из работ, опубликованных в последние несколько лет, можно указать статьи Т.Коваль, например, «Православная этика труда» [31], работы Н. Зарубиной, в частности, книгу «Социокультурные факторы хозяйственного развития: М. Вебер и современные теории модернизации» [26], а также сборник «Преодоление времени (по материалам Международной научной конференции, посвященной творческому наследию С. Н. Булгакова)».

В этом контексте нам показалась плодотворной постановка вопроса о связи «православной этики» и «духа социализма». Однако для ответа на подобный вопрос наших знаний оказалось недостаточно. В связи с этим возникла необходимость сузить тему исследования. Так возникла идея работы «Вероисповедание и проблема модернизации».

В этой работе предполагалось рассмотреть взгляды М. Вебера, предложившего метод исследования того, каким образом вероисповедание могло повлиять на становление нового типа хозяйства (и новой социокультурной системы). С другой стороны, было полезно сопоставить веберовский вариант постановки вопроса с тем, как данная тема разрабатывалась, в то же время, в России. Для этой цели были выбраны классические работы С. Булгакова.

Однако в ходе исследования выяснилось, что «сопоставление» взглядов Вебера и Булгакова окажется более плодотворным, если сравнивать их не непосредственно между собой. К. Маркс был тем, с кем в своих работах (иногда явно, иногда нет) полемизировали и Вебер, и Булгаков.

Исходя из этого и была выбрана логика построения работы.

О понятии вероисповедания. Под вероисповеданием в данной работе мы будем понимать вероисповедание религиозное, а точнее вероисповедание христианское² или

¹ Основу данной статьи составляет дипломная работа, написанная на факультете социологии ГУ-ВШЭ (научный руководитель - А. Ф. Филиппов). Отдельные части этой работы обсуждались на семинарах социологического клуба "Город" (научный руководитель - В. В. Радаев).

² Как оно определяется в отечественной православной литературе. Для данной работы, нам

исповедание веры в Бога. Что под этим понимается? Под этим понимается «выраженный определенным образом в понятиях и словах образ Богопознания и Богопочтения» [50; 335].

Вероисповедание – это свидетельство словом и делом о личной встрече с Богом, - я видел и знал его таким, а потому и веду себя так, «на том стою и не могу иначе».

Вероисповедание – это внешний след от «веры как внутреннего опыта» [48; 5]. Если вера – это «уверенность в невидимом» (Евр. 11, 1), то вероисповедание – это видимая часть невидимого³.

Важно понимать, что вероисповедание, будучи внешним, есть часть внутреннего⁴, есть сочленение внутреннего и внешнего. Вероисповедание есть соединение внутреннего – веры и внешнего – исповедания, проистекание исповедания из веры.

Таким образом, для нас в этой работе будут важны внешние проявления внутренних движений сердца, которые как раз и свидетельствуют, по меньшей мере, о наличии этих внутренних движений.

Понятие и проблема модернизации. Проблема модернизации – это вопрос, что такое современное общество и как оно таковым стало. Видимо, это основной вопрос социологии – в каждый момент своего существования она пытается понять, что есть современное общество. То есть задача состоит в том, чтобы понимать себя в тот момент, когда ты становишься. Это момент между двумя «неважностями»: одно общество уже есть или уже было⁵, и уже в силу того, что оно было, вопросы о нем не важны, - потому как существует множество проблем сейчас (современных проблем), а другого общества еще нет, - поэтому вопросы о нем задавать бессмысленно (неважно). И как только оно будет, оно опять станет неважным. Итак, современность – это постоянное становление, а значит постоянная рефлексия (о связи современности и рефлексии см. [51]).

Исходя из подобного разворота проблемы, а также из того (здесь мы немного забегаем вперед), что наша работа будет посвящена М. Веберу, мы будем смотреть на модернизацию, в основном, с точки зрения рационализации⁶, рационализации всех направлений жизни человека и общества⁷.

Однако в том, что сказано выше, акцент делается на формальную сторону модернизации [51], меж тем как в каждый момент своего существования проблема модернизации имеет и содержательное наполнение.

кажется, этого достаточно.

³ И далее, если «вера – это осуществление ожидаемого» (Евр. 11, 1), то вероисповедание – это тот человеческий способ, каким – это ожидание осуществляется.

⁴ Под внутренней жизнью понимается жизнь душевная и духовная.

⁵ И бывшее имеет смысл лишь постольку, поскольку соотносится с настоящим и влияет на него.

⁶ О связи категорий «современность» и «рациональность» и творчества М. Вебера см. [52].

⁷ Однако мы не утверждаем, что между рационализацией и рефлексией существует прямая связь.

В силу того, что наша работа посвящена времени становления социологии как науки, необходимо обратиться к тому содержанию, которое вкладывалось классиками этой науки в указанную формальную рамку⁸.

Что же обсуждалось классиками социологии? Ответить на это вопрос можно, начав со следующей цитаты из Хабермаса: «Социология возникает как теория буржуазного общества, на ее долю выпадает задача объяснить протекание и аномические формы проявления капиталистической модернизации добуржуазных обществ» [цит. по: 53; 562].

В вышеприведенном отрывке зафиксировано несколько важных моментов:

1. Модернизация неразрывно связана с капитализмом.
2. Модернизация связана с переходом от добуржуазного общества к буржуазному.
3. Протекает модернизация отнюдь не гладко.

Примерно также смотрит на модернизацию один из крупнейших отечественных социологов – специалист по модернизации А. Ковалев: «По реальному функционированию в зарубежной социологии «модернизация» – это нечеткий собирательный термин, который буржуазные теоретики относят к разнообразным социальным и политическим процессам, как исторически сопровождавшим индустриализацию в странах развитого капитализма, так и сопутствующим ей ныне в странах третьего мира» [30; 1-2].

И он же добавляет: «Теориями модернизации называют условную совокупность разнородных концепций общественно-экономического и политического развития, объясняющих процесс перехода от более или менее стабильного «традиционного» к постоянно меняющемуся «современному индустриальному» обществу» [30; 1].

Современное и традиционное общества – это идеально-типическая конструкция, которая задает континуум преобразования⁹, а «на эти... типы опираются бесчисленные варианты истолкований главного направления исторического процесса как перехода от традиционного типа межличностных отношений с общиноподобной эмоционально окрашенной мотивацией, где кровные и личные связи являются целью в себе, к сложным безлично-рациональным общественным отношениям¹⁰».

И далее: «Все упомянутые дихотомии, так или иначе фиксировали... общий процесс рационализации и формализации отношений людей друг к другу, к природе и к самим себе (о чем подробнее других писал М. Вебер) и т. п.» [29; 12].

То есть современное общество – это общество, пронизанное рациональностью и рационализацией, формой в противовес содержанию, безличностными отношениями, которые сменяют отношения межличностные.

Подобный переход из одного общества в другое проходил очень болезненно и потому, наверное, оставил такой значительный след в истории мысли.

⁸ Необходимо заметить, что формальная концепция модернизации значительно моложе различных содержательных вариантов.

⁹ Ковалев относит ее к роду экстремальных типологий.

¹⁰ Можно привести, например, такие пары: общество военное и промышленное (Г. Спенсер), общину и общество (Ф. Теннис), солидарность механическая и органическая (Дюркгейм), капитализм традиционный и современный (М. Вебер).

Модернизация, с одной стороны, как *историческое движение*, неразрывно связана с тем, что называется революциями¹¹. Так, на время модернизации¹² приходится «Великие революции, ознаменовавшие наступление Нового времени, - Великий мятеж (1640-1660) и Славная революция» (1688) в Англии, Американская революция (ок. 1761 – 1776) и Французская революция (1787-1799), а вместе с ними события, которые передали революционный импульс всему миру, - европейские революции 1848, Парижская коммуна (1870-1871) и прежде всего революции в России (1917-1918)... которые – глубоко повлияли на самосознание современных обществ» [55; 43].

С другой стороны, даже если оставить вне фокуса рассмотрения революции¹³, модернизация все равно остается проблемой. От индустриализации (и разделения труда) ждали многого и прежде всего – освобождения человека, а на деле она привела «к новым формам эксплуатации, разложению естественных, стихийно сложившихся отношений между людьми, замене их формально-вещественными связями, хотя и неимоверно возросшими количественно, но много потерявшими в глубине» [29; 47].

И человек, свободы и счастья которого так ждали, вновь оказался подчинен, сменилась только форма¹⁴. И в этом заключалась еще одна часть проблемы.

В итоге, в середине XIX века, проблема модернизации была осознана как таковая и была начата ее непосредственная разработка.

И первым и, пожалуй, основным мыслителем, в трудах которого эта проблема получила признание (или, правильнее сказать – через посредство трудов которого) и впервые была схвачена целиком, был К. Маркс [56; 302-303].

Именно Маркс задал общий контекст, общую рамку обсуждения проблемы. У Маркса, который, впрочем, не употреблял самого термина модернизация, выделяются две части проблемы:

- переход от досовременного общества к современному (буржуазному, индустриальному капиталистическому);
- преодоление современного общества.

Можно посмотреть и по-другому:

- установление закона, принципа, по которому совершается переход от досовременного общества к современному;
- действие в соответствии с этим принципом (либо по преодолению современного

¹¹ Мы не говорим, что революции – это единственная болезненная часть модернизации, это часть наиболее резкая, яркая, а потому легко фиксируемая.

¹² Или ту ее часть, которую называют первичной модернизацией. Первичная модернизация охватывает эпоху первой промышленной революции, разрушения традиционных наследственных привилегий и провозглашения равных гражданских прав, демократизации и т.д. Именно здесь проблемы модернизации по существу совпадают с классическими проблемами генезиса капитализма и обычно решаются на стыке социологии и истории либо в духе эволюционизма XIX в. в рамках той или иной концепции всемирно-исторического процесса, либо на базе более частных современных концепций многолинейной социокультурной эволюции [29; 14].

¹³ Это отдельная, большая тема, и мы сейчас затрагивать ее не будем.

¹⁴ На самом деле, это тоже вопрос, - только ли форма изменилась? Ведь от формы слишком зависит содержание [27; 486-501].

общества, либо – несовременности других (досовременных) обществ).

Как мне кажется, именно в выборе одного из двух указанных пунктов (по тому, что выбрано в каждой паре) российская общественная мысль разойдется с западной - на Западе будет выбираться первая линия, в России – вторая.

Цель исследования. Из описанного выше видно, что «модернизация» состояла, в частности, в том, что происходила постепенная рационализация, что среди прочего должно было означать замещение веры разумом.

И современное общество - это общество, в котором вера исчезает и должна исчезнуть. Современное общество устанавливается силой разума и представляет собой господство разума.

Однако уже в то время (во время появления теорий модернизации) находились исследователи, которые говорили, что становление современного общества связано не только и, может быть, не столько с разумом, сколько с этическими последствиями определенных религиозных конфессий. Или, по-другому, сам разум вызывается к жизни определенного рода религиозными представлениями. И далее индустриальное, капиталистическое общество:

- 1) есть продукт определенного рода вероисповеданий и
- 2) может быть преодолено именно благодаря религиозному отношению к миру.

В связи с вышесказанным цель данного исследования может быть сформулирована следующим образом: показать существовавшие варианты анализа влияния «вероисповедания» на «модернизацию». Сначала мы обратимся к социологической классике, в частности, к М. Веберу и его способу поиска связи между вероисповеданием и модернизацией.

Далее мы перейдем к С. Булгакову, чтобы посмотреть, чем отличается его подход к «современному обществу» и как он воспринял идеи Вебера (или, по другому, чем отличается подход к этой проблеме классика социологии от подхода русского социального философа).

Однако прежде чем подойти собственно к указанным авторам, нам необходимо будет очертить тот круг проблем, ту рамку, в которой ставится вопрос о «вероисповедании и проблеме модернизации». Таковой рамкой является творчество К. Маркса.

Часть 1. Маркс

Маркс – это человек, в творчестве которого нашли соединение идея прогресса, ощущение того, что пришло нечто новое, ранее не бывшее, и уже это новое изживает самого себя [34]. В нем соединились вера в силу человека и при этом ощущение несоизмерности его происходящим процессам.

Сам Маркс не употреблял термин модернизация, но именно под его влиянием эта проблема стала если не основной (доминирующей), то одной из основных в научном (общественно-научном) сообществе XIX – XX веков.

Ниже мы посмотрим на некоторые фрагменты наследия Маркса. Для нас будут важны те его идеи, к которым каким-либо образом относились Булгаков и Вебер, соглашались и развивали или спорили, но не могли пройти мимо¹⁵. Именно поэтому мы не будем

¹⁵ Из наследия Вебера мы остановимся, в основном, на «Протестантской этике и Духе капитализма», а у Булгакова возьмем «Два града» и «Философию хозяйства».

разбирать и реконструировать, например, учение о капитале как о движущей силе общественного развития, о капитале как об основной структуре капитализма.

Мы также, хотя и по другой причине, не будем рассматривать схему материалистического понимания истории – сам Маркс дал ее в сжатом и четком виде в предисловии к работе «К критике политической экономии» [35; 6-7], она знакома многим.

Мы, таким образом, остановимся на следующих темах-идеях Маркса:

- представление о сущности человека;
- отношение к религии;
- становление капитализма и первоначальное накопление.

Здесь необходимо сделать небольшое пояснение. Почему важно представление Маркса о сущности человека? Каждый из классиков социологии перед тем (или вместе с тем) как рассуждать об обществе, говорил что-то о человеке, причем, часто, весьма обстоятельно. Хотя они и не обсуждали сущности человека, тем не менее, можно увидеть в их построениях марксов след.

Почему важно отношение к религии? До середины XVIII века мировоззрение и сознание людей лежит в рамках онтологической картины мира «Мир – творение Бога». Чтобы возникла социология и, соответственно, постановка вопроса «Вероисповедание и проблема модернизации», необходимо было сменить онтологическую картину на «Человек – творец мира», что Маркс и делает, он произносит ключевые слова (делает он это, пожалуй, вместе с Ницше, чье влияние на социологию сегодня только начинает изучаться).

Классикам социологии религия предстает уже как «внешнее», но они еще будут чувствовать себя неуютно – «оно еще не до конца вывнешнилось» - и каждый из них будет думать о религии.

Взгляд и понимание религии Марксом нам важны еще и потому, что они были восприняты большей частью российской интеллигенции того времени. Для нас важен более взгляд, чем понимание, ибо именно так, в русле материалистического понимания истории и был принят Маркс. Потому нижеследующие несколько пунктов будут касаться по преимуществу взгляда.

Сущность человека по Марксу. Сущность человека или как возможен человек и каков он? Ответ Маркса состоит в следующем: человек возможен как человек только как существо родовое, то есть, с одной стороны, вплетающее в себя всю историю, а с другой, – все то или всех тех, с кем ему приходится общаться (пусть и не прямо): «сущность человека не есть абстракт, присущий отдельному индивиду. В своей действительности она есть совокупность всех общественных отношений» [33; 3].

Что это означает и как это понимать? Что вкладывает в эту формулировку Маркс? Во-первых, сущность эта есть «отношение не чисто логическое, идеальное, а реальное: отношение конкретного человека к другому человеку» [22; 186]. То есть имеются в виду вполне конкретные¹⁶ обмены, взаимодействия и практическая зависимость от других людей. Во-вторых, с другой стороны, в этой формулировке заложено, что осуществляя свою сущность, люди производят общественность, общественные связи (см. ниже). В третьих, сущность человека, являясь его сущностью как отличного от

¹⁶ См., напр.: [38].

других индивида, является сущностью и любого другого человека, и сущностью всех людей.

«Так как *человеческая сущность является истинной общественной связью* людей, — писал Маркс, конспектируя книгу Дж. Милля "Основы политической экономии", — то люди в процессе деятельного осуществления своей *сущности творят*, производят человеческую *общественную связь*, общественную сущность, которая не есть некая абстрактно-всеобщая сила, противостоящая отдельному индивиду, а является сущностью каждого отдельного индивида, его собственной деятельностью, его собственной жизнью, его собственным наслаждением, его собственным богатством» [22; 186].

И, в-четвертых, сказанное выше означает, что человек — это начало и конец всего, и здесь представление о сущности человека тесно переплетается с отношением к религии.

«Критика религии освобождает человека от иллюзий, чтобы он мыслил, действовал, строил свою действительность как освободившийся от иллюзий, как ставший разумным человек; чтобы он вращался вокруг себя самого и своего действительного солнца. Религия есть лишь иллюзорное солнце, движущееся вокруг человека до тех пор, пока он не начинает двигаться вокруг себя самого» [39; 160].

Полстолетия спустя, примерно об этом же напишет и Булгаков (за исключением четвертого пункта), говоря, что человек — существо родовое, как бы это ни понималось, оглядываясь на его сущность или хотя бы смотря на него так, как смотрят современные социологи-органицисты [2; 135-154].

В то время, когда будет писать Булгаков, научному сообществу еще не известны ранние работы Маркса¹⁷, может быть поэтому о. Сергей воспримет его как социального детерминиста [4], хотя и не ставя его в один ряд с социологами.

Переход к современному обществу. Маркс был, по меньшей мере, одним из тех, кто заложил представление о модернизации как о переходе к современному — капиталистическому обществу.

Для нас здесь не важно рассмотрение всего учения о материалистическом понимании истории (это сделано много раз), для нас важно «еще одно» марксово понимание становления капитализма¹⁸.

В «Капитале» о становлении капиталистического производства, капиталистического отношения и капиталистического накопления Маркс пишет следующее:

¹⁷ Например, «Экономическо-философские рукописи 1844 года».

¹⁸ Мы берем «Так называемое первоначальное накопление» как тот раздел, с которым спорит Вебер, говоря о том, что буржуазия — это вовсе не ленивые эксплуататоры или кровожадные пройдохи, что они работают честно и ничуть не меньше, а порой и куда больше других.



«...накопление капитала предполагает прибавочную стоимость, прибавочная стоимость — капиталистическое производство, а это последнее — наличие значительных масс капитала и рабочей силы в руках товаропроизводителей»[40; 718].

Иными словами, получается замкнутый круг, который надо как-то разорвать, чтобы объяснить возникновение процесса.

Маркс утверждает, что «капиталистическому накоплению предшествовало накопление первоначальное, накопление, являющееся не результатом капиталистического способа производства, а его исходным пунктом»[40; 718]. (А Вебер к тому же блоку «Капиталистическое производство», выделив в нем дух, подведет этику.)

Обсуждая условия этого первоначального накопления, он (Маркс) делает вывод, что «первоначальное накопление есть не что иное, как исторический процесс отделения производителя от средств производства»[40; 719]. Закономерность эта выводится Марксом чисто эмпирически - он показывает на примере истории Англии, как существование формально свободных производителей¹⁹ (продавцов своей рабочей силы (1), которым продать больше нечего (2)²⁰) способствует сколачиванию крупных капиталов, будь то капиталистических фермеров или собственно капиталистов.

Как осуществлялось первоначальное накопление? Каковы его методы? Как был создан приток рабочих в промышленность и капиталистическое производство? Почти полсотни страниц отданы живописанию ужасов первоначального накопления; резюме Маркса таково. «Разграбление церковных имуществ, мошенническое отчуждение государственных земель, расхищение общинных имуществ, осуществляемое путем узурпации и с беспощадным терроризмом, превращение феодальной собственности и собственности кланов с современную частную собственность — таковы разнообразные идиллические методы первоначального накопления» [40; 737].

Критика религии. Маркс рассматривал религию как надстроечное прикрытие, одобрение и закрепление положения дел описанного, в частности, в «Так называемом

¹⁹ У меня сложилось твердое убеждение, что пролетарий у Маркса не тождественен рабочему, например: «...когда рабочие уже превращены в пролетариев, а условия их труда - в капитал» [40; 765].

²⁰ Эти два условия так описаны Марксом: «Свободные рабочие в двояком смысле: они не должны сами принадлежать к числу средств производства, как рабы, крепостные и т.д., но и средства производства не должны принадлежать им, как это имеет место у крестьян, ведущих самостоятельное хозяйство и т.д., напротив они должны быть свободны от средств производства, освобождены от них, лишены их» [40; 719].

первоначальном накоплении». И, как одна из частей надстройки буржуазного общества, религия должна быть уничтожена, для того, чтобы не мешать нарождающимся производительным силам и, в частности, для освобождения человека.

Но почему именно религия? Неужели именно она сковывает развитие производительных сил? Ведь развивающиеся производительные силы приходят в конфликт с производственными отношениями, которые выражаются в первую очередь в распределении прав собственности.

Почему бы тогда не начать критику с права, почему именно с религии? Видимо, Маркс шел²¹ сходным путем. Он начал именно с вопросов права, прав собственности (и экономических интересов²²) и пришел... к религии. Вот что говорит он сам: «Моим специальным предметом была юриспруденция, которую, однако, я изучал лишь как подчиненную дисциплину наряду с философией и историей».

В 1842-1843 гг. мне как редактору «Rheinische Zeitung» пришлось впервые высказываться о так называемых материальных интересах, и это поставило меня в затруднительное положение... Первая работа, которую я предпринял для разрешения обуревавших меня сомнений, был критический разбор гегелевской философии права²³.

Мои исследования привели меня к тому результату, что правовые отношения, так же точно, как и формы государства, не могут быть поняты ни из самих себя, ни из так называемого общего развития человеческого духа, что, наоборот, они коренятся в материальных жизненных отношениях, совокупность которых Гегель по примеру английских и французских писателей XVIII в. называет «гражданским обществом», и что анатомию гражданского общества следует искать в политической экономии» [35; 5-6].

Результаты работы, о которой говорит Маркс, были опубликованы в «Deutsch-Französische Jahrbücher» в виде нескольких статей, основные среди них:

1. К еврейскому вопросу [37].
2. К критике гегелевской философии права [39].

По большому счету, это основное средоточение религиозной проблематики (по крайней мере, в явном виде). Далее, по словам разбираемого нами в этой работе Булгакова, взгляды Маркса на религию существенных изменений не претерпели [4; 66].

Маркс утверждает, что религия есть явление надстроечное и что она есть проявление ограниченности человека. Откуда она берется? Она берется из противопоставления, несовместимости или лучше из представления о несовместимости родовой и индивидуальной жизни.

Она, поэтому, есть проявление отчуждения человеческой сущности. В силу того, что человек оторван от нее (от собственной сущности), он относится к своей родовой сущности как к чему-то потустороннему, но на самом деле это потустороннее не более чем политическая, государственная жизнь.

“Члены политического государства религиозны вследствие дуализма между индивидуальной и родовой жизнью, между жизнью гражданского общества и политической жизнью; они религиозны, потому что человек относится к

²¹ Или мог идти сходным путем. После булгаковской критики, утверждать этого нельзя.

²² Это начало отражено в работе «Дебаты по поводу закона о краже леса».

²³ Гегелевская философия права определяла нормальную науку о праве того времени.

государственной жизни, находящейся по ту сторону его действительной индивидуальности, как к своей истинной жизни” [37;137].

Христианство соответствует политической демократии и, в частности, буржуазному обществу, – как ценность выдвигается в ней испорченный обществом человек.

“Политическая демократия является христианской постольку, поскольку в ней человек, — не какой-либо отдельный человек, а всякий человек, — имеет значение как *суверенное*, как высшее существо, но это человек в его некультивированном, несоциальном виде, человек в его случайном существовании, человек, каков он есть, человек, испорченный всей организацией нашего общества, потерявший самого себя, ставший чуждым себе, отданный во власть бесчеловечных отношений и стихий” [37; 137].

В свое время, религия уйдет вместе с уходом *буржуазного*, гражданского общества, поскольку она есть «дух гражданского общества, выражение отрыва и отдаления человека от человека» [37; 137].

Религия должна быть отброшена, для того, чтобы осознав свое истинное состояние, положение и сущность, человек мог бы освободиться и начать иную жизнь.

“Упразднение религии, как *иллюзорного* счастья народа, есть требование его *действительного* счастья. Требование отказа от иллюзий о своем положении есть *требование отказа от такого положения, которое нуждается в иллюзиях*. Критика религии есть, следовательно, *в зародыше критика той юдоли плача, священным ореолом* которой является религия. Критика сбросила с цепей украшавшие их фальшивые цветы — не для того, чтобы человечество продолжало носить эти цепи в их форме, лишенной всякой радости и всякого наслаждения, а для того, чтобы оно сбросило цепи и протянуло руку за живым цветком. Критика религии освобождает человека от иллюзий, чтобы он мыслил, действовал, строил свою действительность как освободившийся от иллюзий, как ставший разумным человек; чтобы он вращался вокруг себя самого и своего действительного солнца. Религия есть лишь иллюзорное солнце, движущееся вокруг человека до тех пор, пока он не начинает двигаться вокруг себя самого” [39; 160].

Таким или примерно таким образом отношение к религии Маркса было воспринято российской интеллигенцией второй половины XIX – начала XX века. В таком виде встретился с ней и Булгаков. Именно против подобного понимания религии он и выступает, например, в статье «Карл Маркс как религиозный тип», однако задача той работы Булгакова – высказать свое отношение к Марксу, и он не приводит там ни развернутой критики подобного видения, ни *своего* взгляда на религию. Сделано это будет позже, через 6 лет – в «Свете невечернем» Булгаков подведет итог своего пути как общественника.

Вот таким образом прозвучала завязка темы «Вероисповедание и проблема модернизации» - через гегелевскую философию права. Чтобы осуществить критику права, Марксу понадобилось вести критику религии, той религии, в которой он видел сцепление тех отношений, производственных отношений, которые закрепляли и оправдывали весь ужас первоначального накопления.

Таков был тот решающий шаг, который определил смену картины мира.

Часть 2. Вебер

Человек. Прежде чем перейти собственно к веберовской логике нахождения связи вероисповедания и модернизации, нам надо остановиться на нескольких важных

моментах. Один из таких моментов – представление о человеке.

Вебер тоже высказывался о «человеке», и высказывался совершенно определенным образом. Для Вебера, во-первых, значимо то, что именно человеку присваивается субъектность, в частности субъектность действия. (Или, зайдем с другой стороны, чтобы понять, нужно понимать индивида. Наука Вебера пойдет через индивида; идеальный тип капитализма будет выстроен через мироощущение (жизненный мир) индивида (типичного). Правомерен вопрос: «Как осуществляется переход от индивида к обществу?»)

Ответ Вебера на этот вопрос мог бы состоять в том, что действие индивида социально...

В этом коротком вступлении затронуто 4 момента о человеке. Человек, на которого смотрит Вебер, это человек:

1. сознательный (осмысляющий, ответственный);
2. действующий;
3. рациональный;
4. социальный²⁴.

Однако прежде чем перейти к указанным чертам, зададимся вопросом: «А что это за человек, на которого смотрит Вебер?». Как и было сказано раньше при обсуждении взглядов Вебера, мы будем отталкиваться от работ Маркса. А Маркс, как помним, утверждал, что «...сущность человека»...

Вебер не говорит о том, какова сущность человека. Это важно. В этом отражена специфика метода. Вебер вообще не говорит о сущностях. Он говорит о том, что в такую-то эпоху, руководствуясь таким-то интересом такой-то эпохи, можно увидеть такого-то человека... (К слову сказать, также и по поводу капитализма.) Иными словами, по поводу того, каков человек, Вебер с Марксом не спорит. Перейдем теперь собственно к указанным характеристикам.

Человек сознательный, действующий. Это важная черта того человека, о котором говорит Вебер. Важная с методологической точки зрения²⁵. В этом пункте Вебер становится в оппозицию Марксу и, в частности, материалистическому пониманию истории²⁶ в том, что призывает начать построение науки об обществе с отдельного человека, предположив, что тот «сам знает, чего хочет» [17; 67].

Вебер говорит о том, что в науках о культуре, обществе, Человеке мы призваны понимать, в противном случае – грош цена нашему познанию... Но мы не можем понять народ, государство... А потому должны обратиться к человеку. И поскольку это так – постольку Вебер осуществляет расколдовывание с одной стороны человека, а с другой стороны – науки.

Наука имеет теперь право не ходить никуда дальше человека²⁷. И если потом Булгаков

²⁴ Мы не будем в этой работе специально останавливаться на социальности, выведем на первый план субъектность индивида.

²⁵ Здесь методология сплетается с онтологией.

²⁶ И не только Марксу [17; 62-66].

²⁷ Кант, хотя и поставил человека в центр, всего мира ему не отдал, следующим был Риккерт, но и он оставил дыру в замкнутом мире. Вебер был вынужден признать, что дальше этого

напишет, что Фейербах и Маркс заменили Бога Человеком и принесли трансцендентное в имманентное, то по его же словам, что тот, что другой создавали религию и оставляли, следовательно, человека существом религиозным. Вебер сделал следующий шаг, он подошел к человеку со скальпелем, сказав, предположим, что мы изучали бы как ученые... тогда мы должны разделить мир на два, оставить трансцендентное, положить, что человек есть существо внутримирное, и подойти к нему как к таковому... и это будет честно, ибо это все, что может наука [14; 718,724].

Итак, гуманитарная наука должна понимать, а понимать можно только человека, который сознателен (полагает смыслы) и действует. Если его действие не выделяется в самостоятельную единицу, то тогда, вообще говоря, человека нет и невозможна никакая наука о нем. И Вебер нашел человеку тот угол, в котором тот мог быть субъектом, - человек Вебера способен сам полагать смыслы и действовать в соответствии с ними. И гуманитарная наука стала возможна.

Однако, чтобы иметь возможность сделать подобные высказывания, нужно было ввести еще одну посылку – человек должен быть рационален. Посылку с одной стороны методологическую, с другой онтологическую – рациональный индивид должен быть найден. И он был найден, а поскольку это было сделано, стало возможным, в частности, и изучение человека.

Человек рациональный. И найдя человека рационального, Вебер не говорит о том, что человек есть человек разумный или рациональный. Он утверждает только, что «современный человек, дитя европейской культуры» - рационален.

Он не вообще рационален и не в силу определенного закона, например, закона постепенной рационализации культуры. Он рационален, как результат констелляции факторов [18; 23, 15; 376-377].

Веберовский человек страдает той рациональностью (или переживает ее как судьбу), которую сам Вебер называет формальной. Формальная рациональность как рациональность «ни для чего» (мне нужно самое нужно), рациональность сама по себе, взятая как самоцель, может быть понята в противопоставлении рациональности материальной, рациональности для чего-то (мне нужно что-то для...) [17; 77].

Формальная рациональность – это то, что, по Веберу, отличает традиционное общество от современного. В подобном взгляде, по словам Гайдено, явно виден марксов след [17; 77].

И увидев современного человека как рационального, Вебер именно это, именно такого человека, будет вынужден объяснить, в частности, в своем исследовании о влиянии протестантской этики на становление современного западного капитализма.

Современное капиталистическое общество

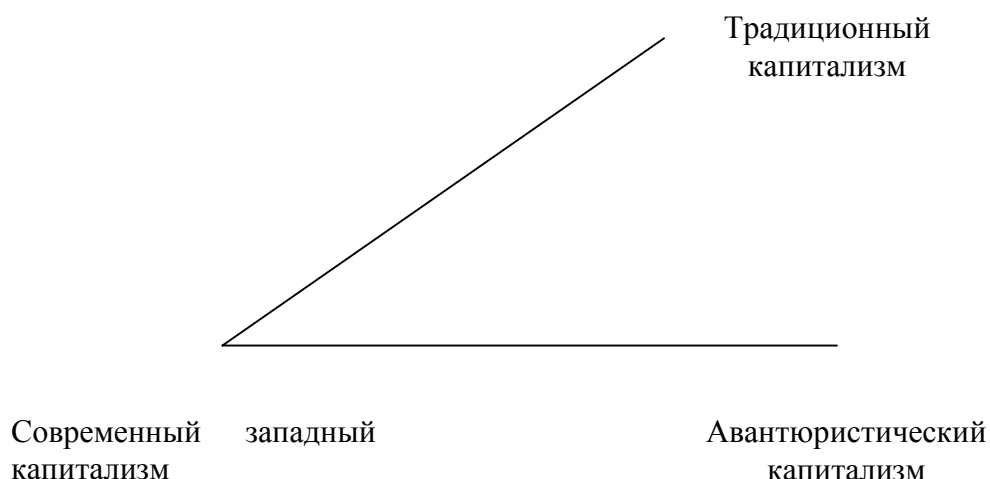
О понятии капитализма. Об этом уже говорилось применительно к человеку; то же самое можно увидеть и в рассуждениях Вебера о капитализме - Вебер не обсуждает, каков капитализм в сущности. Возьмем «Протестантскую этику...». Там Вебер вводит «капитализм» (1) как идеальный тип, (2) как найденный в действительности и (3) не предполагается, что не может быть другого.

В «Протестантской этике» вводится понятие современного капитализма, которое проясняется в противопоставлении «капитализму традиционному» [12; 82]. (И, к слову

мира современный человек проникнуть не может и знание собственной судьбы или смысла ему недоступно [14].

сказать, в «Протестантской этике» задана именно такая дихотомия, лежащая как раз в рамке проблемы модернизации.)

А в дальнейшем действительно окажется, что капитализм может быть еще каким-нибудь. Так, позднее, в предисловии к «Социологии религии», Вебер будет говорить еще об авантюристическом капитализме, вводя ось «авантюристический-западный» под углом к оси «современный-традиционный», задавая тем самым континуумы «капитализмов».



В предисловии к «Социологии религий», обсуждая судьбу Запада, Вебер дает понятие капитализма:

«Капиталистическим» мы здесь будем называть такое ведение хозяйства, которое основано на ожидании прибыли посредством использования возможностей *обмена*, то есть *мирного* (формально) приобретательства. Решающим для всех этих типов приобретательства является *учет* капитала в денежной форме, будь то в виде современной бухгалтерской отчетности, будь то в форме самого примитивного и поверхностного подсчета" [12; 48-49].

То есть акцент делается на калькуляцию прибыли. Далее Вебер пишет, что «для определения понятия важно лишь то, что хозяйственная деятельность *действительно* ориентирована на сопоставление дохода и издержек в денежном выражении, как бы примитивно это ни совершалось» [12; 49]. Но указанный капитал – доходы и издержки (пусть и высчитанные в деньгах), это уже не совсем капитал Маркса. У Маркса капитал – это **самодвижущаяся** стоимость, капитал у Вебера – это стоимость между двумя людьми.

Маркс делает все, чтобы избавиться от людей. Он вводит капитал как «регулирующую структуру общественного устройства»²⁸ и всякие человеческие отношения выводит в производные. Вебер делает все, чтобы вернуть человека, впрочем, мне сейчас тяжело сказать, можно ли избавиться от человека, пытаясь построить идеальный тип капитализма.

²⁸ Термин С. Попова.

Понятие капитализма в «Протестантской этике...». Дух капитализма. В «Протестантской этике...» Вебер делает следующий шаг (возражая, тем самым, в частности, материалистическому пониманию истории), он утверждает, что у капитализма есть дух²⁹. И что капиталистический способ производства может быть еще разложен (не является цельным) на форму и дух [12; 87], которые могут находиться, а могут и не находиться в отношении адекватности.[12; 85].

Услышав такое, Маркс бы, наверное, сказал, что с одной стороны, это вообще не про капитализм, а капитализм на то и капитализм, что для него сущностно важен капитал и ничто иное, а с другой стороны, что де в странах, где был капитализм, встречалось и такое (указанный «дух») - всякое встречалось. И спорить бы не стал – не о чем.

Тем не менее, Вебер вводит дух именно в оппозицию теоретикам надстройки [12; 77]. Для Вебера в «Протестантской этике...» очень важен дух. И общее понятие капитализма, основанное на стоимости и обмене, в «Протестантской этике...» обсуждается в терминах современности / традиционности, духовности / бездуховности, рациональности / нерациональности, щедрости / скарденности и т.д.

И вопрос в «Протестантской этике...» ставится, не «как возник капитализм», а «как возник дух капитализма». Ведь вообще говоря, здесь делается важный шаг – вводится третья точка: «протестантская этика – дух капитализма – капитализм» и Вебер не изучает становление капитализма, он просто постулирует, что дух капитализма обязательно приведет к капитализму. В «Протестантской этике...» он так определил капитализм, что сомкнул «дух капитализма – капитализм»³⁰.

Принимая это во внимание, перейдем собственно к логике изложения темы «вероисповедание и проблема модернизации» в «Протестантской этике и духе капитализма».

Вероисповедание и проблема модернизации. Итак, выше было сказано, что Вебер выделяет в истории Запада два принципиально различных типа капитализма, один из которых сменяет другой. Далее, этот второй тип капитализма называется современным и возникает в результате констелляции следующих факторов: античная наука, экспериментальная наука, рациональное римское право, рациональный способ ведения хозяйства, бухгалтерская отчетность, банковское дело, предприятие, отделенное от домохозяйства, формально свободная рабочая сила [12; 52].

Основной чертой современного капиталистического общества Вебер считает постепенную рационализацию всех его сфер и направлений. Проблема вероисповедания и модернизации формулируется у Вебера следующим образом: «играло ли *также* и религиозное влияние — и в какой степени — определенную роль в качественном формировании и количественной экспансии «капиталистического духа» и какие конкретные *стороны* сложившейся на капиталистической основе *культуры* восходят к этому религиозному влиянию» [12; 106].

Как находится разрешение этой проблемы? Какова логика поиска? Ответам на эти вопросы мы и посвятим нижеследующий раздел. Здесь необходимо оговорить, что раздел этот не методологический, а содержательный, и то, как он написан, определяется только тем, что текст о «Протестантской этике...» написан одним из самых видных методологов XX столетия. Ниже будут указаны основные пункты, которые при необходимости можно (и нужно) проработать яснее.

²⁹ Оппозиция к марксизму [12; 77].

³⁰ А значит, с Марксом он в этом пункте не спорит.

Вебер начинает с того, что фиксирует проблему. Откуда она берется? Из актуальной социальной ситуации. В начале века в Германии католики оказывают определенное давление на властные структуры в связи с тем, что они (католики) находятся в подчиненном, депривилигированном положении по отношению к протестантам, которые составляют и политическую, и финансовую элиту страны, лучше представлены в университетах, из их среды выходит больший процент квалифицированных рабочих, несмотря на то, что среди населения страны, католиков, в процентном отношении, значительно больше [12; 61-70, 58; 73-76]³¹.

Политический диспут переключивается внутрь университетов; Вебер как представитель научной элиты вынужден высказываться по данному вопросу [58; 74-77].

Итак, в начале исследования Вебер имеет фиксацию, успех, в частности, экономический, связан с вероисповеданием (причем, протестантское вероисповедание – это синоним успеха). Проверая ряд гипотез, Вебер приходит к тому, что в функции $Y = F(X)$, вероисповедание является X -ом. Отдельной темой является рассуждение о том, как Вебер пришел к тому, чтобы указать подобное направление влияния³².

Следующим шагом Вебер строит идеальный тип объекта исследования – духа капитализма (видимо, начинает Вебер именно с него). Здесь последовательно делаются следующие 4 шага:

- 1) приводится документ указанного духа (текст Франклина) [12; 71];
- 2) приводится описание оппонента этого духа – описание этики традиционного капитализма [12; 82] (тем самым, вводится полярная дихотомия модернизации);
- 3) фиксируется связь с рационализмом и задается направление движения;
- 4) вводится понятие призвания применительно к духу капитализма.

Остановимся здесь подробнее.

Понятие призвания. Что это такое? Что делается введением его? Делается следующее. Вебер, из констеляции черт и сил, выбирает значимые – типичные. Посредством выделения понятия призвания очищает идеальный тип для того, чтобы с ним можно было работать. После “вынимания” «призвания» к нему прикрепляется весь дух капитализма.

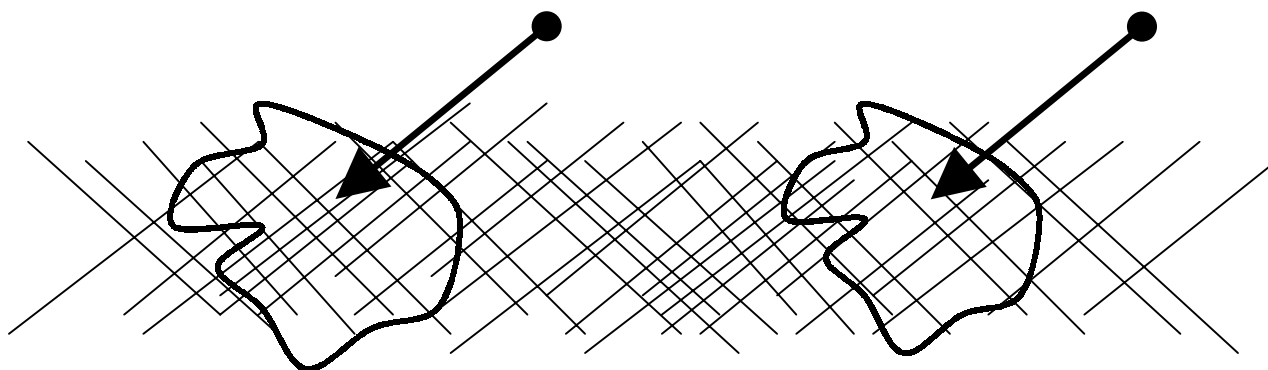
Зачем выделяется понятие «призвания»? Как явствует из дальнейшего изложения Вебера, вся «Протестантская этика...» – это прослеживание одной только линии трансформации, трансформации (маршрута кочевания) одного только понятия. Иными словами, столь скрупулезная чистка проводится для того, чтобы можно было провести хоть какое-то исследование (привлекая метод понимания).

Подведем предварительные итоги. Что сделано до настоящего времени?

³¹ О значении социальной ситуации для постановки проблемы смотри [57; 185-205].

³² Противопоставление марксизму [12; 62-61].

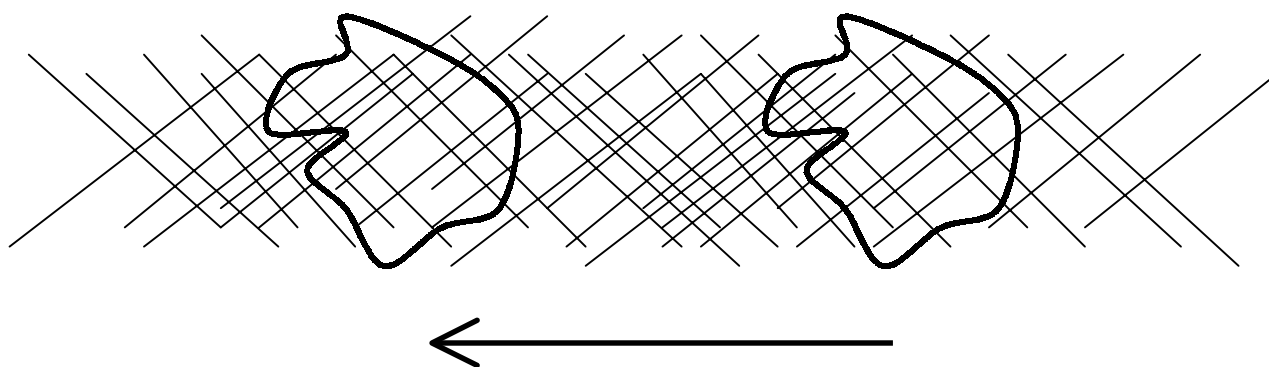
1. Указаны две значимые для исследования фактуальные области.



Указано, что они некоторым образом связаны, а также указано направление связи.

Дух капитализма

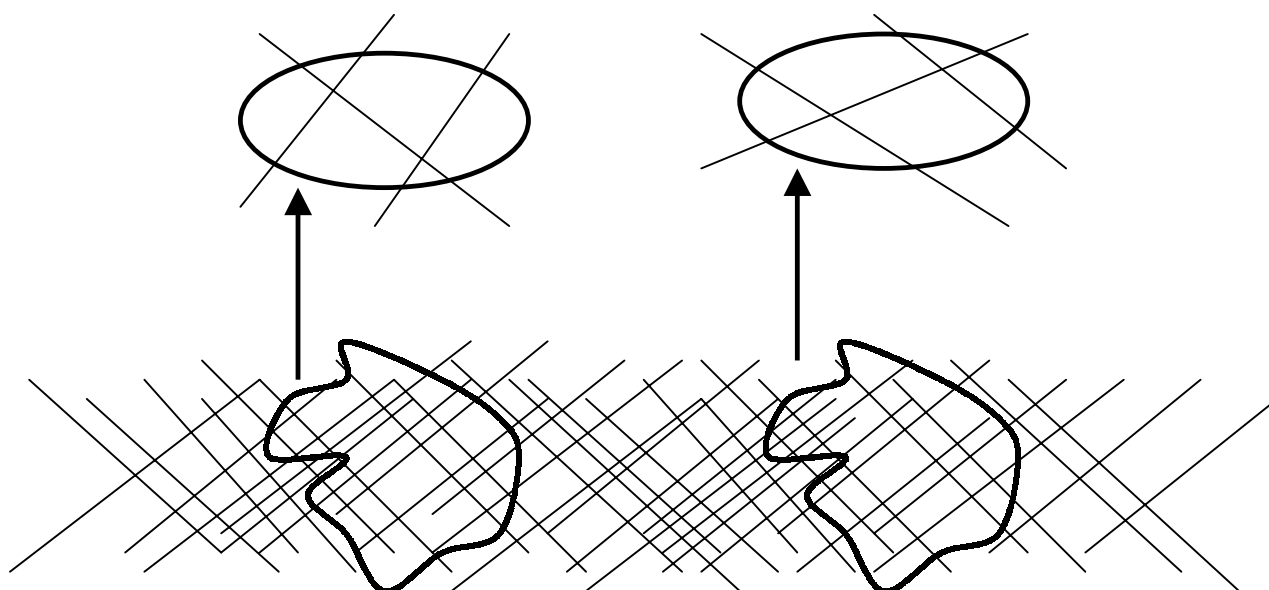
Протестантская этика



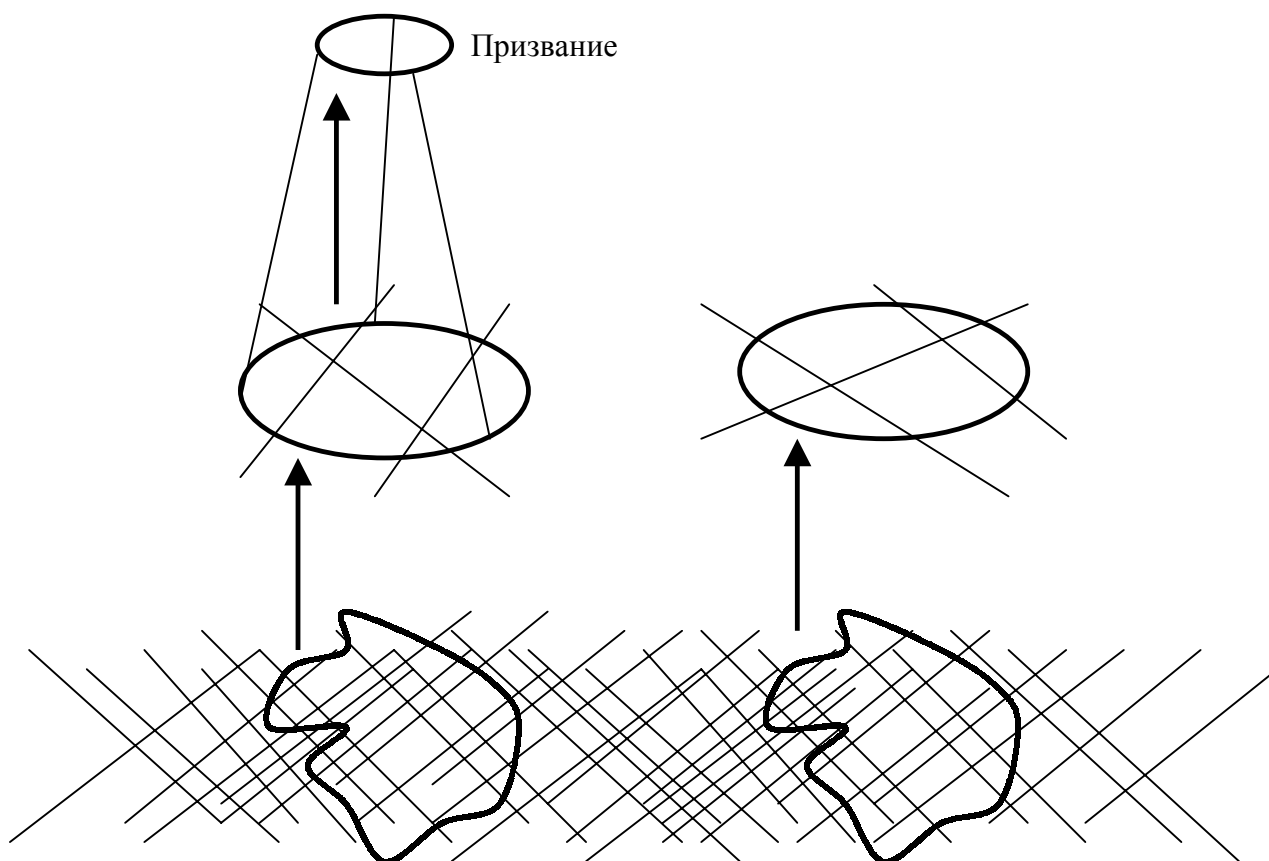
Начинают создаваться идеальные типы (на самом деле, указание на значимую фактуальную область есть уже начало построения идеального типа).

Дух капитализма

Протестантская этика



Завершается построение одного из идеальных типов. При этом сохраняется отношение между идеальным типом первого уровня абстракции, идеальным типом второго уровня абстракции и реальностью.



Вернемся к реконструкции веберовской логики. Выделив понятие «призвания», Вебер задает дальнейшее направление исследования: «Нас интересует здесь в первую очередь

происхождение тех *иррациональных* элементов, которые лежат в основе как данного, так и любого другого понятия «призвания» [12; 96].

А что происходит собственно в поле логики исследования? Там Вебер начинает, пользуясь идеей призвания как магнитом, из другой значимой фактуальной области выделять второй идеальный тип.

1. Строится идеальный тип «Концепция призвания у Лютера» [12; 96-107]
2. Высказывается гипотеза³³: понятие призвания 1 (в духе капитализма) = понятие призвания 2 (в протестантской этике).
3. Проводится проверка. ⇒ Гипотеза отвергается [12; 102].
4. Одновременно с пунктами 1-3 или посредством действий, изложенных в этих пунктах, Вебер проводит «чистку» фактуальной области 2 – сужается область релевантных фактов [12; 102].
5. Происходит корректировка направления поиска [12; 106].

На этом заканчивается первая часть «Протестантской этики...». Как видим, предполагается построить идеальный тип 2 – видимо, религиозную идею призвания, и сопоставить два идеальных типа (гипотеза: дух капитализма и протестантская этика имеют в своей основе сходную идею призвания).

В части 2 Вебер строит идеальный тип протестантизма, который распадается на три: догматику, этику и практику [21; 138] и прослеживает в них существование выделенного ранее понятия призвания.

Логика этой части, декларируемая Вебером, такова. Ищется такая вера, которая была «на виду» [12; 139] и берется наиболее важный ее догмат.

Важность культурно-исторического явления оценивается следующим образом: «Суждения о существенности любого исторического явления — либо не что иное, как оценочные или религиозные суждения (в том случае, если под «существенным» понимаются представляющие «интерес» или обладающие устойчивой «ценностью» черты этого явления), либо под сущностью явления имеют в виду его воздействие на исторические события, то есть его *каузальную* значимость: в этом случае речь идет о суждениях, устанавливающих историческое сведение явлений» [12; 139].

После рассмотрения догмата отыскиваются наиболее важные этические следствия его.

После рассмотрения по тому же методу наиболее важных этических следствий рассматривается нравственная практика. И в ней находят (или не находят) идею призвания, сходную с идеальным типом 1.

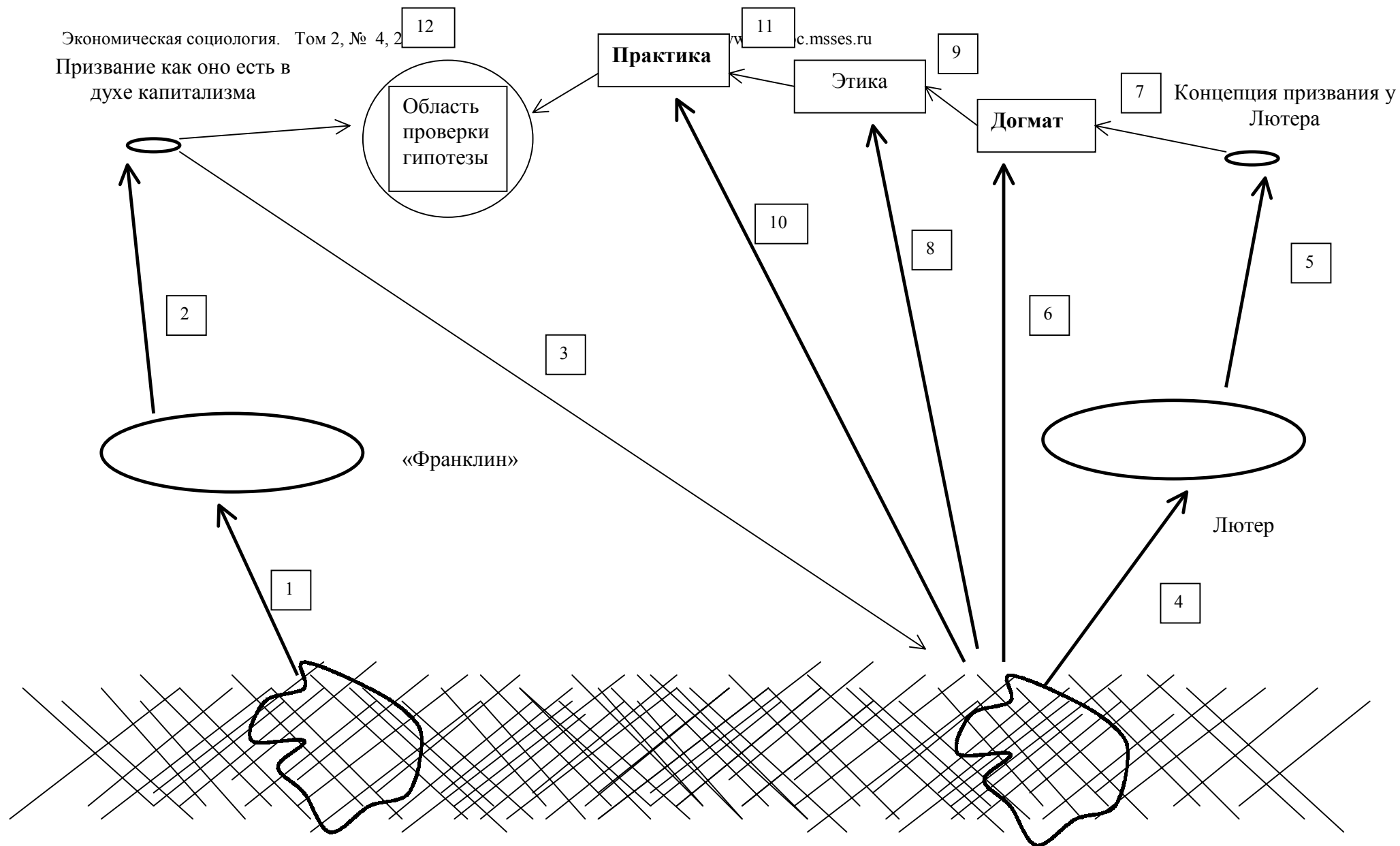
Если идеальный тип 1 = идеальному типу 2, гипотеза (... , существует... определенное «избирательное сродство» между известными формами религиозного верования и профессиональной этикой [12; 106]) верна, если нет – нет.

Итак, представим общую логику работы «Протестантская этика и дух капитализма», в ходе которой устанавливается религиозный источник *духа* современного капитализма (цифры обозначают последовательность действий).

1. Конструирование идеального типа духа капитализма (этика Франклина).
2. Конструирование идеального типа капиталистического призвания.

³³ Идеальный тип – это не гипотеза, это гипотеза гипотезы, средство для построения гипотез.

3. С помощью идеального типа 1 высвечивается область релевантных факторов для построения идеального типа 2.
4. Конструирование идеального типа протестантской этики (Лютер).
5. Конструирование идеального типа концепции призвания у Лютера.
6. Конструирование идеального типа догматики (Вестминстерский догмат).
7. Отслеживание существования идеи призвания в догмате.
8. Конструирование идеального типа этики (Кальвин, секты).
9. Отслеживание существования идеи призвания в этических учениях.
10. Конструирование идеального типа нормативной практики (Бакстер).
11. Отслеживание существования идеи призвания в практических указаниях протестантов.
12. Соотнесение идеального типа капиталистического призвания с идеальным типом концепции призвания в практике протестантов.



Такова логика отыскания связи между вероисповеданием и проблемой модернизации у одного из классиков социологии М. Вебера. Теперь нам нужно «стянуть» проблему (Маркс) и метод (Вебер), наложив их, сопоставив их с творчеством российского социального философа Сергея Булгакова, который занимался в чем-то сходной проблематикой.

Часть 3. Булгаков

Описание ситуации. Чтобы понять суть творчества о. Сергия, мы должны сказать здесь несколько слов о духовной обстановке, о тех настроениях, которые господствовали в обществе, в той части его, к которой принадлежал Булгаков. О тех вызовах, на которые он откликался.

Так, с одной стороны - это интеллигенция с ее намерением переделать Россию и русского мужика на «научный европейский» лад (на научный в духе материалистического понимания истории) и, соответственно, убрать церковь, которая, по-видимому, представлялась оплотом старого мира [49; 113-140], от которой, во-первых, нет никакого проку и которая, во-вторых, составляет дурман, опиум для народа (а дурман этот мешает «расцвету» России). А с другой стороны – русская православная церковь, которая в лучших своих святых как бы избегала и хозяйства¹, и творчества, и культуры. Труд был подчинен молитве, самодостаточного значения не имел и был порицаем в духе, который отражен в следующем отрывке из Евангелия от Матфея²:

«Никто не может служить двум господам: ибо или одного будет ненавидеть, а другого любить; или одному станет усердствовать, а о другом нерадеть. Не можете служить Богу и маммоне³» (Матф. 6, 24)⁴.

Само-деятельность человека не поощрялась. Труд возможен только в той степени, в которой он не мешает основному делу человека в этой жизни – духовному деланию (Коваль). Культура и творчество допускаются, но с верой ни в какое сравнение не идут (по важности для человека).

Собственно речь здесь идет о конфликте между Христом и Культурой⁵ [42; 7-18], который каждая часть Европы принуждена была по-своему снимать.

И конфликт⁶ этот очень остро переживался о. Сергием, пожалуй, острее, чем каким бы то ни было другим представителем интеллигенции.

Исходя из изложенного выше, видится и задача, которая стояла перед о. Сергием, – оправдать хозяйство для русского человека и оправдать православие для жаждущей экономического прогресса интеллигенции. Эта задача может формулироваться и по-другому, как отыскание потенциала православной культуры для обеспечения современности страны (может ли быть православие современным). И здесь, подходя к

¹ Во всей истории русской духовности есть только одно исключение – монастырь Иосифа Волоцкого, который был «не вполне русским» [32].

² Эта небольшая цитата здесь оправдана тем, что мы не стремимся сконструировать идеальный тип, а всего лишь даем пояснение.

³ Богатству.

⁴ Несколько строф далее дополняют картину, см. приложение 1.

⁵ См. приложение 2.

⁶ Ощущение этого конфликта создается при чтении многих авторов сборника «Вехи» [16].

современности, необходимо сказать несколько слов об отношении к ней Булгакова, об особенностях его восприятия по сравнению с классиками социологии.

Булгаков и современность. Классиками социологии называют людей, которые в начала XX века сумели увидеть современность как проблему. Современность, которая являлась, в частности, через усиление формальной рациональности, высчитываемой в деньгах, - дух стяжательства – одно из самых ярких проявлений современности. И если понимать современность подобным образом, а подобное понимание только что не господствует (вышеуказанные характеристики будут приведены первыми при ответе на вопрос о современности), то Булгаков должен бы, наверное, быть признан классиком социологии. Вот фрагмент из «Философии хозяйства», в котором звучит тема более чем идентичная тому, что пишет Вебер:

“В жизне- и мироощущении современного человечества к числу наиболее выдающихся черт принадлежит то, что можно назвать *экономизмом* нашей эпохи. Так называемый экономический материализм дает только наиболее резкое выражение этой ее черты, и, ...благодаря такому своему значению он есть нечто большее, чем просто научная доктрина, которая рушится вместе с обнаружением своей несостоятельности [2; 53].

Отвлекаясь от всякой возможной формы его, ясно, что по существу дела экономический материализм остается *как проблема*, которая неизбежно становится перед философствующим умом нашего времени, со столь резко выраженным его экономизмом. Наше время понимает, чувствует, переживает *мир как хозяйство*, а мощь человечества как богатство преимущественно в экономическом смысле слова [2; 54].

И я скажу даже больше: вовсе не испытать на себе этого обаяния, не ощутить его гипноза (хотя бы никогда совсем ему не отдаваясь) — это значит иметь какой-то дефект исторического самочувствия, быть внутренне чуждым современности, оставаясь ли выше нее (что вообще доступно лишь для единиц) или же отгораживаясь от жизни искусственно" [2; 54].

Однако о. Сергей не классик социологии. Почему? Мы попробуем дать ответ на этот вопрос, руководствуясь рамками нашей темы, как она была описана в начальных главах. К ответу можно подойти с двух сторон.

1. Для классиков социологии важна была не просто современность, но современность как таковая, как некий замкнутый культурный космос, который как «теперь» *лишь отличается* от «не-теперь» [45; 55]. Иными словами, время должно быть оборвано, а современность вырвана из него (не случайно в методологии того времени активизируется понятие «конstellации»)

Можно возразить, что классики социологии не отказывались от прогноза будущего [45; 55]. Я ответил бы так: прогноз есть способ соотнесения с будущим, прогноз, делающийся исходя из анализа и понимания существующего состояния, есть (1) колонизация будущего и (2) экстраполяция прошлого. Или по-другому: прогноз есть отказ от будущего (и Вебер говорит о судьбе Запада именно в этом смысле; судьба как тупик). Прогноз – это занавешивание темноты ночного окна шторами современности. Что же делает Булгаков? Он прямо отказывается воспринять современность как таковую, он говорит:

“Вся человеческая история выражает одну творческую мысль, подчинена одному плану, представляет живое целое. Эту отвлеченную истину, всегда признаваемую умом, сравнительно редко приходится переживать в непосредственном чувстве.

И находить себя в этом реальном единстве истории, ощущать себя его живой клеткой,

атомом богочеловеческого тела было мне так радостно, и в душе невольно поднимался прибой бодрых чувств и возвышающих надежд” [3; 110].

2. Для классиков социологии был важен современный человек. Именно современный, увиденный здесь и сейчас, «дитя Европейской культуры». И они описывали этого человека так ясно, как могли [53], обращались к этому человеку и пытались понять его.

А что делает Булгаков? Он говорит: «Человек рожден для вечности и слышит в себе голос вечности... Жить во времени для вечности, переживать в относительном абсолютное и стремиться дальше всякой данности, дальше всякого данного содержания сознания... к этому призван человек...»

А в «Свете Невечернем» раздел посвященный человеку открывается темой образа Божия в человеке:

“И сотворил Бог человека по образу Своему, по образу Божию сотворил его (Быт. 1: 27). И создал Господь Бог человека из праха земного и вдунул в лице его дыхание жизни; и стал человек душою живою (2: 7). Человек сотворен, но по образу Божию. Он создан из праха земного, из общей тварной материи, но в него вдунуто самим Богом дыхание жизни. Из Себя Самого извел и как бы выделил Бог его сущность. И уже в силу такого своего происхождения человек является сыном Божиим” [3; 242].

Таким образом, никакой «вырванности».

Оглядываясь на приведенные выше два варианта ответа на вопрос, почему Булгаков не является классиком социологии, можно заметить следующее. Социологию можно понять скорее как определенный метод: например, констелляции и построения идеального типа из эмпирии [45; 55]⁷. Метод, предполагающий отказ от признания сущностей: здесь и сейчас – так, а как на самом деле, в сущности – об этом мы не имеем права говорить.

Мир классиков социологии – это замкнутый мир современности. Замкнутый во всех отношениях: он здесь и теперь, он только об имманентном. Если Риккерт еще разрывал эту замкнутость, оставляя ценности вне этого мира, то Вебер счел нужным привести их в мир.

Читая классиков социологии, создается впечатление, что они пишут о чем-то внешнем, не проникая в него. О внешнем, бывшем и мертвом. Особенно ярко это видно, когда Вебер пишет о религии и Боге⁸. Это честность и трагедия ученого⁹.

⁷ Идеальным типом пользуется и, например, Дюркгейм, выделяя два вида права в «Общественном разделении труда» или используя статистику в «Самоубийстве». Не вдаваясь в подробности, заметим, социальный факт Дюркгейма, как он описан (продекларирован) в «Методологии», очень близок идеальному типу Вебера.

⁸ Так говорят, когда в комнате нет того, о ком говорят.

⁹ Вебер испытал сильное влияние Ницше. В связи с этим на ум приходит так называемая «Северная теория мужества», см. приложение 3.

Сущность человека (Булгаков и Маркс). Как уже говорилось выше, Булгаков в своих работах не берет человека современного как такового. При всем том, что он признает экономизм, рационализм и индивидуализм господствующими чертами эпохи, он как эпоху соотносит, во-первых, с историей (с ходом ее), а, во-вторых, с ее исходом [2; 222-230], так и современного человека он соотносит с человеком как родом. Булгаков пишет о сущности человека. И в этом пункте, хотя он и открыто возражает Марксу, он тем не менее существенно ближе к нему, чем к Веберу.

Сущность человека у Маркса - это «совокупность всех общественных отношений¹⁰». А у Булгакова? Во-первых, человек действительно не существует без человечества – это практически повторение марксова тезиса о Фейербахе:

«Человечество существует не только как индивидуальности, но и как семьи, племена, роды, народы, причем все эти единства образуют единую иерархическую организацию. Каждый индивид вырастает в человечество в определенном "материнском месте", занимая в нем иерархически определенную точку, поскольку он есть сын и отец, или мать и дочь, принадлежит к своей эпохе, народу и т.д. Всем этим связям присуще не только эмпирическое бытие, возникновение во времени, но и сверхвременная сущность. Они потому только и могли возникнуть во времени, что имеют свою основу в сверхвременном бытии и поэтому даны и заданы времени.

Исходя из такого понимания иерархического строения человечества, мы должны признать, что чередование людей во времени, смена поколений, народов, отдельных лиц ни в каком случае не представляет собой чего-то случайного и чисто эмпирического, но определяется духовной структурой умопостижаемого человечества» [3; 301].

Во-вторых, как уже говорилось выше, Человек несет в себе образ Божий [3; 242-243]. А значит, человек есть человек творческий и свободный [3; 303]. И отдельная тема, которую нельзя обойти, – это софийность человека, она станет предметом рассмотрения первой части следующего раздела.

А пока можно подвести предварительный итог. Булгаков, утверждая о человеке подобным образом, относился (возражал) к Марксу и социологам по трем линиям.

1. Он утверждал (вместе с Марксом), что человек, несомненно, есть существо родовое и история его не может быть отторгнута от него, а при построении науки о человеке мы не имеем права отбрасывать подобное понимание человека. Современный человек есть не просто и не только современный человек, он также обладатель и делитель общей сущности человеческой, человека как рода.

2. Несмотря на то, что человек есть существо родовое и для него важна его история, сущность человека есть образ Божий. И только это позволяет (1) видеть в мире красоту и мир как красоту и (2) создавать, а вернее сказать, воссоздавать красоту в мире.

В противном случае, видя историю такой, какая она есть, незачем в ней оставаться и продолжать ее – у нее нет никакого шанса на красоту, добро и нет смысла стоять перед такой истиной¹¹.

¹⁰ Полная цитата: «...сущность человека не есть абстракт, присущий отдельному индивиду. В своей действительности она есть совокупность всех общественных отношений» [33; 3].

¹¹ Различие между Вебером и Булгаковым состоит в том, что Вебер стоит перед неизвестным, а Булгаков - перед известным и черным.

3. Из предыдущего вытекает (само)ценность личности по Булгакову. И критика марковского (фейербаховского) родового существа.

“Итак, когда человек упразднит свою индивидуальность и человеческое общество превратится не то в Спарту, не то в муравейник или пчелиный улей, тогда и совершится человеческая эмансипация. С той легкостью, с которой Маркс вообще перешагивает через проблему индивидуальности, и здесь он во имя человеческой эмансипации, т.е. уничтожения религии, готов растворить эту эмансипируемую личность в темном и густом тумане, из которого соткано это «родовое существо», предносившееся воображению Фейербаха и растаивающее в воздухе при всякой попытке его осязать” [4; 64].

Однако Булгаков высказывается и против «индивидуализма», полюс которого представляет Ницше. О. Сергей утверждает, что необходимо держать вместе и род, и личность и говорит, что сделано это может быть только на религиозной почве.

“Но в этом суждении сказывается и характерное бессилие атеистического гуманизма, который не в состоянии удержать одновременно и личность, и целое и поэтому постоянно из одной крайности попадает в другую: то личность своим бунтом разрушает целое и, во имя прав индивида, отрицает вид (Штирнер, Ницше), то личность упраздняется целым, какой-то социалистической Спартой, как у Маркса. Только на религиозной почве, где высшее проявление индивидуальности роднит и объединяет всех в сверхиндивидуальной любви и общей жизни, только соединение людей через Христа в Боге, т.е. *Церковь*, личный и вместе сверхличный союз, способен преодолеть эту трудность и, утверждая индивидуальность, сохранить целое” [4; 64].

Вероисповедание и проблема модернизации. Религия и хозяйство. Тема нашей работы «Вероисповедание и проблема модернизации» при рассмотрении творчества С. Булгакова, в силу используемого им метода, начинает трансформироваться в заявленную тему раздела – религия и хозяйство.

Перед Булгаковым стоит огромная проблема - оправдать хозяйство¹², а также, вообще говоря, труд в мире (ибо «мир во зле лежит») для того, чтобы отыскать сущностные силы страны и привести ее к возрождению.

Проблема состоит в том, что упорный, размеренный, постоянный труд, а в особенности труд предпринимательский, вложение в процесс труда денег, пуск их в оборот – явления социально неодобряемые [44].

Работы Булгакова – это попытка сдвинуть процесс с мертвой точки, сдвинуть именно на общекультурном уровне – вступив в диалог с (1) интеллигенцией и (2) православной церковью, имеющей подавляющее влияние (хотя иногда и неявное) на умы и судьбы людей.

Итак, мир лежит во зле и человек живет в мире. И чтобы оправдать хозяйство, культуру, искусство, необходимо на языке церкви оправдать мир. Что Булгаков и делает. Да, говорит он, человек не может творить новую жизнь [2; 161], но он может защищать ее, воссоздавать живое [2; 162], он как Сын Божий получает задачу воссоздания, хозяйствования в творениях Отца. То есть хозяйство, наука, культура возможны и богоугодны. Но в силу чего? В силу того, что хотя мир и во зле лежит, но первоначально он был любовь и добро, и даже отпадение не сумело умертвить в мире

¹² Что для протестантских стран в свое время сделали такие люди, как Лютер, Кальвин и Бакстер.

любовь Божию – Софию. И сам человек может воссоздавать постольку, поскольку в нем живет София. И хозяйство софийно [2; 163].

София¹³ есть четвертая ипостась триипостасного Бога, она не в Боге, но Божественна, она не нарушает троичности и лежит между Богом и миром, составляя собой мир неотпавший, свободный. И человек, неотпавший человек-софиен [2; 170-171].

Но в акте грехопадения человек отходит от Бога, мир становится хаотичен. «Иррациональность бытия, а постольку и его антисофийность, представляет собой господствующий факт жизни» [2; 163]. «На мир, на тело Софии, ложится тяжелый покров механизма, закон всеобщей причинной связи, как универсальная форма связи сущего. Мир превращается в омертвевшую *natura naturata*, продукты которой соединены этой внешней механической связью. Все становится объектом, непроницаемым, чуждым субъекту» [2; 168].

Но мир не превратился в ничто. Почему? Потому, что даже отпавшего человека и отпавший мир не покидает любовь Божия:

«Мир удален от Софии не по сущности, но по *состоянию*. Хотя он и «во зле лежит», хотя законом жизни является борьба и дисгармония, но и в этом своем состоянии он сохраняет свою связность, в нем просвечивают лучи софийные, отблески нездешнего света. Хаотическая стихия связана в мировое единство, облечена светом, в ней загорелась жизнь, и в конце концов появился носитель Софии — человек, хотя в своем индивидуальном и самостном бытии и вырванный из своего софийного единства, но не оторвавшийся от своего софийного корня» [2; 163].

Человек – носитель Софии, призван привести испорченный мир к Богу и в Бога и сделано это должно быть (помимо подвига религиозного – подвига над самим собой) хозяйственным трудом.

“Мир как София, отпавший в состояние неистинности и потому смертности, должен снова приходить в разум Истины, и способом этого приведения является труд, или хозяйство. Если самость в человеке может быть исторгается и побеждается лишь трудом его над самим собой или религиозным подвигом, то самость в природе побеждается трудом хозяйственным, в историческом процессе. Поэтому окончательная цель хозяйства – за пределами его, оно есть только *путь* мира к Софии осуществленной, переход от неистинного состояния мира к истинному, трудовое восстановление мира” [2; 170].

Таков булгаковский вариант оправдания хозяйства. Можно видеть, что Булгаков и Маркс двигаются во многом параллельно, за одним существенным исключением - признавать Бога или нет:

«Здесь мы упираемся в основное религиозное самоопределение — к Богу или против Бога, которое есть дело свободы и не допускает никакого обоснования» [2; 163].

Трудность Маркса состояла в том, чтобы заменить Бога обществом и поставить вместо Софии капитал; Булгакову придется решать проблему существования зла в мире.

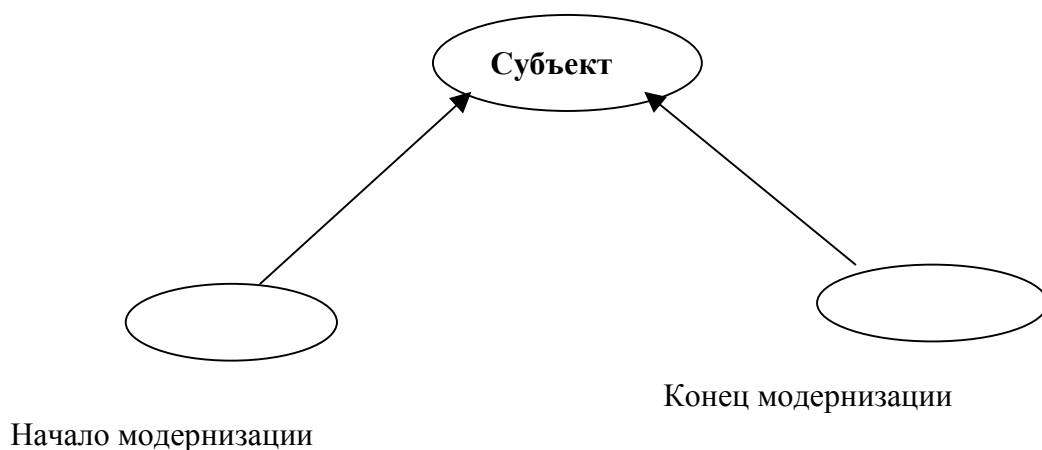
Мы видим, что постановка проблемы и основные линии аргументации у Булгакова и Вебера глубоко различны. Различны как в онтологическом, так и в методологическом плане. Однако в творчестве Булгакова можно найти и научный способ рассуждения. Остановимся на нем вкратце.

¹³ [3; 186].

Вероисповедание и проблема модернизации. Булгаков как социолог. В творчестве Булгакова можно найти и научную проработку вопроса о связи «вероисповедания и проблемы модернизации», хотя, вероятно, нужно признать, что «небольшое количество его научных результатов более органично входят в богословскую систему, которая у него есть, чем в научную, которой у него нет»¹⁴.

Сделаем это (посмотрим на Булгакова как на социального ученого) на примере булгаковской статьи «Героизм и подвижничество»¹⁵. В статье виден веберовский след, а поэтому, чтобы увидеть научный результат Булгакова, воспользуемся логикой *признанного классика социологии* – М. Вебера¹⁶.

Что делает Вебер в своем исследовании «Протестантская этика и дух капитализма»? По сути, исследование сводится к тому, что обозначаются две точки – начало и конец модернизации и ищется возможность перехода от одной к другой. В силу того, что этот переход должен был осуществляться неким субъектом (действия), гипотеза исследования строится так, чтобы отыскать необходимого субъекта¹⁷.



Что делает Булгаков? Логика его рассуждения в каком-то смысле противоположна Веберовской – указывается субъект модернизации в России. Противоположна по направлению, но не по духу, – это ученый, подошедший к теме с «другой стороны»: «... русская революция была интеллигентской. Духовное руководство в ней принадлежало интеллигенции, с ее мировоззрением, навыками, вкусами, социальными замашками... Она духовно оформляла инстинктивные стремления масс, зажигала их своим энтузиазмом, словом была нервами и мозгом гигантского тела революции. В этом смысле революция есть духовное детище интеллигенции...»[6; 276].

Вместе с этим фиксируется тот факт, что была предпринята попытка перехода и тем самым признается возможность¹⁸ двух состояний общества (например, до и после революции). Работая подобным образом, Булгаков вполне остается в рамке социологии (вспомним традиционный и современный капитализм у Вебера).

¹⁴ Тезис А. Филиппова.

¹⁵ Статья эта подробно разбиралась Ю. Давыдовым в [25].

¹⁶ Мы не утверждаем, что по-другому увидеть этот результат нельзя.

¹⁷ Описываются две точки (как известные), а затем ищется третья.

¹⁸ Хотя, конечно, это разделение совсем еще не то, которое сложилось в классической социологии.

Следующим шагом Булгаков начинает описывать этого субъекта преобразований через его “поведенческие установки”. Для этого вводится понятие героизма. “Героизм – вот то слово, которое выражает, по моему мнению, основную сущность интеллигентского мировоззрения и идеала, притом героизм самообожествления” [6; 283].

«Героический интеллигент не довольствуется... ролью скромного работника (даже если он и вынужден ею ограничиваться), его мечта – быть спасителем человечества или, по крайней мере, русского народа. Для этого необходим (конечно, в мечтаниях) не обеспеченный минимум, но героический максимум» [6; 283].

«Героический максимализм целиком проецируется вовне, в достижении внешних целей; относительно личной жизни, вне героического акта и всего, с ним связанного, он оказывается минимализмом, т.е. просто оставляет ее без своего внимания. Отсюда проистекает и непригодность его для выработки дисциплинированной работоспособной личности, держащейся на своих ногах, а не на волне общественной истерики, которая затем сменяется упадком» [6; 290].

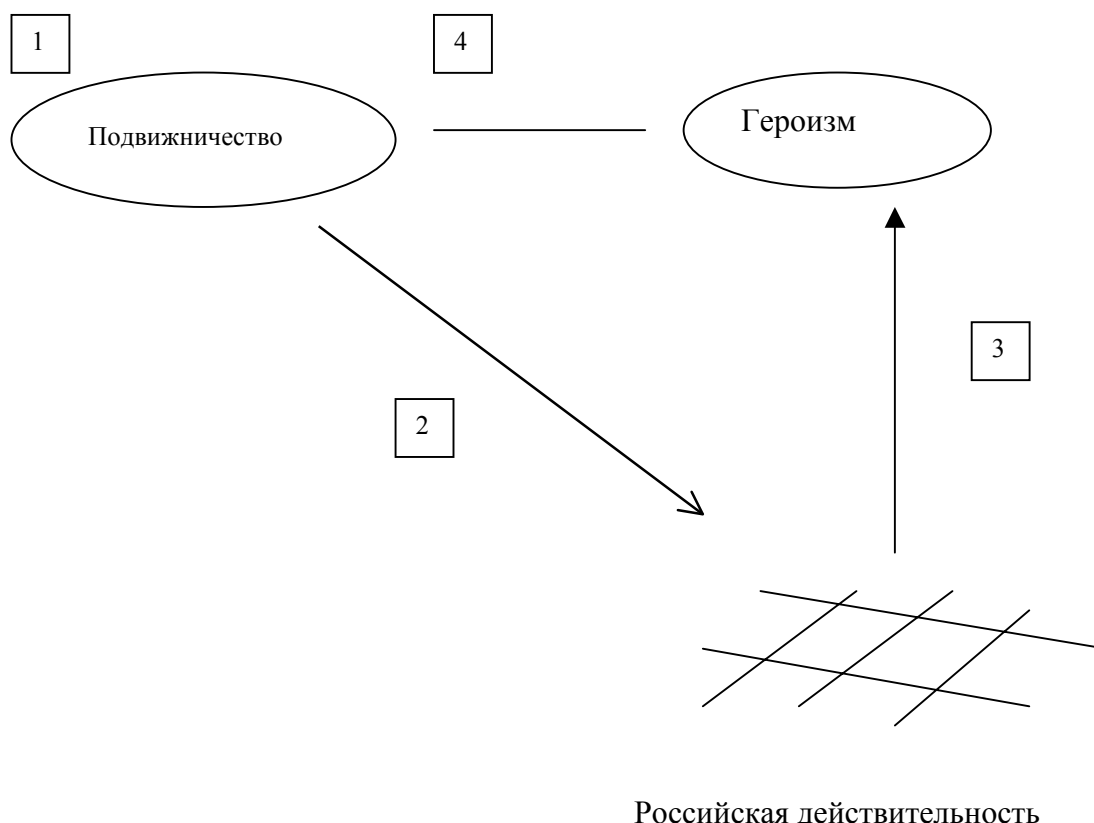
Проясняется понятие «героизма», проявляется с помощью понятия «подвижничества», в котором помимо всего прочего, как нам кажется, виден след веберовской протестантской этики (этики веберовских протестантов).

«Иначе воспринимается мир христианским подвижничеством. В полной противоположности гордыне интеллигентского героизма христианское подвижничество есть прежде всего максимализм в личной жизни, в требованиях, предъявленных к самому себе; напротив острота внешнего максимализма здесь значительно смягчается. Христианский герой, или подвижник (по нашей, конечно, несколько условной терминологии), не ставя себе задач провидения и не связывая, стало быть, со своим, да и чьим бы то ни было индивидуальным усилием судеб истории и человечества, в своей деятельности видит прежде всего исполнение своего долга перед Богом, Божьей заповеди, к нему обращенной» [6; 290].

Таков Булгаков-ученый, «когда он пытается описать героизм и подвижничество как типы поведенческих установок, когда сопоставляет этим установкам определенные группы людей - это социология в чистом виде. Когда он говорит о православной этике труда, поскольку она переходит в *ведение жизни*, а не остается на уровне догмата, - это социология веберовского толка»¹⁹.

Подведем итог, что же делает в своей, еще социологической, статье «Героизм и подвижничество» Булгаков? Он конструирует понятие подвижничества, ресурсом для которого становится веберовская протестантская этика (1), затем с его помощью он обращается к российскому материалу (2), результатом этой работы является получение нового инструмента для анализа российской действительности – понятия героизма (3). Разработка этого инструмента происходит при помощи сопоставления его с понятием подвижничества (4).

¹⁹ Тезис А. Ф. Филиппова.



Российская действительность

Или, можно сказать так, предполагая описанным и известным состояние 1 (начало модернизации) и описывая (в своей статье) вторую точку – субъекта преобразования, Булгаков ищет основу для «прогноза» того, что же будет дальше, какова будет третья точка. И делая это, Булгаков не выходит за рамки социологии как позитивной науки. Но на этом Булгаков-ученый заканчивает свою работу и отдает слово религиозному философу²⁰. Теперь нам осталось сделать заключительный шаг и описать схему рецепции Булгаковым веберовских идей.

Заключение. Хозяйственный потенциал православия (Булгаков и Вебер)

Возвращаясь к поставленной задаче и говоря о влиянии веберовских идей на Булгакова, важно иметь в виду следующее. Булгаков, во-первых, религиозный философ²¹, перед которым стоит задача оправдания хозяйства, во-вторых, ученый, который работает в рамке науки и связан с наукой и, в-третьих, это политик, перед которым стоит задача вывести страну на должный уровень конкурентоспособности по отношению к ведущим мировым державам по всем основным направлениям. В свете идей Вебера [14] сочетание – ужасное и невозможное; сам Вебер значительную часть жизни искал выход из антиномии «ученый-политик»²².

²⁰ Назовем эту позицию так.

²¹ В этой связи заслуживает внимания высказывание Щедровицкого: «Я понял, что практически вся наша философия до сих пор остается во многом религиозной философией. Религиозной в широком смысле этого слова, т.е. философией, связанной с верой в то, что должно быть» [54; 6]. Полную цитату см. в приложении 4.

²² Я не говорю, что Булгаков сумел снять антиномию.

Находясь в такой ситуации, Булгаков и принимает взгляды Вебера. Он (как ученый) согласен с ним и видит в нем честного и неординарного ученого, который производит научный продукт высшего качества [2; 233], однако при этом он (как религиозный философ) видит в лице Вебера представителя политэкономии, в лице которого эта наука наконец-то приходит к тому, на чем изначально стояло христианство – дух определяет хозяйство [2; 233].

Булгаков пропускает изощренную Веберовскую методологию²³ (и это можно понять) и берет, с одной стороны, результат его исследования (протестантизм как фактор развития хозяйства), а с другой - фиксирует, что жаль, но в России ничего подобного не делается, а надо бы.

И здесь к ученому присоединяется политик - надо бы провести такие исследования и понять потенциал православия (потенциал страны), чтобы использовать его в развитии страны. Ученому тут приходится очень нелегко – у Вебера были две «точки»: протестантизм, в той или другой версии, и современный капитализм, связь которых фиксировалась, мы помним как. У Булгакова второй точки нет вообще (и он пытается уйти от своего зова и начинает говорить о том, что секты способствовали развитию капиталистического духа), – Россия не страна современного капитализма.

Маркс в наброске к ответу на письмо Засулич скажет, что это не беда, что у России есть механизм и структура, который сможет ее поднять, – это община, надо только обращаться с ней должным образом. [36]. И если бы Булгаков знал об этом наброске, может быть он мог бы сконструировать вторую точку и искать, например, связь православия и крестьянского хозяйства²⁴ (его организации и способу производства), но он так вопрос не ставит, он работает со стойким ощущением того, что сосредоточиться нужно на промышленности²⁵.

Здесь ученый, особенно веберовского типа, уходит на задний план, а выходит политик, который, правда, прислушивается к философу; он говорит, что: “Экономические нужды России настолько очевидны и настоятельны, что не требуют пояснения, и тем не менее надлежащие оценки хозяйственной деятельности, понимание развития производительных сил, как общенародного дела, в нашем обществе еще недостаточны” [5; 125].

И продолжает: «Народное хозяйство есть не только механизм, но и активная деятельность человеческих личностей, а социальная жизнь есть не только борьба классов, но и сложная система взаимных обязанностей этих классов. И если личность, играющая роль фактора экономического развития, развивается под определяющим влиянием своих этических и религиозных убеждений, то, стало быть, и то или иное религиозное самоопределение личности и вообще религия, как оказывающая влияние на все области жизни, также относится к числу важных факторов развития народного хозяйства. Поэтому, преследуя цель экономического оздоровления и обновления России, не следует забывать и о духовных его предпосылках, именно о выработке и соответствующей хозяйственной психологии, которая может явиться лишь делом общественного самовоспитания” [5; 125].

²³ Хотя Булгакова нельзя назвать детерминистом?

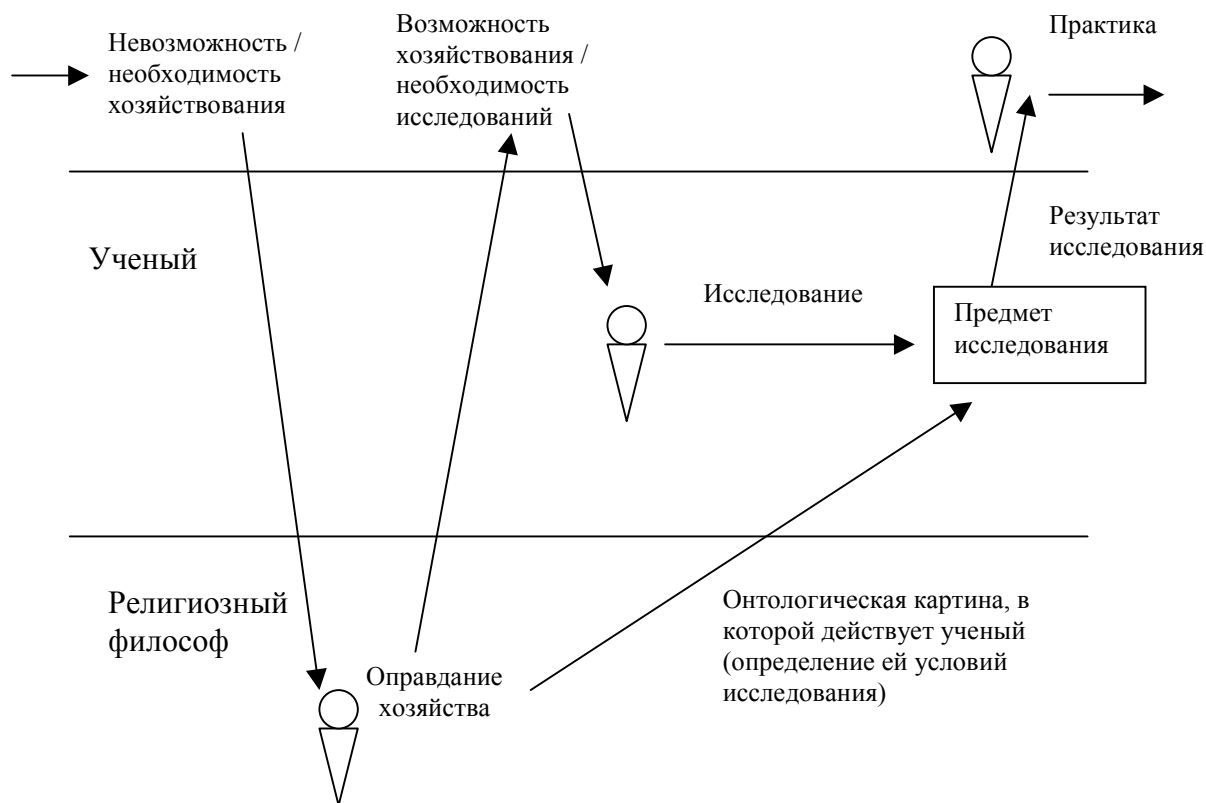
²⁴ Этому тезису я обязан Д. Орешинной.

²⁵ Хотя и оговаривается о земледелии.

Чтобы подвести итог рецепции Булгаковым веберовских идей, приведем небольшую схему. На схеме выделены три подпространства, отвечающих Булгакову, как политику, Булгакову, как ученому, Булгакову, как религиозному философу.

Стрелка, задающая вход, и есть веберовский интерес эпохи, который будет потом передаваться политиком и дальше.

Политик



Литература

1. Бердяев Н. Истоки и смысл русского коммунизма. М., ЗАО «Сварог и К», 1997.
2. Булгаков С. «Философия хозяйства». М., Наука, 1990.
3. Булгаков С. Свет невечерний. М. Республика, 1994.
4. Булгаков С. Карл Маркс как религиозный тип / Булгаков С. Два града. Исследования о природе общественных идеалов. Изд –во Рхги С-Пб, 1997.
5. Булгаков С. Народное хозяйство и религиозная личность / Булгаков С. Два града. Исследования о природе общественных идеалов. Изд –во Рхги С-Пб, 1997.
6. Булгаков С. Героизм и подвижничество / Булгаков С. Два града. Исследования о природе общественных идеалов. Изд –во Рхги С-Пб, 1997.
7. Булгаков С. Средневековый идеал и новейшая культура / Булгаков С. Два града. Исследования о природе общественных идеалов. Изд –во Рхги С-Пб, 1997.
8. Булгаков С. Религия человекобожия в русской революции / Булгаков С. Два града. Исследования о природе общественных идеалов. Изд –во Рхги С-Пб, 1997.
9. Булгаков С. Православие. YMCA-PRESS, 1989.
10. Булгаков С. Автобиографические заметки // Дневники. Орел. Изд-во Орловской государственной телерадиовещательной компании, 1998.
11. Варнава (епископ). Православие. Свято-Троицкий ново-голутвин монастырь, 1993.
12. Вебер М. Избранные произведения, М. Прогресс, 1990.
13. Вебер М. Протестантские секты дух капитализма. / М. Вебер Избранные произведения., М. Прогресс, 1990.
14. Вебер М. Наука как призвание и профессия / М. Вебер Избранные произведения, М. Прогресс, 1990.
15. Вебер М. «Объективность» социально-научного и социально-политического познания / М. Вебер Избранные произведения, М. Прогресс, 1990.
16. Вехи. Из глубины. М. Правда, 1991.
17. Гайденок П., Давыдов Ю. История и рациональность. М. Политиздат, 1991.
18. Гайденок П. Социология Макса Вебера / М. Вебер Избранные произведения, М. Прогресс, 1990.
19. Гофман А. Семь лекций по истории социологи. М. Книжный дом «Университет», 1997.
20. Гребнев Л. Пытаясь мыслить честно.../ Преодоление времени (по материалам Международной научной конференции, посвященной творческому наследию С. Н. Булгакова). Издание московского университета, 1998.
21. Давыдов Ю. Апокалипсис атеистической религии (С. Булгаков как критик революционистской религиозности) / Булгаков С. Два града. Исследования о природе общественных идеалов. Изд –во Рхги С-Пб, 1997.
22. Давыдов Ю. Социологическое содержание категории Gemeinwesen в работах К. Маркса: к проблеме прафеномена социальности в марксизме / История теоретической социологии. Т. 1. М. Канон, 1997.

23. Давыдов Ю. Веберовская теория капитализма – ключ к универсальной исторической социологии. / История теоретической социологии. Т. 1. М. Канон 1997.
24. Давыдов Ю. Веберовская социология истории / М. Вебер. Аграрная история древнего мира. М. «Канон-пресс-ц», «Кучково поле», 2001.
25. Давыдов Ю. Вебер и Булгаков / Макс Вебер и современная теоретическая социология. М Мартис, 1998.
26. Зарубина Н. Социокультурные факторы хозяйственного развития: М. Вебер и современные теории модернизации. Изд –во Рхги С-Пб, 1998.
27. Зиммель Г. Общение. Пример чистой или формальной социологии / Зиммель Г. Избранное в 2 т.; Т. 2. М. Юристь, 1996.
28. Зомбарт В. Буржуа. М. Наука, 1994.
29. Ковалев А. Д. Теоретические истоки и основополагающие принципы эволюционных теорий модернизации (критический анализ буржуазных теорий). Диссертация КФН. М., 1985.
30. Ковалев А. Д. Теоретические истоки и основополагающие принципы эволюционных теорий модернизации (критический анализ буржуазных теорий). Автореферат диссертации КФН. М., 1985.
31. Коваль Т. Православная этика труда // Мир России, 2-1994.
32. Кологривов А. Очерки по истории русской святости. Брюссель, 1961.
Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е издание. ИМЭЛС.
33. Тезисы о Фейербахе, т. 3.
34. Манифест коммунистической партии.
35. К критике политической экономии. Т. 13.
36. наброски на письмо В. И. Засулич. Т. 19.
37. Маркс К. К еврейскому вопросу / Маркс К. Социология. М. «Канон-пресс-ц», «Кучково поле», 2000.
38. Маркс К. Немецкая идеология (1-я глава) / Маркс К. Социология. М. «Канон-пресс-ц», «Кучково поле», 2000.
39. Маркс К. К критике гегелевской философии права / Маркс К. Социология. М. «Канон-пресс-ц», «Кучково поле», 2000.
40. Маркс К. Капитал, т. 1 М. Гос изд-во полит. литературы, 1950.
41. Митрополит Сурожский Антоний. Встреча с Богом живым // Войду в дом твой. Минск. «Виноград», 1998.
42. Нибур Р. Х. Христос и культура / Христос и культура. Избранные труды Ричарда Нибура и Райнхольда Нибура. М. Юристь, 1996.
43. Попов А. О философии космического хозяйства С. Н. Булгакова / Преодоление времени (по материалам международной научной конференции, посвященной творческому наследию С. Н. Булгакова). Издание Московского университета, 1998.
44. Радаев В. Два корня российского предпринимательства: фрагменты истории // Мир России. Т. 4. 1995. № 1.

45. Рамштедт О. Актуальность социологии Зиммеля // Социологический журнал, № 2, 1994.
46. Сапов В., Филиппов А.. «Христианская социология» С. Н. Булгакова // Булгаков С. «Философия хозяйства». М., Наука, 1990.
47. Святитель Филарет Митрополит Московский. Православный Катихизис. Православная Русь. Издательство Санкт-Петербургской Митрополии, 1995.
48. Сурожский А. (митрополит) Войду в дом твой. Минск. «Виноград», 1998.
49. Федченков В. (митрополит) На рубеже двух эпох. М. Отчий дом, 1994.
50. Феофан Затворник. Начертание Христианского нравоучения // Творения иже во святых отца нашего Феофана Затворника. М. Правило веры, 1998.
51. Филиппов А. Модернизация и рефлексивность // Стратегия, № 1.
52. Филиппов А. Ясность, беспокойство и рефлексия: к социологической характеристике современности // Вопросы философии, № 8, 1998.
53. Филиппов А. Категория современности в зеркале социологической классики. / История теоретической социологии. Т. 4. Изд –во Рхги С-Пб, 2000.
54. Щедровицкий Г. Философия у нас есть / Философия. Наука. Методология. М., Шк. культ. полит., 1997
55. Эйзенштадт Ш. Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций. М. Аспект Пресс, 1999.
56. Bendix R. Tradition and modernity recognized – Comparative studies in society and history, 1967, vol. 9, № 3, p. 292-346.
57. Giddens A. Capitalism & modern social theory. An analysis of writings of Marx, Durkheim and Max Weber. Cambrige university press, 1971.
58. Nipperdey T. Max Weber, Protestantism, and the Context of the Debate around 1900. / Weber's protestant ethic: Origins, Evidence, Contexts. German Historical Institute, Cambrige university press, 1993.

Профессиональные обзоры

Экономическая социология в Великобритании^{1, 2}

Найджел Додд

Кафедра социологии

Лондонская школа экономики и политических наук

n.b.dodd@lse.ac.uk

Перевод М.С.Добряковой

Научное редактирование – В.В.Радаев

Традиционно экономическая социология в Великобритании была сосредоточена на исследовании труда, занятости, индустриальных отношений, с одной стороны, и теории организаций, – с другой. Обе эти области прочно институционализированы, полноценно представлены в составе научных кафедр и бизнес-школ, в программе ежегодных конференций и на страницах специализированных журналов. Однако в последнее время все большее число исследователей начали проблематизировать понятия экономики/хозяйства [economy] и экономического действия, которые до этого воспринимались достаточно однозначно. Первой попыткой систематизировать подобные размышления в Великобритании стали работы Джона Голдторпа и др. о «политической экономии инфляции», появившиеся в конце 1970 – начале 1980-х гг. [Goldthorpe 1978; см. также дискуссию Голдторпа с М.Смитом: Smith 1982, 1985; Goldthorpe 1983]. Возрождение интереса к исследованию ключевых понятий хозяйственной жизни, несомненно, произошло под влиянием новой экономической социологии. Однако исследователи данного направления также связаны с такими областями, как бухгалтерский учет и финансы, социально-правовые исследования, география и социальная/культурная теория. При этом, по сравнению с США, в Великобритании прямое взаимодействие между экономической социологией и господствующим направлением экономической теории развито слабо. В данной статье я сначала остановлюсь на двух основных традициях экономической социологии, а затем перейду к анализу бухгалтерского учета, теории регулирования и исследования хозяйственной жизни и культуры – т.е. новых подобластей, связь которых с экономической социологией установилась позднее. В конце обзора я затрону последние теоретические достижения в изучаемой сфере.

1. Труд, занятость и промышленность

Социология труда, занятости и индустриальных отношений является одной из наиболее развитых подобластей экономической социологии в Великобритании. Исследователи данного направления преподают на ведущих академических факультетах, участвуют в ежегодных форумах, подобных Международной конференции по трудовому процессу, публикуются в специализированных журналах – таких, как «Труд, занятость и

¹ Переведено по: Dodd, N. Economic Sociology in the UK, *Economic Sociology*, Vol. 2, No. 1. October 2000, p. 3-13 // www.siswo.uva.nl/ES.

² Я благодарен Патрику МасГаверну, Бриджит Хаттер, Гвинет Хокинс и Андреа Менникен за их помощь и советы при написании этой статьи.

общество» [Work, Employment and Society], «Гендер, труд и занятость» [Gender, Work and Employment] и «Британский журнал индустриальных отношений» [British Journal of Industrial Relations]. Индустриальная социология имеет длительную традицию на социологических факультетах в Великобритании, однако ее уже нельзя считать самостоятельной подобластью. Более того, ведущие фигуры все чаще воодушевляются работой (и, по-видимому, лучшими заработками) в бизнес-школах – например, в Манчестере, Астоне и Уорвике.

Часть работы, осуществляемой в рамках того, что мы привыкли называть индустриальной социологией, сосредоточена на изучении профсоюзов [см., например, Ackers, Smith and Smith 1996]. Пожалуй, наиболее заметной на этом поприще является попытка Джона Келли осуществить теоретический анализ данного предмета с точки зрения «теории мобилизации». Келли пытается объяснить, как индивидуальное чувство несправедливости может быть трансформировано (посредством мобилизации) в коллективное действие. Его подход многогранен и использует наработки традиционных исследований трудовых отношений, социологической теории (в частности, марксизма, работ А.Шортера и Ч.Тилли по мобилизации) о мобилизации и политической социологии [см. Kelly 1998]. Саймон Кларк исследовал реструктуризацию угледобывающей промышленности, реструктуризацию занятости и формирование рынка труда, а также меняющиеся гендерные отношения и гендерную идентичность. В настоящее время он, в сотрудничестве с международными профсоюзными организациями, изучает развитие профсоюзов в России [Clarke 1990, 1993, 1999].

Предметом многих исследований британских экономических социологов по-прежнему является сам трудовой процесс. Существенную работу в этом направлении проделали Пол Эдвардс и Пол Томсон, пытавшиеся ревизовать марксистские подходы к социологии труда. Томпсон страстно выступает против растущего влияния подходов к социологии поведения на рабочем месте в духе М.Фуко: с его точки зрения, подобные подходы выводят на первый план поведение менеджеров, не уделяя должного внимания «непокорному рабочему» [Thompson & Ackroyd 1995; сравнительный анализ по этому вопросу см.: Thompson et al. 1995]. В центре недавней работы Криса Смита – влияние транснациональных корпораций на организацию труда и трудовые отношения; он не соглашается с теоретиками глобализации [например, Kenney and Florida 1993], предполагающими, что новая «производственная парадигма» была экспортирована японскими корпорациями в такие страны, как Бельгия и США, которые все более к ней склоняются [Smith & Elger 1997; Elger and Smith 1994; Smith and Meiksins 1995].

Должно быть, к немалому разочарованию Томпсона, последним мощным течением в рамках экономической социологии в Великобритании стало изучение новых управленческих практик – таких, как «тотальный контроль качества» [total quality management – TQM]. Тон был задан более ранними исследованиями Стивена Хилла [см. Hill 1991; Hill & Wilkinson 1995; Rosenthal, Hill & Peccei 1997]. В настоящее время широко известны работы Дэвида Найтса, направленные на изучение розничной торговли и финансовых услуг. Найтс утверждает, что отношения, связанные с властью и идентичностью, которые возникают под влиянием «подспудного» стремления к краткосрочной выгоде, могут основательно пошатнуть позиции подобного управленческого подхода, несмотря на его подчеркнутое внимание к максимальной вовлеченности работника в трудовой процесс [Knights & McCabe 1998, 1997; Kerfoot & Knights 1995; более общий обзор см.: Knights & Murray 1994]. Что касается обрабатывающей промышленности, то во второй половине 1990-х гг. социологов интересовало прежде всего изучение «убыточного производства» [lean production]

[обзор по этой теме см.: Stewart 1999].

Самой крупной исследовательской инициативой, получившей поддержку правительства, стала совместная программа под названием «Будущее труда» [The Future of Work], в которой участвуют четырнадцать самостоятельных исследовательских коллективов Великобритании. Например, Стивен Хилл, Патрик МакГаверн, Колин Миллз и Майкл Уайт проводят пятигодичное исследование изменений в отношениях занятости за последние двадцать лет. Более конкретно, их интересуют соотношения между работой и семьей, меняющиеся формы контроля и его возможная интенсификация со стороны работодателей, гендерная сегрегация [см. Hill et al. 2000b]. Предполагается, что проект будет опираться на работу Данкена Гэлли, чьи исследования продолжают знаменитую традицию, идущую от Дэвида Локвуда [Lockwood 1958], и включают: слияние различных категорий работников [Gallie 1996a]; тенденцию к «повышению квалификации» [upskilling], а не «деквалификации» [deskilling] [Gallie 1996b]; а также – и здесь он уже выходит за пределы своего предмета – процесс перехода к рынку в бывших странах государственного социализма [Gallie, Kostova & Kuchar 1999]. В последней работе Хилла рассматриваются гибкие технологии и экономическая трансформация в Болгарии [Hill, Harris and Martin 1997, 2000; Hill, Martin and Vidinova 1997]. А МакГаверн предпринимал попытку исследовать управление человеческими ресурсами, карьеры менеджеров, а также футбольных кадров в Ирландии [McGovern 1998, 1999, 2000; McGovern, Hope-Hailey and Stiles 1998].

Приближаясь к экономике труда, Джилл Рубери рассматривает последствия дерегулирования рынка труда [labour-market deregulation], тем самым открыто критикуя широко известную модель конкуренции за рабочие места [job competition], предложенную Л.Туроу [Thurow 1976]. Она утверждает, что подобное дерегулирование не только не повышает эффективность рынка труда, но и может вести к появлению «избыточных рабочих мест» [junk jobs], ибо устранение традиционных институтов рынка труда ослабляет возможности работодателей по обеспечению длительной подготовки работников [Rubery 1996]. Одним из основных методологических различий между социологией труда и занятости, с одной стороны, и экономикой труда, с другой, в контексте Великобритании является то, что в первом случае внимание уделяется прежде всего исследованию отдельных случаев, в то время как во втором случае акцент делается на аналитическом моделировании. Пол Эдвардс, однако, высказывается за более тесное сочетание двух этих подходов [Edwards 1994].

Анализ изменений в сфере регулирования занятости, профессиональной структуре и практик занятости привлекает все большее внимание к проблеме гендера. Это происходит по мере того, как британские социологи начинают исследовать такие тенденции, как растущая вовлеченность женщин в рабочую силу (отчасти объясняемая развитием сферы услуг), появление новых технологий, а также ослабление традиционных моделей гендерного разделения труда [см. Crompton, Gallie & Purcell 1996]. Розмари Кромптон и Кейт Пурсел являются ведущими фигурами в этой области, в то время как Джилл Рубери (экономист, чьи работы часто публикуются в социологических изданиях) занимается главным образом вопросами равной оплаты труда и равных возможностей [см. Rubery 1998; Rubery, Smith & Fagan 1998]. В работе Кромптон рассматриваются не только сами изменения в характере участия женщин в рабочей силе, но и то, как эти изменения могут влиять на организацию личной и домашней жизни [Crompton & Harris 1998]. Подходя к проблеме с другой стороны, Джилл Данн исследует устройство домашней и трудовой жизни родителей одного пола, предполагая, что сексуальная идентичность может играть решающую роль в

формировании трудового опыта [Dunne 1998]. Однако наибольшую известность в области исследований гендера и занятости в последние годы получили, пожалуй, работы Кэтрин Хаким. В серии количественных исследований – вызвавших, кстати, всплеск интереса и за пределами академической среды – она исследовала причины, которые стоят за решением о возвращении на работу женщин с маленькими детьми [Hakim 1996, 1997, 2000].

2. Теория организаций

Исследования организаций – это еще одна хорошо развитая подобласть экономической социологии в Великобритании. Здесь издаются такие журналы, как «Исследования организаций» [Organization Studies] (основанный Европейской группой по исследованию организаций [European Group for Organizational Studies]), и новый – и весьма популярный – журнал «Организация» [Organization].

Сторонний наблюдатель может сразу не уловить различий сил между социологией организаций, теорией организаций и организационной (институциональной) экономической теорией. Однако по этому вопросу велось немало дискуссий, все они представлены в работе Майкла Ролинсона «Организации и институты» [Rowlinson 1997]. Ролинсон обращает внимание на различие между организационной экономической теорией и теорией организаций (которая развивается под влиянием социологии) и утверждает, что хотя об их слиянии речь пока не идет, диалог был бы более плодотворным, если бы экономисты проявляли большую рефлексивность в отношении ценностных суждений, которые неявно присутствуют в их моделях. Ролинсон признает, что организационная экономическая теория отошла от неоклассической экономики. Однако он предполагает, что экономисты (например, Оливер Уильямсон) все еще недостаточно убедительны в своем объяснении организационных изменений (иными словами, не уделяют достаточного внимания эволюционному подходу). Ранее Родерик Мартин подверг новую институциональную экономику еще более жесткой критике. Он признает, что у этого подхода есть свои преимущества на микроуровне; однако утверждает, что в отношении ограниченной рациональности, власти, ценностей, норм и организационных изменений он являет собой весьма упрощенное, квази-бихевиористское объяснение человеческого поведения. Вместо этого Мартин предлагает дальнейшее развитие подхода «взаимозависимых интересов» [interest-interdependence], предложенного Джеймсом Коулменом [Martin 1993].

Другой известный социолог в данной области, Кристель Лэйн, попыталась применить более теоретический подход к исследованию отношений между организациями [Lane 1995]. Основной темой в работе Лэйн является проблема доверия. Сопоставляя исследования различных «контрактных сред» [contractual environments], она пытается совместить социально-правовое и экономическое объяснения контрактных отношений и отношений между фирмами [см. Deakin, Lane & Wilkinson 1994]. Позднее, развивая выдвинутую Н.Луманом концепцию доверия и его отношения к неопределенности, Лэйн предполагает, что взаимные ожидания фирм и взаимодействие между ними будут основываться на доверии скорее в тех случаях, где деловые отношения глубоко укоренены в промышленных ассоциациях и регулятивной среде (как, например, в Германии). С другой стороны, там, где степень укорененности не столь велика (например, в Великобритании), больше вероятность того, что власть возьмет на себя эту координирующую роль, опираясь на закон в качестве своего инструмента [Lane 1997; Lane & Bachmann 1997].

3. Бухгалтерский учет, финансы и регулирование

На некоторых британских факультетах финансов и бухгалтерского учета работают люди (в том числе, например, Питер Миллер и Майкл Пауэр), чью работу правомерно отнести к социологии или увязать с недавними дискуссиями в области новой экономической социологии. Не последнюю роль здесь играет и то, что хотя бухучет и аудит занимают ныне центральное место в экономической организации, социологи пока не уделяли им достаточного внимания.

В популярной книге М.Пауэра «Общество аудита»³ рассматриваются причины и следствия повсеместного распространения аудита, который он описывает как «технология недоверия» [technology of mistrust]. Рассуждая о том, повышает ли аудит веру организации в себя, он говорит, что аудиторские проверки, навязывающие свои собственные ценности, зачастую ведут к дисфункциональным последствиям для инспектируемой организации. В книге выводится полезный социологический подход к аудиту, развивается предложенное Шапиро понятие «контроля над контролем» [control of control].

В работе географов Найджела Трифта и Эндрю Лейшона поднимаются другие значимые для экономической социологии вопросы – пространственной конфигурации финансовых центров и «технологического воплощения» знания [см. Leyshon & Thrift 1999, 1996, 1997].

Однако наиболее важным событием для развития экономической социологии в Великобритании стало, пожалуй, то, что представители таких дисциплин, как социально-правовые исследования и управление [government], разрабатывавшие социологический подход к проблемам регулирования в области здравоохранения, безопасности и охраны окружающей среды, начали обращать свое внимание и на некоторые сферы хозяйственной жизни – например, финансовые рынки и институты. Вдобавок, подобно тому, как в свое время они поставили под вопрос традиционные трактовки определения, действия и сферы влияния закона, теперь они обращаются к концептуализации хозяйственной жизни в целом. Именно эта констелляция интересов различных дисциплин и их растущее внимание к феномену риска и привели к созданию в Лондонской школе экономики Центра по анализу риска и регулированию [CARR]. Стоит отметить, что один из директоров нового Центра, Бриджит Хаттер, – социолог, причем, с растущим интересом к проблемам экономической социологии [см. Hutter 1997, в печати].

4. Культура и хозяйство

Изучение потребительства (консьюмеризма) в Великобритании, а также растущий интерес к постмодернистской теории способствовали тому, что в рамках экономической социологии сложилась подобласть, в центре внимания которой находится связь между хозяйственной жизнью и культурой. Это направление значительно теснее связано с культурной и социальной теорией, нежели прочие течения британской экономической социологии. А когда исследователи обращаются к экономическим последствиям развития интернета и так называемой «новой экономики» [new economy], оно оказывается связанным и с изучением средств массовой информации. Работы в данной области публикуются главным образом в таких журналах, как «Теория, культура и общество» [Theory, Culture and Society] и,

³ См. также его работу «От общества риска к обществу аудита»:

<http://www.uni-bielefeld.de/sozsys/deutsch/leseproben/power.htm> Прим. перев.

хотя и несколько реже, «Хозяйство и общество» [Economy and Society].

Среди известных социологов, занимающихся исследованиями культуры и экономики, находятся Поль Дю Гэ, последователь «бирмингемской школы» культурной социологии, и Дон Слейтер, анализирующий рынок, общество потребления и, позднее, интернет. Дю Гэ рассматривает вопросы личности и идентичности в контексте работы, бюрократии и потребительского поведения. В книге «Потребление и идентичность на работе» он пишет, что в современном обществе грань между нашей идентичностью как работников, с одной стороны, и потребителей, с другой стороны, все больше стирается – главным образом в силу мощного воздействия организационной реформы [Du Gay 1996]. Анализируя торговую марку Sony Walkman, он выводит понятие «культурных контуров» [circuits of culture] [Du Gay et al. 1997].

Проблема идентичности рассматривается также в работах Питера Миллера и Николаса Роуза, пытающихся уравновесить модель потребителя, где тот предстает, с одной стороны, как находчивый и творческий искатель удовольствий, и, с другой стороны, – как жертва искусственно навязываемых ему потребностей, фундаментальным образом разрушающих его собственное «я». Опираясь на работу Тавистокского института человеческих отношений и разрабатывая далее темы идентичности и управления [governance], Миллер и Роуз утверждают, что желания потребителей существуют в «экономике страстей» [passional economy], где на удовлетворение человеческих желаний и потребностей направляются различные формы психологического знания и где так или иначе можно просчитать саму человеческую субъективность [Miller & Rose 1995, 1997]. Обращаясь к проблеме под иным углом зрения, Б.Файн и Э.Леопольд на первое место выводят отдельный товар, а не потребителя. На основе исследований индустрии моды они утверждают, что товар создает собственную «систему обеспечения» [system of provision], вертикально интегрируя процессы производства, распределения, маркетинга и непосредственно потребления [Fine & Leopold 1993]. В работе Дона Слейтера, напротив, представлен более широкий взгляд на понятия потребителя и рыночного общества, включающий и исторический анализ. Суть в том, что все эти «общности» [entities], даже сама экономическая стоимость, всегда зависят от модернистского и постмодернистского сознания и культуры и укоренены в них [Slater 1997a, 1997b; Slater and Tonkiss 2000].

Джон Ло, известный читателю прежде всего своими работами по технологии и теории акторов и сетей [actor-network theory], исследовал также связь между культурой и экономическим действием [economic agency]. По его мнению, экономический либерализм возможен лишь там, где экономический дискурс переплетается с иными видами логики и дискурса – например, с административным и управленческим учетом [management accounting] [Law 2000]. Что касается теории культуры, то Саймон Вортэм попытался применить постмодернистскую и постструктуралистскую философию (например, работы Ж.Дерриды об обмене) для того, чтобы представить экономическую теорию как определенную форму культурного дискурса [Wortham 1997]. В рамках политической экономии недавно вышла работа Эндрю Сэйера о связи между моральной и политической экономией: в духе А.Смита автор исследует вытеснение моральных чувств экономическими мотивами [Sayer 1997, 2000a]. Он написал также статью об укорененности [embeddedness] и доверии на рынках [Sayer 2000b].

5. Теория

Многие авторы, работающие в области экономической социологии, полагают, что для развития данного поля было бы очень полезно глубокое теоретическое исследование поверх границ, разделяющих экономическую теорию и социологию. Одна из основных

сложностей здесь, конечно же, в том, что эти дисциплины говорят на поразительно разных языках. Тем не менее Джеффри Ходжсон и Джеффри Ингэм – британские авторы, чьи работы представляют интерес для экономисоциологов – по образованию экономисты, а Питер Абелл – ведущая фигура в математической социологии. Прежде чем перейти к анализу работ этих исследователей, стоит отметить ряд недавних теоретических разработок, ибо они напрямую связаны с собственно экономической теорией. Джон Уилкинсон основывается в своих рассуждениях на положениях французской теории регулирования [regulation theory] и, в особенности, теории конвенций. Он пытается поместить процессы возникновения, укрепления и трансформации различных моделей экономической координации в контекст агропищевой промышленности [Wilkinson 1997]. В несколько более критичной манере Грэм Томпсон утверждает, что современная экономическая теория – ортодоксальная и неортодоксальная – демонстрирует высокую степень неопределенности, стоит нам обратиться к экономическому анализу начала двадцатого столетия, характеризующемуся мощным развитием международных контактов и возрождением теорий крупномасштабных экономических циклов [исследования по данной проблематике в контексте Великобритании см.: Hirst and Thompson 2000]. Особенный интерес для Томпсона представляет то, что он называет «секуляризацией экономического» [secularization of the economic], – особое состояние, при котором все виды частных и государственных организаций при самых разных политических системах и идеологиях должны демонстрировать свою эффективность и конкурентоспособность [Thompson 1997]. Однако, по мнению Бена Файна, проблема состоит не в экономической неопределенности, а в экономическом империализме – стремлении экономистов «колонизировать» другие социальные науки. При этом, утверждает он, падение популярности основного течения экономической теории среди британских студентов дает нам возможность усилить позиции периферийных течений в области исследований хозяйственной жизни – таких, как радикальная политическая экономия [Fine 1999; а также Thompson 1999].

Давнишнее назначение Джеффри Ингэма преподавателем социологии на экономический факультет Кембриджского университета (впоследствии он перешел на факультет социальных и политических наук) символически показывает условность границы между экономической теорией и социологией. Хотя ранние работы Ингэма носят скорее исторический характер (например, в его книге «Разделенный капитализм» рассматривается происхождение и развитие Лондонского Сити), постепенно он все более обращается к концептуализации денег и их теоретическому пониманию. В отличие от таких социологов, как Бен Файн и Костас Лапавистас [их недавнюю дискуссию с В.Зелизер см.: Economy and Society, August 2000], Ингэм полагает, что наше понимание природы денег будет неверным, если мы будем считать их действие просто функцией требований, накладываемых капиталистическим способом производства. В целом, Ингэм согласен с В.Зелизер [Zelizer 1994] в том, что деньги имеют особые социальные значения, соответствующие контексту, в котором они используются; он разделяет и точку зрения Н.Додда [Dodd 1994]: для социологических целей денежные системы следует рассматривать как сложные структуры или сети, объединяющие тех, кто делает, предлагает и пытается контролировать деньги, с теми, кто их использует. Однако подход Ингэма более историчен; он предполагает, что, в частности, кредитные деньги следует считать самостоятельной производительной силой, которая и сформировала капиталистическую экономику – воздействие шло именно в этом направлении, а не наоборот, как считает К.Маркс [Ingham 1994, 1996a, 1998, 1999; его любопытные замечания по поводу новой экономической социологии см.: Ingham 1996b].

Теория рационального выбора, по крайней мере за пределами Оксфорда, несомненно станет чрезвычайно популярной в Великобритании, и на многих факультетах социологии это уже произошло. В своей недавно вышедшей книге «О социологии» Дж.Голдторп объединяет результаты проделанной им обширной работы по изучению классовой мобильности с дискуссиями в рамках его «теории рационального действия» [Goldthorpe 2000]. Среди ведущих теоретиков в этой области находится и Питер Абелл, недавно организовавший в Лондонской школе экономики теоретический семинар, в работе которого участвуют социологи и специалисты из других дисциплин – управления, менеджмента, бухгалтерского учета. В последних работах Абелла рассматривается неформальная структура организаций, самозанятость и предпринимательство, теория рационального выбора [Abell 1996a, 1996b, 1997, 2000].

На данный момент работы Джеффри Ходжсона являются, пожалуй, наиболее целенаправленной попыткой из всех, что предпринимались на этом поприще британцами, поместить экономические и социологические вопросы в единую теоретическую схему. Пожалуй, его работы также более откровенно, чем прочие британские работы, ориентированы на новую экономическую социологию, развивающуюся в США. Диапазон интересов Ходжсона достаточно широк: он писал об институтах, эволюции, позднее – об утопии [Hodgson 1988, 1993a, 1998, 1999]. Его работа «Экономика и утопия» противостоит господствующим экономическим теориям, которые не уделяют внимания альтернативным способам хозяйственной организации, считая их не только морально несостоятельными, но и неэффективными. Ходжсон полагает, что эти альтернативы не следует считать статичными – как утопии; напротив, их следует поместить в динамичные структуры обучения [dynamic systems of learning] – он называет их «эвотопиями» [evotopias], продолжая тем самым свои более ранние рассуждения о «филогенезе» и «эволюционной экономической теории» [Hodgson 1993b]. Подход Ходжсона применим ко многим эмпирическим темам, затронутым в данной статье: исследованию новых форм труда и экономических институтов, более тонкому анализу связи между хозяйственной жизнью, политикой и культурой. И хотя его книга носит теоретический характер, он ясно показывает, что смысл «обучающейся экономики» [learning economy] можно понять только при условии более глубокого исторического и эмпирического исследования.

Именно это взаимодействие теоретического анализа на пересечении экономической теории и социологии, с одной стороны, и скрупулезные эмпирические исследования экономических институтов и поведения, с другой стороны, и составляют лучшую и наиболее интересную часть работ в области экономической социологии – как в Великобритании, так и в Европе в целом. Общеевропейский диалог, стимулировать который и призван данный бюллетень, еще раз доказывает, что на обеих границах – между экономикой и социологией, с одной стороны, теорией и эмпирическими исследованиями, с другой – работа будет развиваться и дальше.

Библиография

- Abell, P. 1996a. A Model of the Informal Structure (Culture) of Organizations: Help, Trust, Rivalry and Team Spirit // *Rationality and Society* 8 (4). Pp. 433-52.
- _____. 1996b. Economic and Organization Theories: Are They Compatible? Introduction // *Rationality and Society*, 8 (4). Pp. 363-9.
- _____. 1996 "Self-Employment and Entrepreneurship: A Study of Entry and Exit" in *James S. Coleman* / Ed. by Jon Clark. London: Falmer Press, 1996.
- _____. 2000. 'Sociological Theory and Rational Choice Theory' in *The Blackwell Companion to Social Theory* / Ed. by Turner, B S. 2nd ed. Oxford: Blackwell. Pp. 223-44.
- Ackers, P, Smith, C & Smith, P. (eds.) 1996. *The New Workplace and Trade Unionism: Critical Perspectives on Work and Organization*. London: Routledge.
- Clark, Jon (ed.) 1996. *James S. Coleman*. London: Falmer Press.
- Clarke, Simon. 1990. The Marxist theory of overaccumulation and crisis // *Science and Society* 54 (Winter 90-91). Pp. 442-67.
- _____. 1993. Popular attitudes to the transition to a market economy in the Soviet Union on the eve of reform // *Sociological Review* 41 (4). Pp. 619-52.
- _____. 1999. Perceptions of organizational safety: implications for the development of safety culture // *Journal of Organizational Behavior* 20 (2). Pp.185-98.
- Corbridge, S., Thrift, N. & Martin, R. (eds.) 1994. *Money, Power and Space*. Oxford: Blackwell.
- Crompton, R. & Harris, F. 1998. Gender relations and employment: the impact of occupation // *Work, Employment and Society*, 12 (2). Pp. 297-315.
- Crompton, R., Gallie, D. & Purcell, K. (eds.) 1996. *Changing Forms of Employment: Organizations, skills and gender*. London: Routledge.
- Deakin, S., Lane, C. & Wilkinson, F. 1994. Trust or law? Towards an integrated theory of contractual relations between firms // *Journal of Law and Society*, 21 (3). Pp. 329-49.
- Dodd, N. 1994. *The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society*. Cambridge: Polity Press.
- Du Gay, P. 1994. Making up managers: bureaucracy, enterprise and the liberal art of separation // *British Journal of Sociology*, 45 (4). Pp. 655-74.
- _____. 1996. *Consumption and Identity at Work*. London: Sage.
- Du Gay, P., Hall, S., Janes, L., Mackay, H. & Negus, K. 1997. *Doing Cultural Studies: The Story of the Sony Walkman*. London: Sage.
- Dunne, G. A. 1998. "Pioneers behind our own front doors": towards greater balance in the organization of work in partnerships // *Work, Employment and Society*, 12 (2). Pp. 273-95.
- Edwards, P. 1994. Review article: economic theory, the labour market and inequality // *Work, Employment and Society*, 8 (2). Pp. 273-87.
- Elger, T. & Smith, C. 1994. *Global Japanization? The Transnational Transformation of the Labour Process*. London: Routledge.

- Fine, B. 1999. A question of economics: is it colonizing the social sciences? // *Economy and Society*, 28 (3). Pp. 403-25.
- Fine, B. & Leopold, E. 1993. *The World of Consumption*. London: Routledge.
- Fine, B. & Lapavistas, C. 2000. Markets and money in social theory: what role for economics? // *Economy and Society*, 29 (3). Pp. 357-82.
- Gallie, D. 1996a. New technology and the class structure: the blue-collar/white-collar divide revisited // *British Journal of Sociology*, 47 (3). Pp. 447-71.
- _____. 1996b. "Skill, gender and the quality of employment" // Crompton, R., Gallie, D. & Purcell, K. (eds.) *Changing Forms of Employment: Organizations, skills and gender*. London: Routledge. Pp. 133-59.
- Gallie, D., Kostova, D. & Kuchar, P. 1999. Employment experience and organizational commitment: an East-West European comparison // *Work, Employment and Society*, 13 (4). Pp. 621-41.
- Goldthorpe, J.H. 1978. The current inflation: towards a sociological account // Hirsch, P. & Goldthorpe, J.H. (eds.) *The Political Economy of Inflation*. Oxford: Martin Robertson. Pp. 186-214.
- _____. 1983. Sociology of inflation: a comment // *British Journal of Sociology*, 34 (4). P. 498.
- _____. 2000. *On Sociology: Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Gratton, L., Hope-Hailey, V., Stiles, P. & Truss, C. (eds.) *Strategic Human Resource Management*. Oxford: Oxford University Press.
- Hakim, C. 1996. *Key Issues in Women's Work: Female Heterogeneity and the Polarisation of Women's Employment*. London: Athlone Press.
- _____. 1998. *Social Change and Innovation in the Labour Market: Evidence from the Census SARs on Occupational Segregation and Labour Mobility, Part-Time Work and Student Jobs, Homework and Self-Employment*. Oxford: Oxford University Press.
- _____. 2000. *Work-Lifestyles in the 21st Century: Preference Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Hill, S. 1991. Why quality circles failed but TQM might succeed // *British Journal of Industrial Relations*, 29 (4). Pp. 541-68.
- Hill, S. & Wilkinson, A. 1995. In search of TQM // *Employee Relations*, 17 (3). Pp. 8-25.
- Hill, S., Harris, M. & Martin, R. 1997. Flexible Technologies, Markets and the Firm // McLoughlin, I. & Harris, M. (eds.) *Innovation, Organizational Change and Technology: International Thomsom*.
- Hill, S., Martin, R. & Vidinova, A. 1997. Institutional Theory and Economic Transformation: enterprise employment relations in Bulgaria // *European Journal of Industrial Relations* 3(2). Pp. 229-51.
- Hill, S., Harris, M. & Martin, R. 2000a. Decentralization, Integration and the Post-Bureaucratic Organization: the case of R&D // *Journal of Management Studies*.

- Hill, S., McGovern, P., Mills, C., Smeaton, C. & White M. 2000b. *Why Study Contracts? Employment Contracts, psychological contracts and the changing nature of work.* Department of Sociology, London School of Economics.
- Hirsch, P. & Goldthorpe, J.H. (eds.) 1978. *The Political Economy of Inflation.* Oxford: Martin Robertson.
- Hirst, P. & Thompson, G. 2000. Globalization in one country? The peculiarities of the British // *Economy and Society*, 29 (3). Pp. 335-56.
- Hodgson, G.M. 1988. *Economics and Institutions: A Manifesto for Modern Institutional Economics.* Cambridge: Polity Press.
- _____. 1993a. *Economics and Evolution: Bringing Life Back Into Economics.* Cambridge: Polity Press.
- _____. 1993b. Theories of economic evolution: a preliminary taxonomy // *The Manchester School*, LXI (2). Pp. 125-45.
- _____. 1998. *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics.* Cheltenham: Edward Elgar.
- _____. 1999. *Economics and Utopia: Why the learning economy is not the end of history.* London: Routledge.
- Hutter, B.M. 1997. *Compliance: Regulation and Environment.* Oxford: Clarendon.
- _____. forthcoming. *Regulation and Risk: Occupational Health and Safety Regulation on the Railways.* Oxford: Oxford University Press.
- Ingham, G. 1984. *Capitalism Divided? The City and Industry in British Social Development.* London: Macmillan.
- _____. 1994. States and markets in the production of world money: sterling and the dollar // Corbridge, S., Thrift, N. & Martin, R. (eds.) *Money, Power and Space.* Oxford: Blackwell.
- _____. 1996a. Money is a social relation // *Review of Social Economy*, LIV (4). Pp. 507-29.
- _____. 1996b. The new economic sociology // *Work, Employment and Society*, 10 (3). Pp. 549-64.
- _____. 1998. On the underdevelopment of the sociology of money // *Acta Sociologica*, 41 (1). Pp. 1-17.
- _____. 1999. Capitalism, money and banking: a critique of recent historical sociology // *British Journal of Sociology*, 50 (1). Pp. 76-96.
- Kenney, M. & Florida, R. 1993. *Beyond Mass Production: The Japanese System and its Transfer to the US.* Oxford: Oxford University Press.
- Kelly, J. 1998. *Mobilization Theory: A New Paradigm for Industrial Relations?* London: Routledge.
- Kerfoot, D. & Knights, D. 1995. Empowering the quality worker: the managerial evangelism of total quality in financial services // Wilkinson, A. & Willmott, H. (eds.) 1995. *Making Quality Critical.* London: Routledge.
- Knights, D. & McCabe, D. 1997. How would you measure something like that? Quality in a retail bank // *Journal of Management Studies*, 34 (3). Pp. 371-88.

- _____. 1998. Dreams and designs on strategy: a critical analysis of TQM and management control // *Work, Employment and Society*, 12 (3). Pp. 433-56.
- Knights, D. & Murray, F. 1994. *Managers Divided*. London: Wiley.
- Lane, C. 1995. *Industry and Society in Europe: Stability and Change in Britain, Germany and France*. Aldershot: Edward Elgar.
- Lane, C. 1997. The social regulation of inter-firm relations in Britain and Germany: market rules, legal norms and technical standards // *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 21. Pp. 197-215.
- Lane, C. & Bachmann, R. 1997. Co-operation in inter-firm relations in Britain and Germany: the role of social institutions // *British Journal of Sociology*, 48 (2). Pp. 226-53.
- Law, J. 2000. Economics as interference // *Department of Sociology Online Papers*. University of Lancaster.
- Lee, R. & Wills, J. (eds.) 1997. *Geographies of Economies*. Arnold.
- Leyshon, A. & Thrift, N. 1996. Financial exclusion and the shifting boundaries of the financial system // *Environment and Planning*, Vol. 28. Pp. 1150-6.
- _____. 1997. *Money/Space: Geographies of Monetary Transformation*. London: Routledge.
- _____. 1999. Lists come alive: electronic systems and the rise of credit-scoring in retail banking // *Economy and Society*, 28 (3). Pp. 434-66.
- Lockwood, D. 1958. *The Blackcoated Worker*. London: George, Allen & Unwin.
- Martin, R. 1993. The new behaviourism: a critique of economics and organization // *Human Relations*, 46 (9). Pp. 1085-1101.
- McGovern, P. 1998. *HRM, Technical Workers and the Multinational Corporation*. London: Routledge.
- _____. 1999. HRM policies and management practices // Gratton, L., Hope-Hailey, V., Stiles, P. & Truss, C. (eds.) *Strategic Human Resource Management*. Oxford: Oxford University Press.
- _____. 2000. The Irish brawn drain: English League clubs and Irish footballers, 1946-1995 // *British Journal of Sociology* 51(3).
- McGovern, P., Hope-Hailey, V. and Stiles, P. 1998. The Managerial Career After Downsizing: Case Studies from the 'Leading Edge' // *Work, Employment and Society* 12(3). Pp. 457-477.
- McLoughlin, I. & Harris, M. eds. 1997. *Innovation, Organizational Change and Technology: International Thomsom*.
- Miller, P. & Rose, N. 1995. Production, identity, and democracy // *Theory, Culture and Society*, 24. Pp. 427-67.
- _____. 1997. Mobilizing the consumer: assembling the subject of consumption // *Theory, Culture and Society*, 14 (1). Pp. 1-36.
- Nava, M. et al. (eds.) 1997. *Buy This Book: Contemporary Issues in Advertising and Consumption*. London: Routledge.
- Power, M. 1997. *The Audit Society: Rituals of Verification*. Oxford: Clarendon.

- Rosenthal, P., Hill, S. & Peccei, R. 1997. Checking out service: evaluating excellence, HRM and TQM in retailing // *Work, Employment and Society*, 11 (3). Pp. 481-503.
- Rowlinson, M. 1997. *Organizations and Institutions: Perspectives in Economic Sociology*. Basingstoke: Macmillan Business.
- Rubery, J. 1996. The labour market outlook and the outlook for labour market analysis // Crompton, R., Gallie, D. & Purcell, K. (eds.) 1996. *Changing Forms of Employment: Organizations, skills and gender*. London: Routledge. Pp. 23-39.
- _____. 1998. *Equal Pay in Europe? Closing the Gender Wage Gap*. Basingstoke: Macmillan.
- Rubery, J., Smith, M. & Fagan, C. 1998. National working-time regimes and equal opportunities // *Feminist Economics*, 4 (1). Pp. 71-101.
- Sayer, A. 1997. The dialectic of culture and economy // Lee, R. & Wills, J. (eds.) 1997. *Geographies of Economies*. Arnold. Pp. 16-26.
- _____. 2000a. Moral economy and political economy // *Studies in Political Economy*.
- _____. 2000b. Markets, embeddedness and trust: problems of polysemy and idealism // *Department of Sociology Online Papers*, University of Lancaster.
- Slater, D. 1997a. *Consumer Culture and Modernity*. Cambridge: Polity.
- _____. 1997b. 'Consumer culture and the politics of need' // Nava, M. et al. (eds.) *Buy This Book: Contemporary Issues in Advertising and Consumption*. London: Routledge.
- Slater, D. & Tonkiss, F. 2000. *Market Society and Modern Social Thought*. Cambridge: Polity Press.
- Smith, C. & Elger, T. 1997. International competition, inward investment and the restructuring of European work and industrial relations // *European Journal of Industrial Relations*, 3 (3). Pp. 279-304.
- Smith, C. & Meiksins, P. 1995. Systems, society and dominance effects in cross-national organizational analysis // *Work, Employment and Society*, 9 (2). Pp. 241-67.
- Smith, M.R. 1982. Accounting for inflation in Britain // *British Journal of Sociology*, 33. Pp. 301-29.
- _____. 1985. Accounting for inflation in Britain (again) // *British Journal of Sociology*, 36. Pp. 77-80.
- Stewart, P. 1999. Labour in uncertain worlds: the return of the dialectic? // *Work, Employment and Society*, 13 (1). Pp. 133-46.
- Thompson, G. 1997. Where goes economics and the economies? // *Economy and Society*, 26 (4). Pp. 599-610.
- _____. 1999. How far should we be afraid of conventional economics? A response to Ben Fine // *Economy and Society*, 28 (3). Pp. 426-33.
- Thompson, P. 1995. All quiet on the workplace front? A critique of recent trends in British industrial sociology // *Sociology*, 29 (4). Pp. 615-33.
- Thompson, P., Wallace, T., Flecker, J. & Ahlstrand, R. 1995. It ain't what you do, it's the way that you do it: production organization and skill utilization in commercial vehicles // *Work, Employment and Society*, 9 (4). Pp. 719-42.
- Thurow, L. 1976. *Generating Inequality*. London: Macmillan.

Turner, B.S. (ed.) 2000. *The Blackwell Companion to Social Theory*. 2nd ed. Oxford: Blackwell.

Wilkinson, A. & Willmott, H. (eds.) 1995. *Making Quality Critical*. London: Routledge.

Wilkinson, J. 1997. A new paradigm for economic analysis? Recent convergences in French social science and an exploration of the convention theory approach with a consideration of its application to the analysis of the agrofood system // *Economy and Society*, 26 (3). Pp. 305-39.

Wortham, S. 1997. Bringing criticism to account: economy, exchange and cultural theory // *Economy and Society*, 26 (3). Pp. 400-418.

Zelizer, V. 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.

_____. 2000. Fine tuning the Zelizer view // *Economy and Society*, 29 (3). Pp. 383-9.

VR Данный материал является творческой реакцией на ранее опубликованный обзор Дж.Беккерта «Экономическая социология в Германии» и является хорошим продолжением данной темы.

Заметки о преподавании экономической социологии в Германии

Ивашиненко Нина Николаевна

к.соц.н., Нижегородский государственный университет

E-mail: ivanin@kis.ru

Развитие экономической социологии в различных странах во многом определяется как накопленным исследовательским потенциалом, так и необходимостью спецификации нового научного направления в рамках уже имеющейся системы преподавания. Рост инновационных исследований в области экономической социологии приводит к объективному устареванию части информации на этапе формирования её в качестве учебной дисциплины, в том числе в ходе разработки учебных планов и пособий. Возможно, поэтому Д. Беккерт в своем обзоре о развитии экономической социологии в Германии не ссылается ни на один учебник¹. Тем не менее, именно системы преподавания способствуют институциональному закреплению новых научных направлений и выделению их в качестве самостоятельных сегментов знания. Принятая в Германии и зафиксированная в учебниках классификация подходов экономической социологии позволяет более системно представить себе её исследовательское поле и найти точки соприкосновения. В свою очередь, анализ учебных материалов дает российским исследователям возможность избежать одностороннего взгляда на развитие экономической социологии в Германии сквозь призму только одной из исследовательских сетей.

В научных центрах Германии, опирающихся в развитии экономической социологии на мощный базис, созданный трудами К.Маркса, М.Вебера, Г.Зиммеля, Н. Лумана, тем не менее на сегодняшний момент отсутствует единообразная практика преподавания этой дисциплины. На сайтах основных университетов Германии (Билефельда, Бохума, Бонна, Бремена, Эйхштадта, Гёттингена, Гамбурга, Кёльна, Регенсбурга) нельзя найти в списке научно-учебных подразделений кафедр Экономической социологии, а в перечне изучаемых дисциплин даже курсов с таким названием. Наиболее распространенной практикой является преподавание отдельных элементов экономической социологии в рамках курсов социологии труда, социологии профессии, индустриальной социологии и социологии предприятий.

Процессы встраивания экономической социологии как самостоятельной дисциплины в систему преподавания начались в конце 70-гг.² В 1980 году вышла в свет книга Тони

¹ Беккерт Дж. Экономическая социология в Германии (перевод М.С. Добряковой) // Экономическая социология. Электронный журнал www.ecsoc.msses.ru Том 1, № 2, 2000; J-Beckert „Economic Sociology in Germany“ // Economic Sociology European Electronic Newsletter Vol 1, № 2, 2000 p. 2-8.

² Данная статья написана на основе информационных ресурсов, предоставленных ZA – Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung an der Universität zu Köln (<http://www.social-science-geis.de>), что позволяет автору претендовать на достаточно полный обзор

Пиренкемпера «Экономическая социология. Ориентированное на проблему введение с кратким разъяснением понятий экономической социологии»³. Она претендовала на экспликацию проблематики экономической социологии. Попытки сформулировать основания экономической социологии в виде учебных курсов и программ предпринимались и в 1986-1988 гг. Характерными работами этого периода являются разработки Т. Куча, К.-Х. Хильманна и Г. Райнхольда⁴.

Основу современного процесса преподавания экономической социологии и дисциплин, являющихся ее элементами, заложили учебники Г. Райнхольда и Г. Висведе, изданные в 1996-1998 гг.⁵ Наиболее популярным является учебник «Экономическая социология» под общей редакцией Герда Райнхольда, выдержавший второе издание и выпущенный в 1997 году издательством «Ольденбург»⁶. Наряду с ретроспективным обзором развития основ экономической социологии и описанием современного состояния дел в данной области, в работе весьма подробно рассматриваются пути практического применения социологических знаний в экономике. Экономическая социология преподносится как инструмент решения конкретных задач в экономической и социальной сфере. Показывая несостоятельность решения с помощью классических методов экономики проблем, возникающих в повседневной жизни предприятий, авторы учебника расчищают поле для применения экономической социологии, уходя от проблем теоретического разграничения полей экономики и экономической социологии.

Экономическая социология рассматривается как инструмент управления социально-экономическими процессами различных типов:

- управление производством, анализ будущих структур потребления с учетом изменений в возрастной пирамиде населения;
- проведение кадровой политики, принятие решений руководством предприятий на основе методов социологии и социальной психологии (основное место отводится использованию социометрического метода).

Обширная часть работы посвящена экономическим институтам, структуре и процессам. В отдельные главы вынесены социология рынка, социология домохозяйств, руководство в экономических организациях, а также проблема денег с точки зрения экономической

методических материалов по экономической социологии, изданных в Германии. Мне хотелось бы поблагодарить проф W. Sodeur и E. Pankoke за оказанную помощь.

³ Pierenkemper, Toni: Wirtschaftssoziologie: eine problemorientierte Einführung mit einem Kompendium wirtschaftssoziologischer Fachbegriffe / Toni Pierenkemper Köln: Bund-Verl., 1980.

⁴ Kutsch, Thomas: Wirtschaftssoziologie: Grundlegung, Hauptgebiete, Zusammenschau / Thomas Kutsch; Günter Wiswede Stuttgart: Enke, 1986. - XI, 296 S.; Hillmann, Karl-Heinz: Allgemeine Wirtschaftssoziologie: eine grundlegende Einführung / von Karl-Heinz Hillmann München: Vahlen, 1988. - VIII, 288 S.; Reinhold, Gerd [Hrsg.]: Wirtschaftssoziologie / hrsg. von Gerd Reinhold. In Zusammenarbeit mit Eugen Buß. München [u.a.]: Oldenbourg, 1988. - 259 S.

⁵ Reinhold, Gerd [Hrsg.]: Wirtschaftssoziologie / hrsg. von Gerd Reinhold. In Zusammenarbeit mit Eugen Buß... - 2., bearb. und erw. Aufl. München [u.a.] : Oldenbourg, 1997. - 284 S.; Wiswede, Günter. Soziologie: Grundlagen und Perspektiven für den wirtschaft- und sozialwissenschaftlichen Bereich/ Günter Wiswede/ - 3., neubearb/ Aufl. – Lansberg am Lech: mi Verl/ Moderne Industrie; Buß, Eugen: Lehrbuch der Wirtschaftssoziologie / Eugen Buß;. - 2., neubearb. Aufl. Berlin [u.a.]: de Gruyter, 1996. - VIII, 207 S.

⁶ Wirtschaftssoziologie / hrsg. von Gerd Reinhold. In Zusammenarbeit mit Eugen Buss...-München; Wien: Oldenbourg, 1997.

социологии. Значительное внимание уделяется рассмотрению взаимодействия между государством и хозяйствующими субъектами, при этом особое место отводится социально-экономическому анализу взаимодействия между политико-административной системой и различными общественными организациями, объединенными с целью отстаивания своих экономических интересов, а также вопросу влияния экономических изменений на политико-административную систему.

В работе довольно подробно рассматривается взаимосвязь экономики и системы ценностей, причем основной акцент делается на такие основополагающие для развития экономики либерального типа ценностные установки, как «принцип успеха» и «мотивация к успеху». Отдельная часть работы посвящена социологии Г.Зиммеля, а именно, его взглядам на экономику и культуру. Учебник завершается кратким обзором основных направлений развития экономической социологии в 90-х годах⁷.

Одной из наиболее характерных работ, отражающих второе возможное направление развития экономической социологии в Германии, является труд Г. Висведе. По степени цитируемости и используемости в процессе преподавания учебник Г.Висведе «Социология: основы и перспективы для экономической и социальной научной области» не намного уступает работам Г. Райнхольда⁸. В отличие от Г. Райнхольда, Г. Висведе занимается не столько утверждением экономической социологии, как самостоятельной дисциплины, сколько синтезом фундаментальных социологических знаний и социальных аспектов экономики.

Экономика анализируется этим исследователем как часть общества и рассматривается на макро- и микроуровнях. Макроанализ представлен проблемами роли социальных связей в экономических процессах и рассмотрением экономики как подсистемы общества. На микроуровне внимание автора фокусируется на вопросах рационального поведения. Г. Висведе рассматривает формы и границы рациональности, соотношение рациональности и морали.

В этом же ключе анализируются социальные аспекты производства. Основными направлениями на макроуровне выступают структурные изменения труда, социальная динамика технического развития. Микроуровень автор связывает с исследованием социальной структуры организаций и поведения трудящихся в них.

Аналогичное использование уровней анализа свойственно и для рассмотрения феномена потребления. На макроуровне исследуется потребительское общество (изменение «стилей потребления», социально-культурные дифференциации, включая субкультурный аспект, влияние СМИ и моды). На микроуровне данная проблема раскрывается через изучение поведения ассоциированных потребителей — домохозяйств. Домохозяйства рассматриваются как многофункциональные подсистемы семьи, одной из экономических функций которых является потребление.

⁷ Этот раздел может вызвать особый интерес у российских специалистов, занимающихся разработкой и преподаванием курсов по ЭС. Однако нами не было получено право на перевод учебника. Автор статьи может выслать желающим свой рабочий вариант перевода и электронную копию этой главы учебника.

⁸ Günter Wiswede: Soziologie: Grundlagen und Perspektiven für den wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Bereich/Günter Wiswede.-3., neubearb. Aufl.-Landsberg am Lech: mi Verl. Moderne Industrie, 1998.

Подводя итог этому краткому обзору, отметим следующее. Структура изложения учебного материала в различных пособиях по экономической социологии во многом повторяет структуру обзора состояния экономической социологии, предложенную Д. Беккертом⁹. Однако принципиальная разница заключается в построении и обосновании необходимости включения отдельных элементов знаний в структуру экономической социологии. Экономическая социология признается в Германии как научное направление, эффективное и способное решать конкретные практические проблемы. Эффективность решения конкретных практических проблем достигается за счет универсальности экономической социологии, ее междисциплинарности, способности специалистов, работающих в этой области, использовать самые разнообразные методы анализа. Но ее универсальность, так необходимая для практических исследований, становится препятствием при построении теоретических схем. Стремление экономсоциологов обрести собственный теоретический базис в виде абсорбированных из совокупности междисциплинарной сферы знаний воспринимается в академическом мире как безосновательная экспансия на территорию как социологии, так и экономики.

Проблема выделения теоретических конструкций, на которые могли бы опираться практические исследования, адекватные все более усложняющимся социально-экономическим практикам, приходит в противоречие с прежними принципами систематизации научного знания. От путей преодоления этого противоречия во многом зависит, в каком направлении будет развиваться преподавание экономической социологии в Германии: будет ли постепенно расширяться сеть университетов, преподающих ее как отдельную дисциплину, или она будет поглощена и встроена в систему модифицированного экономического и социологического знания.

⁹ Беккерт Дж. Экономическая социология в Германии (перевод М.С. Добряковой) // Экономическая социология. Электронный журнал www.ecsoc.msses.ru Том 1, № 2, 2000; J-Beckert „Economic Sociology in Germany“ // Economic Sociology European Electronic Newsletter Vol 1, № 2, 2000 p. 2-8.

Обзор интернет-ресурсов по экономической социологии – 3

Новикова Елена Геннадьевна

Московская высшая школа социальных и экономических наук

E-mail: mss001007@msses.ru

Предисловие

Это третий выпуск обзора интернет-ресурсов по экономической социологии, и вы, наверное, успели заметить, что сайты, чье описание мы здесь представляем, в большинстве своем имеют к экономической социологии лишь косвенное отношение. Более того, ресурсы Рунета, которые мы посчитали наиболее полезными для эконом-социологов, кажется, уже практически исчерпаны. Если бы мы "гнались за количеством" и писали про сайты, которыми сами не пользуемся, то материала хватило бы еще на несколько обзоров. Мы искренне надеемся, что пропустили какой-нибудь интересный сайт, или до выхода следующего номера нашего журнала Рунет пополнится эконом-социологическими ресурсами. Если же этого не произойдет, то следующий выпуск будет посвящен уже англоязычным ресурсам Интернет по экономической социологии.

Библиотека экономической и деловой литературы

<http://ek-lit.agava.ru/>

Главная страница данного сайта организована необычайно просто. Правая колонка содержит в себе "новости сайта", где вывешена информация об обновлениях его разделов. В левой колонке посетителям предоставлена возможность высказать свое мнение по поводу сайта – там проходит голосование по различным вопросам "сайтостроительства" и необходимости размещения в Интернет экономической литературы. Названия разделов, которых на сайте всего три, находятся на верху главной страницы.

Первоочередной интерес для нас представляет раздел **ЧИТАЛЬНЯ**, где можно найти полнотекстовые книги на русском языке по экономической теории, менеджменту, маркетингу, а также художественную литературу на экономическую тематику. Итак, рассортировав книги по дисциплинам, авторы сайта не прибегли к дальнейшему их упорядочению, скажем, по алфавитному принципу. Вероятно, книги организованы в хронологическом порядке поступления, однако непостоянным посетителям сайта придется "пролистать весь список" в поисках нужной книги. Хотя, пока книг на сайте не очень много (на середину августа 2001 года раздел "экономическая теория" содержал порядка 20 книг), такой принцип их организации работе не мешает. Все книги представлены в формате HTML и для удобства пользователей разбиты на маленькие части – главы и параграфы.

В разделе "экономическая теория", на наш взгляд, эконом-социологу могут быть интересны следующие работы:

Жан-Батист Сей. Трактат по политической экономии.

Карл Менгер. Основания политической экономии.

Фридрих фон Визер. Теория общественного хозяйства.

Дж. Мейнард Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег.

Йозеф Шумпетер. Капитализм, социализм и демократия.

Другие разделы **ЧИТАЛЬНИ** пока не могут похвастаться столь богатой подборкой известных книг. Однако это не вина создателей сайта. На наш взгляд, хороших русскоязычных книг по менеджменту и, тем более по маркетингу, пока совсем не много. В разделе "менеджмент" интерес может представлять, пожалуй, книга Тейлора "*Принципы научного менеджмента*".

Даже если Вы уже прочли все эти книги или имеете их бумажные версии, заглянуть на данный сайт может оказаться совсем не лишним. Дело в том, что там имеются биографии (и библиографии) большинства авторов, чьи работы размещены на сайте. Причем биографии авторов включают в себя не только стандартные "родился", "написал", "умер", но и описание научной школы (основных персоналий и работ), к которой принадлежал автор.

В другом разделе сайта – **ССЫЛКИ**, к сожалению, вряд ли что-то может сильно помочь эконом-социологу. В основном, там содержатся ссылки на чисто экономические сайты по финансам, банковскому делу или на сайты, обзор которых уже был представлен в нашем журнале (Библиотека Либертариума, Библиотека Института экономики переходного периода).

Поскольку попытки организовать интерактивное общение на академических сайтах становятся правилом хорошего тона, последний раздел данного сайта представляет собой **ФОРУМ**. И, как это часто бывает, основная часть сообщений содержит не глубокие научные мысли, а просьбы о помощи в поиске той или иной книги. Хотя, это не так уж и плохо.

MARKETING

<http://www.marketing.spb.ru/>

Еще один сайт, который по существу имеет весьма косвенное отношение к экономической социологии. Заметим, что Рунет не страдает от нехватки сайтов по маркетингу. Другое дело, что ресурсы, размещенные на них, в большинстве своем очень "поверхностные" и посвящены маркетингу как средству зарабатывания денег, а не как академической дисциплине. Приятным исключением из этого правила выглядит обозреваемый сайт. Он, разумеется, не является чисто академическим. Тем не менее, даже не будучи большими любителями маркетинга, мы остановили свое внимание на данном сайте по целому ряду причин. В частности, нас подкупило удачное совмещение в пределах одного сайта коммерческой информации (например, прейскурант цен на маркетинговые исследования) и разделов, имеющих академическую направленность (таких, как библиография по различным направлениям маркетинга).

На главной странице сайта содержится список разделов, кроме этого, здесь предусмотрена возможность поиска по сайту, который можно осуществлять по ключевым словам или фразам. Особенно приятно, что данная поисковая система действительно работает. Поскольку разделов на сайте очень много, мы не будем "оглашать" полный список, а опишем лишь те, которые особенно нам приглянулись.

Разделы сайта:

ЧТО НОВОГО НА САЙТЕ?

СТАТЬИ ПО МАРКЕТИНГУ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

БИБЛИОГРАФИЯ ПО МАРКЕТИНГУ

КОНФЕРЕНЦИИ МАРКЕТОЛОГОВ

МАРКЕТИНГОВАЯ ПЕРИОДИКА

БАЗЫ ДАННЫХ

Что нового на сайте? Несмотря на название раздела, в нем размещена информация не только об обновлениях сайта, но и о внешних событиях, в частности, объявления о конференциях.

Статьи по маркетингу. Настоящий раздел сайта содержит полнотекстовые публикации по вопросам маркетинга. Кроме статей, часть которых приведена в формате PDF, здесь представлены учебники по маркетингу на русском языке. Статьи размещены по тематическим рубрикам, однако дальнейшее их упорядочение, скажем, по алфавитному принципу не предусмотрено. Также здесь можно найти курсы лекций по маркетингу и несколько монографий. Правда, для нас так и осталось загадкой, почему авторы сайта размещают подобный материал в рубрике "СТАТЬИ".

Маркетинговые исследования. В разделе вывешены примеры маркетинговых исследований, проведенных внутренними подразделениями маркетинга (маркетинговых исследований) фирм, общественных некоммерческих и государственных предприятий. Данный раздел может служить подсказкой студентам при выполнении домашних заданий по маркетингу. Пожалуй, здесь можно получить приблизительное представление о правилах написания программы исследования и итогового отчета.

Библиография по маркетингу. Здесь мы попадаем на поисковую страницу. Поиск можно осуществлять по трем принципам. Первый - по категориям, заданным авторами (например, маркетинг финансов, поведение потребителей и пр.). Как и в случае с разделом СТАТЬИ ПО МАРКЕТИНГУ, библиографические списки организованы не по алфавиту и не в хронологическом порядке. Таким образом, логика внутренней организации разделов остается не ясной.

Также можно попытаться найти интересующую публикацию по ее автору или по названию. В основном библиографические списки составлены на основе как русскоязычных, так и англоязычных маркетинговых изданий.

Конференции маркетологов. Данный раздел дублирует содержание раздела ЧТО НОВОГО НА САЙТЕ. Пожалуй, если бы здесь были представлены не только анонсы конференций и семинаров, но и отчеты о них, это было бы крайне полезно и интересно, а раздел тогда оправдывал свое существование.

Маркетинговая периодика. Содержание данного раздела точно соответствует его названию. Здесь представлены описания маркетинговых изданий. Наиболее полезной, на наш взгляд, является информация об основных тематических разделах журналов. Это помогает определить, в каком издании наиболее вероятно мы встретим интересующие нас публикации.

Базы данных. На наш взгляд, самый интересный раздел сайта. Здесь даются описания как "он-лайн" маркетинговых баз, так и баз, доступных на CD. К сожалению, мы не можем оценить, насколько полон список представленных баз и действительно ли они являются лучшими в данной области. Тем не менее, само их описание кажется нам очень удачным. Вы можете получить практически полную информацию о каждой базе

данных, начиная от целей и задач исследования, по результатам которого база составлялась, и, заканчивая ценой доступа к ней. Если Вас не удовлетворила краткая информация о заинтересовавшей Вас базе данных, то после "клика" на ее название можно получить более детальное описание.

Нам показалось несколько странным, что на сайте отсутствует раздел ССЫЛКИ. На главной странице Вы можете найти несколько ссылок на интернет-конференции по маркетингу. Такое пособничество виртуальному общению российских маркетологов похвально. Но если бы авторы сайта, который, на наш взгляд, действительно является удачным, сделали хотя бы небольшую подборку лучших маркетинговых ресурсов Интернет, это могло бы быть интересно.

Poverty Network – Russian Introduction

<http://www.worldbank.org/poverty/russian.htm>

Этот сайт входит в информационный портал Всемирного Банка, о котором мы рассказывали в прошлом обзоре. Однако мы решили отдельно обратить ваше внимание не на данный сайт, главным образом потому, что портал Всемирного Банка не отличается простотой навигацией, а материалы, здесь представленные, являются крайне полезными и интересными (а, кроме того, еще и часто обновляемыми).

Данный сайт посвящен проблемам бедности. На середину августа здесь было представлено только две монографии:

- *Мартин Рэвельон. Сравнительные оценки бедности.*
- *Сборник материалов по стратегии сокращения бедности.*

Тем не менее, малое количество информации компенсируется ее высоким качеством.

Особенно интересным нам показался труд Рэвельона, в котором рассматриваются теоретические и практические проблемы, касающиеся методов оценки бедности. Надо заметить, что вопрос о способах измерения бедности достаточно популярен среди социологов и экономистов, поэтому крайне ценно, что, основываясь на собственном опыте, автор предлагает направления дальнейшей работы по измерению уровня бедности в различных странах. В то же время, в данной монографии представлен критический анализ литературы, касающейся способов оценки бедности в прошлом.

Оба сборника доступны в формате PDF.

Данный сайт имеет англоязычное "зеркало", где, надо заметить, размещено гораздо больше информации. Поэтому те, кто владеют английским языком и интересуются проблемой бедности (а также теорией социального и человеческого капитала применительно к проблеме бедности и неравенства), легко "перейдут" на него с русскоязычного аналога.

НОВЫЕ КНИГИ

VR Мы постоянно привлекаем внимание читателей к проблемам растущей социологии финансовых рынков. На этот раз предлагаем Вашему вниманию рецензию на еще одну книгу о биржевых маклерах (рецензию на книгу М.Аболафии см. в Томе 1, № 1, 2000). Она написана уже не американским, а французским автором.

Оливье Годшо. Маклеры. Эссе по социологии финансовых рынков

(Olivier Godechot, *Les Traders. Essai de Sociologie des Marchés Financiers*. Paris: La Découverte, 2001, 298 pp.)

Филипп Штайнер (Philippe Steiner)

Университет Шарль де Голль, Франция

e-mail: Philippe.Steiner@dauphine.fr

Перевод – О.Е.Кузина

Научное редактирование – В.В.Радаев

Во французской экономической социологии в последнее время появился значительный интерес к социологии финансовых рынков. Несколько молодых французских ученых создали активно работающую исследовательскую группу ("Социальные исследования финансов"), члены которой недавно опубликовали специализированный выпуск "*Politix*", журнала, посвященного социальным и политическим наукам. Оливье Годшо, член этой группы, предлагает нашему вниманию замечательную книгу, написанную им на основе его полевых исследований французской компании, работающей на финансовом рынке. Его исследование созвучно работе Митчелла Аболафии *Making Markets: Opportunity and Restraint on Wall Street* (Harvard University Press, 1996) о схожем племени финансистов восточного побережья Соединенных Штатов.

Вслед за коротким введением книга начинается с исторического описания финансовых рынков во Франции за последние 20 лет. С самого начала подчеркиваются его две основные черты. Во-первых, исчезло традиционное рыночное сообщество французской буржуазии, а с ним и правила и нормы поведения, которые прежде регулировали действия людей данной профессии. Во-вторых, после финансового кризиса 1987 года благодаря активному участию государства и растущему значению компьютерной технологии и программного обеспечения, поддерживающего установление цен, возник более сложный и дифференцированный рынок. Оливье Годшо разумно напоминает читателю об общей значимости формул ценообразования, привязывающих цены опционов к основным курсам акций, процентным ставкам, непостоянству и т.п. Эта теоретическая сторона вопроса о рынке важна, так как на ее основе возникает математически описываемая норма оптимального поведения. Вопрос приобретает еще большее значение, если принять во внимание то огромное количество мощных компьютеров, которые работают на этих рынках и связывают электронным образом относительно небольшое число финансовых операторов. Этот специфический контекст задает основное содержание книги.

Первая глава описывает экономическую организацию рынка и общественное разделение труда на нем. Книга объясняет, из каких подразделений состоит

финансовый отдел банка (фронтальный отдел, срединный отдел, продвинутая контора, контора) и каким служебным позициям они соответствуют (маклеры, помощники маклеров, которые сами не могут совершать сделки, "кванты" или эксперты-математики, инженеры в области исследований и разработок (R&D), бухгалтеры и т.д.). Близость к финансовым сделкам в целом определяет место специалиста в профессиональной иерархии. Благодаря той особой значимости, которая придается сделкам, наиболее престижные служебные позиции сосредоточены во фронтальном офисе, где работают маклеры, в то время как конторские служащие заняты рутинной работой, требующей не столь быстрого реагирования. В этой организационной рамке фронтальный отдел считается «прибыльным», тогда как контора считается «затратной». Зарплаты и премии, основанные на сдельной системе, щедрым потоком льются на служащих фронтального отдела (маклеров как таковых или служащих банка, отвечающих за работу с клиентами), тогда как инженеры и бухгалтеры конторского отдела живут в режиме относительной экономии (Таблицы 2.4 и 2.5). В этой главе также дается краткий обзор характера сделок на подобном рынке. Годшо в очень интересной части, посвященной полевым исследованиям, описывает практическую сторону работы на финансовом рынке, и читатель может почувствовать привкус рынка, знакомясь с азартным характером работы, выполняемой во фронтальном офисе. Однако когда Годшо рассматривает социальные ограничения, связывающие работу специалистов с целью предотвращения волн оппортунизма и погони за прибылью, в главе ощущается недостаток той точности, которая присутствует в книге Аболафии. Это связано с тем кругом вопросов, на которых Годшо фокусирует внимание в следующих трех главах: социальное происхождение маклеров и их нацеленность на прибыль.

Как это видно из данных (Табл. 2.2 и 2.3), основная часть (29%) людей (в основном мужчин), работающих в финансовом отделе банка, закончили наиболее престижные высшие учебные заведения Франции (Ecole Polytechnique, Ecole Centrale, Science Politique, или наиболее известные бизнес-школы), несколько меньшая часть (18%) – это выпускники менее престижных учебных заведений и 30% были студентами университетов, получившими дипломы в основном в области финансов. Как и предполагается, люди, получившие образование в одних и тех же престижных высших учебных заведениях, формируют сети взаимодействия и общения (с. 138-140). Этот вывод согласуется также с характеристиками их социального происхождения: цифры показывают значительное преобладание выходцев из семей бизнесменов, инженеров, или представителей высших слоев среднего класса (их 68%, тогда как в среднем среди работающего населения Франции представители этих групп составляют всего 10%). Материальные стимулы и убеждения, связанные с тем, что представляется результативным, а что нет, являются важными характеристиками для стиля управления этими людьми и для способов сдерживания конкуренции между ними. Очень интересные выводы вытекают из пронизательных замечаний Годшо (с. 167-174) о поведении этих преуспевающих студентов: даже работая маклерами, они продолжают вести себя как абитуриенты, соревнующиеся со своими сверстниками за право поступления в престижный вуз. На рынке они играют по сходным правилам, правда, целью теперь является прибыль.

Третья и четвертая главы посвящены проблеме рациональности на рынке и в представлениях маклеров. Существует действительно сильная мотивация для рационального поведения, но, как верно замечает Годшо, есть множество способов делать деньги, поэтому существуют и различные методы, пригодные для преодоления лежащей в основе финансовых рынков неопределенности в отношении цен и

количества: математика финансов (особенно рынка фьючерсов), "исторический" метод, основанный на анализе предшествующих изменений на рынке (метод может быть оснащен довольно сложной математикой, выявляющей существующие статистические закономерности) или интуиция маклера. Годшо объясняет, что маклеры, имеющие математическое образование, способны лучше понять и изменить формулы ценообразования, хотя этот вывод вовсе не удивителен. Тот факт, что множество людей, работающих на рынке, не могут или не считают необходимым делать это, возможно, является более интересным результатом. Стоит заметить, что более пожилые маклеры в меньшей степени заинтересованы в использовании математических методов, в то время как они часто зарабатывают больше всех, что связано с их более длительным стажем работы в банке. Таким образом, многие маклеры проявляют высокий уровень *скрытой* экономической рациональности, так как их компьютеры оснащены программами, приспособленными к их потребностям и обеспечивающими результаты, которые легко интерпретировать даже без обширных знаний в области теории финансов. Рациональность встроена в машины, а не в сознание маклеров. Эта глава книги, вероятно, возбуждает наибольший интерес читателя, несмотря на то, что два важных момента ослабляют остроту выводов. Во-первых, исследование базируется на том, что маклеры говорят, а не на том, что они действительно делают. Поэтому их ответы информируют скорее о том, что считается "хорошим" (т.е. правильным), чем о том, что на деле является результативным поведением. Во-вторых, нет ясной связи между тем методом, которым пользуется маклер, и его финансовым результатом. Являются ли различные методы или формы "рациональности" эквивалентными в отношении получаемой прибыли? Эмпирические данные, которые требуются для ответа на вопрос, вероятно, трудно получить, но это несомненно является важным вопросом как для самих маклеров, так и для исследователей, поскольку получение прибыли является определяющим на этом рынке.

Наконец, Оливье Годшо делает заключение о роли экономического мышления и трансформации обычного человека в *человека экономического*. Собственно говоря, трудно понять, что маклеры думают о функционировании сложной экономической системы в терминах грубого противопоставления ортодоксальной и неортодоксальной экономической теории. Еще раз, эти интервью предоставляют нам информацию о том, что маклеры считают правильным рассуждением, *sociodiciée*; в этом отношении экономическая теория, конечно, в состоянии соответствовать требованиям, предъявляемым со стороны этого любознательного племени. Но это довольно далеко от попыток определить роль экономической теории в повседневном функционировании финансовых рынков. "Общая теория..." Кейнса (Глава 12) более полувека назад объяснила различие между экономическим знанием, приспособленным к нуждам финансистов, и макроэкономическими "основами" поведения фирмы или нации. Точная роль экономической теории на рынке требует более многочисленных высококачественных исследований наподобие того, что представлено в этой книге. И экономические социологи должны быть благодарны Оливье Годшо за его замечательное исследование в области, которая является действительно важной для понимания функционирования нашего экономически сконструированного общества.

Исследовательские проекты

Мотивы предоставления трансфертов в межсемейном обмене

Направление «Рынки труда и социальная политика» (при финансовой поддержке EERC), грант № 00-045.

Руководитель проекта: Градосельская Галина Витальевна, эксперт Федеральной комиссии по переподготовке управленческих кадров, аспирант Института социологии РАН.

Участник проекта: Гантман Елена Анатольевна, научный сотрудник Интерцентра при МВШСЭН.

Цель исследования – построение структуры перераспределения ресурсов между разными группами населения и выявление мотивов предоставления трансфертов для групп, участвующих в обмене.

Обоснование исследования. Россия занимает особое место по распространенности частных трансфертов, их истории и отношения к ним населения. Сложилась парадоксальная ситуация: недополучающие или вовсе не получающие зарплату учителя учат, врачи лечат, военные несут службу. Так, один человек, работающий в негосударственной структуре и получающий высокую зарплату, помимо того, что платит официальные налоги, может оказывать помощь нескольким бюджетникам – своим родственникам – студентам в период учебы или пенсионерам. По сути, частные трансферты играют роль противовеса сверхбыстрого расслоения общества на богатых и бедных. Все эти разнообразные трансферты имеют общее свойство: они неофициальны, происходят в обход официальных государственных систем, а потому государством неконтролируемы. Проблема частных трансфертов теснейшим образом переплетается с множеством других актуальных проблем: бедность, государственная поддержка домохозяйств, сберегательная политика домохозяйств, стратегии выживания домохозяйств, налогообложение.

Проблема установления общей структуры обмена между различными типами семей до сих пор оставалась открытой в основном из-за несовершенства методов анализа, не позволяющих объединить полученные данные. Также необходимо проследить разницу в мотивах предоставления частных трансфертов для разных групп населения.

Задачи исследования:

- Выявление социально-экономических характеристик групп населения, отдающих трансферты;
- Выявление социально-экономических характеристик групп населения, получающих трансферты;
- Характеристики перераспределяемых трансфертов: вид ресурсов, размер, частота передачи трансфертов;
- Выявление структуры перераспределяемых трансфертов (самых сильных потоков между разными группами населения);
- Установление мотивов оказания неформальной поддержки между разными группами населения.

Основная гипотеза проекта

Мотивы предоставления трансфертов меняются в зависимости от социально-экономических характеристик сторон, участвующих в обмене. Мотив может быть альтруистическим для одного состава участников обмена и рыночным для другого.

Методология исследования

Как было указано в постановке задачи, для того чтобы построить поведенческую модель обмена частными трансфертами между группами населения, мы должны последовательно ответить на следующие вопросы: “Кто?”, “Кому?”, “Что?”, “Сколько?”, “Кто-кому?”, “Почему?” (см. таблицу):

Регрессионный анализ <i>(статистический анализ)</i>	Сетевая модель <i>(социологический подход)</i>	Поведенческая модель <i>(экономический подход)</i>
КТО? КОМУ? ЧТО? СКОЛЬКО?	<div style="text-align: center;"> </div>	ПОЧЕМУ?

Традиционно экономисты после предварительного статистического анализа и ответа на вопросы “Кто?”, “Что?” и “Сколько?” начинали отвечать на вопрос “Почему?”, тем самым упуская из виду все многообразие обменивающихся домохозяйств. Рассматривались только две стороны, обменивающиеся трансфертами – родители и дети. Все остальные характеристики домохозяйств достраивались искусственно. А ведь существуют обмены и между дальними родственниками, и между друзьями – порой более интенсивные, чем между родителями и детьми. Это игнорировалось по простой причине: экономистам были неизвестны методы, которые показали бы, что некоторые группы помогают другим группам, а также установили адресность этой помощи.

Для установления адресности помощи между реальными, а не искусственно сконструированными группами воспользуемся сетевым методом анализа данных, известным социологам. Метод разработан авторами проекта и по нему уже был проведен предварительный анализ социологических данных. Достоинство сетевой модели в том, что она по природе своей дискретна, а значит, нечувствительна к немонотонности модели.

После того как мы установим с помощью сетевого метода, что между некими двумя группами происходит обмен трансфертами, мы сможем для этой связи построить поведенческую модель и выяснить, чем эта связь мотивируется: альтруизмом или обменом.

Информационная база

В качестве источников данных мы предполагаем использовать результаты ранее проведенных обследований:

- “Стратегии экономического выживания населения”, финансируемого Фондом Форда в 1998 г. Проект осуществлялся под эгидой Интерцентра. Руководитель

проекта - д.э.н. В.В.Радаев. Стандартизированный опрос 752 глав городских домашних хозяйств, проведенный в марте 1998 г. по репрезентативным выборкам в трех регионах России (Москва, Нижний Новгород, Иваново).

- “Модели сберегательного поведения российских домохозяйств”, финансируемого EERC в 1999 г. Руководитель проекта - к.э.н. Кузина О.Е. Стандартизированный опрос 1075 глав городских домашних хозяйств, проведенный в марте 1999 года по путевым выборкам в четырех регионах России (Москва, Нижний Новгород, Иваново, Сыктывкар).
- База опроса RLMS; Репрезентативная база RLMS также будет использоваться для анализа. Это касается той ее части, где рассматриваются характеристики домохозяйств, а также характер и размеры частных трансфертов, их процентное соотношение с доходами домохозяйств. Для анализа были отобраны волны за 1996, 1998 и 2000 годы.

Оформление результатов

Результаты исследования будут представлены в виде:

- научного отчета с обзором литературы, подробным изложением методики, анализом данных и результатов;
- научных публикаций с описанием полученных результатов и используемых статистических методов.

Срок реализации проекта:

1 января 2001 года – 1 июля 2002 года.

Руководитель проекта: MSS981009@mail.ru

Масштабы бедности женщин в Республике Беларусь: многокритериальная оценка

Руководитель проекта: Александрова Александра Борисовна, МА, к.с.н. Исследование осуществляется по индивидуальному гранту при поддержке Фонда МакАртуров.

Цели исследования:

Стратегической целью проекта является широкое информирование государственных органов, общественных и научных структур и организаций о масштабах бедности женщин в Беларуси; формирование общественного мнения в направлении активизации экономических и социальных прав и гарантий женщин РБ.

Тактической целью проекта является многокритериальная оценка масштабов бедности среди женщин РБ; анализ субъективного восприятия и понимания бедности женщинами; анализ формирующихся стратегий преодоления бедности и стратегий адаптации к жизненным трудностям.

Актуальность данного проекта обусловлена тем, что затянувшийся переходный период в национальной экономике Беларуси характеризуется обострением проблем положения женщин в обществе. В общей картине обеднения граждан республики женщины представляют наиболее социально незащищенную и уязвимую категорию. Стойко проявляет себя тенденция вынужденного перемещения женщин в низкооплачиваемые, теряющие социальный престиж отрасли экономики. Более половины всех безработных в Беларуси – женщины. Проблема женской бедности усугубляется неэффективной экономической системой, распространением идеологических моделей советской эпохи, неадекватной системой социальной защиты, что привело к резкому падению репродуктивной функции женщин, росту женской преступности и алкоголизации, снижению социальной активности поведения женщин, ухудшению их социально-психологического самочувствия.

В ходе выполнения проекта было проведено два исследования:

Этап 1. Республиканский социологический опрос «Масштабы бедности женщин в Республике Беларусь», конец 2000 – начало 2001 г.

Этап 2. Качественное исследование «Восприятие бедности женщинами Республики Беларусь и стратегии преодоления бедности», май – июль 2001 г.

Методология и методика проведения исследования

На первом этапе проекта был проведен социологический опрос, в ходе которого было опрошено **778 женщин** Беларуси, отобранных по репрезентативной случайной выборке. Ошибка выборки составляет **3%**. Результаты опроса могут быть перенесены на всю генеральную совокупность – женщин Республики Беларусь - с вероятностью 0,97. Респондентам была предложена анкета, включавшая следующие блоки вопросов: оценка социально-экономической и политической ситуации в республике; определение бедности по доходам; определение субъективного материального статуса; формирование списка стандартов лишений в республике; определение бедности по лишениям; оценка системы социальной защиты.

Результаты социологического опроса позволили описать количественные параметры масштабов бедности женщин в Беларуси, что является только первым шагом к

комплексному пониманию социально-экономического явления бедности. Количественный подход объективно не позволяет выявить все аспекты культуры бедности, проследить механизмы преодоления бедности и стратегии адаптации к жизненным трудностям.

Целью второго этапа исследования явилось качественное определение бедности женщин и анализ формирующихся стратегий адаптации к жизненным трудностям. В рамках второго этапа исследования были проведены **24 углубленных интервью с женщинами**, которые по многокритериальной оценке попадают в категорию бедных.

Респондентки отбирались по следующим критериям:

- женщина имеет постоянное место работы, на котором зарплата не превышает \$50; ситуация на предприятии ухудшилась по сравнению с более ранним периодом работы на данном (или другом) рабочем месте;
- женщина и ее семья относится к категории бедных (бедная по доходу и бедная по лишениям);
- по социально-демографическим параметрам (возраст, образование) по квотам.

Исследование было проведено в двух регионах Беларуси: Минск и Минская область и Брест и Брестская область. В каждом регионе было проведено по 12 интервью. Выбор данных регионов был определен на основании результатов первого этапа исследования и отражает территориальное распределение наибольшего и наименьшего масштаба распространения бедности.

Методом исследования явилось качественное интервью, которое по технике проведения связывалось с принципами неформализованности и нестандартности, открытости. Интервью проводилось по составленному гайду (перечень тем и вопросов), отражающему специфику проблемы бедности, сформировавшейся на основе предварительного количественного исследования (социологического опроса).

Формат представления результатов проекта:

1. Издан аналитический доклад «Масштабы бедности среди женщин Республики Беларусь: результаты социологического исследования» (русская и английская версия).
2. Выпущен пресс-релиз «Масштабы бедности среди женщин Республики Беларусь: результаты социологического исследования».
3. Издан аналитический доклад «Восприятие бедности женщинами Республики Беларусь и стратегии преодоления бедности» (русская и английская версия).
4. Выпущен пресс-релиз «Восприятие бедности женщинами Республики Беларусь и стратегии преодоления бедности».
5. Данные материалы исследования рассылаются в соответствующие государственные органы и учреждения, общественные и научные организации, средства массовой информации. Общий тираж рассылки – 550 экземпляров. На данный момент в СМИ Беларуси опубликовано 15 статей.
6. Ведется адресная работа по установлению и поддержанию контактов с научными и общественными организациями Беларуси, странами-участницами СНГ, зарубежными фондами с целью обмена и распространения результатов проекта.

Сроки реализации проекта: 01.07.2000 – 01.10.2001.

Контактная информация:

Руководитель проекта – Александрова Александра Борисовна, МА, к.с.н;
asa@whru.com; тел. тел. (+37517) 2612254; (095) 3165647.

Учебные программы

Гендерные аспекты экономического поведения

Мезенцева Елена Борисовна

к.э.н., Государственный университет – Высшая школа экономики
mezent@orc.ru

Требования к студентам. Данный курс преподается на старших курсах бакалавриата, поскольку его освоение требует предварительного изучения основных экономических и социологических дисциплин: «Основы экономической социологии», «Общая социология», «Социальная структура и социальная стратификация», «Социальная и экономическая антропология», «Социальная статистика».

Аннотация. «Гендерные аспекты экономического поведения» - одна из специальных дисциплин направления "Социология". Этот курс является продолжением изучения социально-экономической проблематики современного общества, логически следует после изучения студентами бакалавриата курсов «Основы экономической социологии», «Социология потребления», «Социология труда и занятости».

Основные темы данного курса связаны с выяснением содержания таких базовых понятий, как «гендер», «гендерный контракт», «гендерная система», «гендерный дисплей» и пр., и изучением особенностей их проявления и взаимосвязи в сфере экономических отношений. Значительное место уделено изучению таких проблем как дискриминация по признаку пола в сфере занятости, вертикальная и горизонтальная сегрегация, гендерные различия в уровне материального благосостояния, гендерные аспекты инвестиций в человеческий капитал и пр.

Программа изучения данной дисциплины предусматривает чтение лекций и проведение семинарских занятий. Самостоятельная работа студента предполагает изучение теоретических материалов, конспектов лекций по курсу, широкого массива литературы (включая литературу на английском языке), статистических и аналитических отчетов, материалов социологических исследований.

Учебная задача курса. В результате изучения курса студент должен: иметь представление об основных теоретических подходах к анализу гендерных аспектов экономического поведения, уметь самостоятельно ориентироваться в научной литературе, получить навыки самостоятельного анализа и интерпретации статических данных и результатов социологических обследований по проблематике курса.

Формы контроля:

- текущий контроль - осуществляется с учетом посещаемости студентами лекций и семинарских занятий, активности работы на семинарах, результатов контрольных работ;
- итоговый контроль – письменный экзамен;
- итоговая оценка складывается: из результатов текущего контроля, оценки за эссе, контрольных работ и результатов письменного экзамена.

ТЕМА 1. СОЦИАЛЬНЫЕ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ГЕНДЕРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ КАК НОВОГО ТИПА ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ

Традиционные философские, социологические и психологические теории пола. Понятия "мужественности" и "женственности" в философских концепциях и психоанализе З. Фрейда. Теория инструментальных и эксперессивных ролей Т. Парсонса. Социобиология (Л.Тайгер и Р. Фокс, Уилсон, Геодакян).

Социальные и интеллектуальные предпосылки феминизма. Концепции либерального, марксистского, социалистического, радикального, психоаналитического, экзистенциалистского и постмодернистского феминизмов. Феминистская критика традиционной науки. Проникновение феминистской теории в академическую среду - возникновение *"Женских исследований"* (*«Women's studies»*) и *«Гендерных исследований»* (*«Gender Studies»*).

Основная литература

Воронина О.А. Теоретико-методологические основы гендерных исследований / Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 13-95.

Лорбер Дж. Пол как социальная категория // THESIS, Женщина, мужчина, семья. М., 1994, № 6, сс. 127-136.

Здравомыслова Е.А., Темкина А.А. Исследования женщин и гендерные исследования на Западе и в России // Общественные науки и современность. № 6, 1999, сс. 177-185.

Томпсон Дж.Л., Пристли Дж. Социология. Вводный курс /Пер. с англ. - Глава 2. Биологический и социальный пол. М., Издательство АСТ, Львов: Инициатива, 1998, сс. 70-104.

Julie A. Nelson. Labour, gender and the economic/social divide // Women, gender and work. What is equality and how do we get there? /Edited by Martha Fetherolf Loutfi. International Labour Office, Geneva, 2001, pp. 369-385.

Дополнительная литература

Бок Г. История, история женщин, история полов // THESIS, Женщина, мужчина, семья. М., 1994, № 6, сс. 170-200.

Здравомыслова Е., Темкина А.. Феминистская эпистемологическая критика: кризис социального знания и поиски выхода // Женщина, гендер, культура. Москва, МЦГИ, 1999, сс. 66-83.

О.Воронина. Философия пола // Философия: Учебник. /Под ред. В.Д.Губина и др. М., Русское слово, 1998, сс. 388-407.

С.де Бовуар. Второй пол. Т. 1. Т. 2. Пер. с франц. М., Прогресс. СПб, Алетейя, 1997. Т. 1. Факты и мифы. Сс. 21-303.

Фридан Б. Загадка женственности. М., Прогресс, 1994.

Тема 2. Основные концептуальные подходы в гендерной теории

Этнография: культурный универсализм и гендерные роли. Дифференциация понятий «пол» и «гендер». Сущность категории гендера.

Теоретические подходы к анализу и объяснению гендерных различий. Генетика и эволюция (Л.Тайген, Р.Фокс). Социобиология (Э.О.Уилсон, Д.Береш, Геодакян).

Структурный функционализм (Т.Парсонс, Дж.Мердок, М.Комаровски, Дж.Боулби). Культурно-антропологический подход (М.Мид, Э.Оукли).

Теория социального конструирования гендера (Уэст и Зиммерман). Три методологических источника теории социального конструирования гендера. (1) Социальное конструирование реальности ((П.Бергер, Т.Лукман). (2) Драматургический интеракционизм (Э.Гоффман). (3) Этнометодология (Г.Гарфинкель).

Гендер в социально-демографических исследованиях. Гендер как стратификационная категория (Джоан Скотт, Тереза де Лауретис). Гендер как культурная метафора (Э.Фи). Понятия “гендерный контракт”, “гендерная система”, “гендерный порядок”, “гендерный дисплей”. Развитие гендерных исследований в России - основные центры, темы исследований и учебные программы.

Основная литература

Воронина О. Основы гендерной теории и методологии // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 95-109.

Гурко Т. Феминистская перспектива в социологии / Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 311-351.

Здравомыслова Е. А.Темкина. Социальное конструирование гендера как феминистская теория // Женщина, гендер, культура /Под ред. З.Хоткиной и др. М., МЦГИ, 1999, сс. 46-65.

К.Уэст, Д.Зиммерман. Создание гендера (Пер. Е. Здравомысловой) // Гендерные тетради (Ред. А. Клецин). Труды СПб. филиала ИС РосАН. 1997, сс. 94 - 124.

Томпсон Дж. Л., Пристли Дж. Социология. Вводный курс / Пер. с англ. - Глава 2. Биологический и социальный пол. М., Издательство АСТ, Львов: Инициатива, 1998, сс. 70-104.

Пфау-Эффингер Б. Опыт кросс-национального анализа гендерного уклада // Социологические исследования. № 11, 2000, сс. 24-36.

Дополнительная литература

Здравомыслова Е., Темкина А.. Социальное конструирование гендера // Социологический журнал, № 6, 1999, сс. 171-182.

Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. М, 1995.

Чодороу Н. Воспроизводство материнства, психоанализ и социология пола (часть III. Половая идентификация и воспроизводство материнства) // Антология гендерной теории / Под ред. Е.Гаповой и А.Усмановой. Минск, «Пропилеи», сс. 29-77.

Parsons T. and Bales R. (Eds.) Family, Socialization and Interaction Process. New York, Free Press, 1955.

Komarovsky M. Cultural Contradictions and Sex Roles: The Masculine Case // American Journal of Sociology. 1973, January.

Garfinkel H. Studies in Ethnomethodology. Englewood Cliffs, N.J.:Prentice-Hall, 1967.

Goffman E. The Arrangement between Sexes // Theory and Society. 1977, № 4, pp 301-331.

ТЕМА 3. ГЕНДЕР И СОЦИАЛЬНАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ

Основные понятия теории социальной стратификации. Гендерная стратификация как подсистема социальной стратификации. Соотношение понятий «гендерная дифференциация» и «гендерная стратификация». Основания гендерной дифференциации (биологический пол, гендерная идентичность, гендерные идеалы, гендерные роли). Маргарет Мид: социо-культурное конструирование гендерных ролей. Традиционные мужские и женские роли. Гендерная дифференциация социальных ролей в функционализме и в теории конфликта.

Основания социальной стратификации (власть, собственность, престиж) и их гендерный «портрет». Разделение труда по признаку пола как основа формирования подсистемы гендерной стратификации. Взаимосвязь гендерной социальной стратификации и профессиональной сегрегации по признаку пола в современных обществах. Гендерная социализация как один из механизмов самоподдержания гендерной стратификации.

Концепция гендерной стратификации М.Манна. Патриархат в аграрных обществах. Три современных преобразования гендера и стратификации: (1) капитализм — неопатриархат и гендерные классы; (2) либеральное гражданство, индивид и нация; (3) национальное государство и политизация гендерных отношений.

Кристин Дельфи и Диана Леонард: наследование имущества и социального статуса как механизм формирования внутрисемейной статусной иерархии и гендерного социального неравенства.

Дж. Хубер: экологические условия и использование орудий труда как основа формирования гендерного стратификационного деления.

Иерархии и стратификация в частной сфере (семья, община). Взаимосвязь гендерной и социальной стратификации в различных сообществах (М.Макинтош). Дифференциация домашнего труда как основание для формирования гендерной стратификации (Юлия Брайнс). Специфические особенности домашнего труда: неограниченность во времени, отсутствие формализованных стандартов качества, отсутствие формализованной внешней оценки, работа в изоляции и пр. Домашний труд как гендерная граница («gender boundary») и основа гендерной идентичности.

Основная литература

Хубер Дж. Теория гендерной стратификации // Антология гендерной теории /Под ред. Е.Гаповой и А.Усмановой. Минск, «Пропилеи», сс. 77-99.

Прокопенко М. Социологическая теория гендерной стратификации // Теория и история феминизма: Курс лекций /Под ред. И.Жеребкиной. Харьков, Ф-Пресс, 1996, сс. 145-180.

Mann M. A Crisis in Stratification Theory? Persons/ Households/ Families/ Lineages, Genders, Classes and Nations // Gender and Stratification / Edited by Rosemary Crompton and Michael Mann. Polity Press, 1986, pp. 40-57.

Delphy C. and Leonard D. Class Analysis, Gender Analysis and the Family // Gender and Stratification / Edited by Rosemary Crompton and Michael Mann. Polity Press, 1986, pp. 57-74.

Тартаковская И. Лекция 8. Домашняя работа и гендерные отношения в семье // Социология пола и семьи. Самара, 1997, сс. 91-107.

Дополнительная литература

Гурко Т. Феминистская перспектива в социологии / Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 311-351.

Коллинз Р. Введение в неочевидную социологию (гл. V. Любовь и собственность) // Антология гендерной теории / Под ред. Е.Гаповой и А.Усмановой. Минск, «Пропилеи», сс. 114-141.

Фридан Б. Загадка женственности. М., Прогресс, 1994.

Mackintosh M. M. Domestic Labour and the Household. Sandra Burman (ed.) Fit Work for Women, Croom Helm, 1979.

ТЕМА 4. ПОЛОЖЕНИЕ ЖЕНЩИН В ЭКОНОМИКЕ: ПОДХОД С ПОЗИЦИЙ МАРКСИЗМА, НЕОМАРКСИЗМА, РАДИКАЛЬНОГО И СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ФЕМИНИЗМА

Марксизм и неомарксизм: основные положения. Ф.Энгельс: «Происхождение семьи, частной собственности и государства». Женский производительный труд как первое условие освобождения женщины. Характеристика буржуазной семьи. Феминистская критика марксистского подхода — неприемлемость марксистского разделения производительного и непроизводительного труда, исключение из поля зрения экономической науки большей части деятельности, выполняемой женщинами в частной сфере.

Современные теоретические подходы к анализу положения женщин в экономике.

Кристин Дельфи (радикальное направление) - концепция «семейного способа производства» и эксплуатация женщин как следствие культурной укорененности этого способа производства.

Хайди Хартманн («теория двух систем»). Патриархат и капитализм как две независимые, но взаимодействующие и функционально связанные между собой системы. Механизм воспроизводства патриархатных отношений в современной капиталистической экономике.

Р.Баррон и Г.Норрис: подчиненное положение женщины в обществе и в экономике как средство обеспечения гибкости рынка труда.

Основная литература

Энгельс Ф. Варварство и цивилизация // Происхождение семьи, частной собственности и государства. М., Госполитиздат, 1950, сс. 163-170.

Тартаковская И. Лекция 3. Социалистический феминизм // Социология пола и семьи. Самара, 1997, сс. 31-40; Лекция 4. Феминизм, женщины и революция // Там же, сс. 40-51.

Hartmann H. Capitalism, patriarchy and job segregation by sex. Signs, 1976) N I, p. 137-169.

Braverman H.. Labor and Monopoly Capital. New York, Monthly Review Press, 1974

Дополнительная литература

Delphy C. Close to Home. Amherst: University of Massachusetts Press, 1984.

Hartmann H. The unhappy marriage of Marxism and Feminism. Towards a More Progressive Union. Capital and Class, 1979, n. 8.

Secombe W. The Housewife and her Labour Under Capitalism // New Left Review 83 (Jan.-

Feb.), 1973, pp. 3-24.

Zaretsky E. Capitalism, the Family, and Personal Life. New York: Harper and Row, 1973.

Young I. Socialist Feminism and the Limits of Dual Systems Theory // Socialist Review. 10. Nos. 2-3 (March-June 1980).

Young I. Beyond the Unhappy Marriage: A Critique of the Dual Systems Theory // Women and Revolution: A Discussion of the Unhappy Marriage of Marxism and Feminism. L.Sargent (ed.) Boston: South End Press., 1981.

ТЕМА 5. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ЖЕНЩИН В ЭКОНОМИКЕ С ПОЗИЦИЙ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Критика базовых постулатов неоклассического подхода с позиций феминистски ориентированных исследователей. Критика концепции «homo economicus» (постулатов об автономии личности, о рациональности поведения, неизменности предпочтений, эгоизме как главном побудительном мотиве человеческой деятельности).

Процессы распределения внутри семьи. Модель семейного консенсуса П. Самуэльсона. Альтруистическая модель Г.Беккера: феминистская критика неоклассических моделей внутрисемейного распределения доходов.

Неоклассический подход к анализу репродуктивного поведения. Решение иметь ребенка как инвестиционное решение. Занятость женщин на оплачиваемой работе как фактор относительного удорожания времени работающей матери. Взаимосвязь уровня материального благосостояния семьи и числа детей. Взаимосвязь уровня образования женщин и репродуктивного поведения. Количество и “качество” детей в семье. Изменение объема инвестиций в ребенка в зависимости от численности детей. Противоречия между теоретическими моделями и эмпирическими данными.

Оценка неоплачиваемого труда женщин и их вклада в экономику. Характеристика особенностей объемных и стоимостных методов оценки неоплачиваемого труда. Вклад неоплачиваемого труда в создание ВВП — сопоставление различных эмпирических результатов. Особенности применения методов оценки неоплачиваемого труда в развивающихся и развитых странах.

Основная литература

Журженко Т. Предмет и задачи феминистской экономической теории // Теория и история феминизма. Харьков, Ф-Пресс, 1996, сс. 181-223.

Вулли Фр. Феминистский вызов неоклассической экономической теории. THESIS. Женщина, мужчина, семья., 1994, вып. 6, сс. 77-101.

Эренберг Р.Дж. и Смит Р.С. Предложение труда, производство в домашнем хозяйстве, семья и жизненный цикл (Главы 7) // Современная экономика труда. Теория и государственная политика» /Пер. с англ. под ред. проф. Р.Колосовой, Т.Разумовой, С.Рощина. М., изд-во МГУ, 1996, сс. 241-258.

Jacobsen J.P. Introduction // The Economics of Gender. Blackwell Publishers Inc. Cambridge, Massachusetts, 1996, pp. 3-41.

Beneria L. The enduring debate over unpaid labour // Women, gender and work. What is equality and how do we get there? / Edited by Martha Fetherolf Loutfi. International labour office, Geneva, 2001, pp. 85-111.

Lee M.V. Badgett and Nancy Folbre. Assigning care: Gender norms and economic outcomes // Women, gender and work. What is equality and how do we get there? /Edited by Martha Fetherolf Loutfi. International Labour Office, Geneva, 2001, pp. 327-347.

Дополнительная литература

Автономов В. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // Женщина, мужчина, семья. THESIS, № 6, 1994, сс.12-37.

Кесслер-Хэррис Э. Женский труд и социальный порядок // Антология гендерной теории / Под ред. Е.Гаповой и А.Усмановой. Минск, «Пропилеи», сс. 171-190.

England P. The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions // Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics. Ed. by M.A.Ferber and J.A.Nelson, Chicago, 1993, pp. 37-54.

Nelson J.A. Labour, gender and the economic/social divide // Women, gender and work. What is equality and how do we get there? /Edited by Martha Fetherolf Loutfi. International Labour Office, Geneva, 2001, pp. 369-385.

Goldschmidt-Clermont L. Unpaid Work in the Household: A Review of Economic Evaluation Methods. International Labour Office. Geneva, 1982.

ТЕМА 6. ПОЛОЖЕНИЕ ЖЕНЩИН В ЭКОНОМИКЕ С ПОЗИЦИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА

Торстейн Веблен: “Теория праздного класса”. Эволюция экономической роли женщин в истории: женщина как добыча захватчика; женщина как производитель потребительских благ для своего господина; женщина как объект демонстрации мужского успеха и богатства. Концепция демонстративного потребления и ее гендерный аспект. Демонстративное освобождение женщины от производительной деятельности как способ подтверждения социального статуса мужчины.

Современная постановка гендерных проблем с позиций неинституционального подхода. Брак и семья как институциональные структуры. *Р.Поллак*: брак как результат стремления индивидов создать стабильную среду для жизни и воспитания детей. Институт брака как институциональная структура, сочетающая гибкость (возможность адаптации к изменениям), и жесткость (охрана каждого из супругов от эгоистической эксплуатации со стороны другого). Минимизация издержек контроля как экономический смысл заключения брака. Понятие «морального риска» применительно к анализу брачных и гендерных отношений.

Брак как имплицитный («отношенческий») контракт. Принципиальная неполнота имплицитных контрактов. Роль социальных институтов (государство, церковь, комьюнити) в толковании условий брака как имплицитного контракта. *Л. Вайтцман*: брак как контракт, условия которого в большой мере диктуются государством. Значение «переговорной силы» супругов в реализации подобных контрактов.

Брак как «кооперативная игра» (*Мэнсер и Браун, Макэлрой и Хорни*). Домашнее насилие как один из способов разрешения в свою пользу переговоров по спорным вопросам.

Основная литература

Олейник А. Домашнее хозяйство и его типы // Институциональная экономика. Учебное пособие. М., ИНФРА-М, 2000, сс. 375-387.

Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства. THESIS, Женщина, мужчина, семья 1994, вып. 6, сс. 50-77.

Кесслер-Хэррис Э. Женский труд и социальный порядок // Антология гендерной теории / Под ред. Е.Гаповой и А.Усмановой. Минск, «Пропилеи», сс. 171-190.

Дополнительная литература

Jacobsen J.P. Introduction // The Economics of Gender. Blackwell Publishers Inc. Cambridge, Massachusetts, 1996, pp. 3-41.

Weitzman L.J. The Marriage Contract: Spouses, Lovers and Law. New York: Free Press, 1981.

Manser M. and Brown M. Marriage and Household Decision-Making: A Bargaining Analysis // International Economic Review, February 1980, v. 21, no.1, p. 31-44.

McElroy M.B. and Horney M.J. Nash-Bargaining Household Decision: Toward a Generalisation of the Theory of Demand // International Economic Review, June 1981, v. 22, no. 2, p. 333-349.

Jennings A.L. Public or Private? Institutional Economics and Feminism // Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics. Ed. by M.A.Ferber and J.A.Nelson, Chicago, 1993, pp. 111-131.

Тема 7. Гендерные аспекты инвестиций в человеческий капитал

Разделение труда внутри семьи с позиций теории «человеческого капитала». Понятие «человеческого капитала» (Т.Шульц, Г.Беккер). «Человеческий капитал» в широком и в узком смысле. Две части «человеческого капитала»: общая и специфическая. Понятия “рыночного” и “домашнего” семейного капитала. Специфика инвестиций в человеческий капитал как основа гендерного разделения труда на микро- и макроуровнях.

Домашний труд как фактор формирования специфического «домашнего человеческого капитала». Социальные и биологические различия между полами как фактор специализации полов в накоплении капитала определенного типа - повышающего производительность домашнего труда или производительность труда в рыночном секторе.

Специфический “семейный капитал” и брачные отношения. Брак как процесс сортировки мужчин и женщин для создания малых партнерств с помощью брачного рынка. Понятие специфического «семейного капитала». Принятие решений о вступлении в брак и расторжении брака в зависимости от ожидаемой полезности. Вероятность развода как функция продолжительности брака. Взаимосвязь между вероятностью развода, уровнем образования и величиной индивидуальных доходов супругов. Противоречия теоретической модели и эмпирических данных об уровне и факторах разводимости.

Основная литература

Эренберг Р.Дж. и Смит Р.С. Инвестиции в человеческий капитал, образование и

профессиональная подготовка // Теории рыночной дискриминации // Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Пер. с англ. под ред. проф. Р.Колосовой, Т.Разумовой, С.Рощина. М., изд-во МГУ, 1996, сс. 317-363.

Баскакова М. Гендерные аспекты инвестиций в человеческий капитал в современной России // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 287-311.

Журженко Т. Предмет и задачи феминистской экономической теории // Теория и история феминизма". Харьков, Ф-Пресс, 1996, сс. 181-223.

Jacobsen J. Causes of Earnings Differences: Human Capital // The Economics of Gender. Blackwell Publishers Inc. Cambridge, Massachusetts, 1996, pp. 258-291.

Дополнительная литература

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Человеческий капитал, Образование и профессиональное обучение // Экономика / Пер. с англ. М., Дело, 1998.

ТЕМА 8. ЖЕНЩИНЫ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ И НА РЫНКЕ ТРУДА

Основные тенденции в занятости женщин в XX веке. Взаимосвязь уровня занятости женщин и темпов экономического развития. Жизненный цикл семьи и возрастная динамика занятости мужчин и женщин.

Структура и динамика занятости мужчин и женщин в России. Гендерные различия основных показателей занятости и безработицы в период экономических реформ в России: изменение уровня трудовой активности и отраслевой структуры занятости; региональная дифференциация основных показателей занятости и безработицы мужчин и женщин; вторичная занятость и предпринимательство в гендерном аспекте.

Основная литература

Баскакова М. Социально-экономические проблемы занятости российских женщин в переходной экономике // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 259-178; Российский механизм реализации политики равных прав и равных возможностей в сфере занятости // Там же, сс. 278-287.

Журженко Т. Женская занятость в условиях переходной экономики: адаптация к рынку или маргинализация? // Femina Postsovietica. Украинская женщина в переходный период: от социальных движений к политике / Под ред. И.Жеребкиной. Харьков, ХЦГИ, 1999, сс. 231-281.

Ржаницына Л. Работающие женщины в России в конце 90-х // Вопросы экономики, № 3, 2000, сс. 46-54.

Чирикова А. Женщина во главе фирмы (проблемы становления женского предпринимательства в России) // Вопросы экономики, № 3, 2000, сс. 94-102.

Дополнительная литература

Ашвин С. Влияние советского гендерного порядка на современное поведение в сфере занятости // СОЦИС, № 11, 2000, сс. 63-73.

Тартаковская И. Гендерные аспекты стратегии безработных. СОЦИС, № 11, 2000, сс. 73-83.

Bolle P. Part-time work: Solution or trap? // Women, gender and work. What is equality and how do we get there? / Edited by Martha Fetherolf Loutfi. International Labour Office, Geneva, 2001, pp. 215-239.

Claes M.-T. Women, men and management styles // Women, gender and work. What is equality and how do we get there? / Edited by Martha Fetherolf Loutfi. International Labour Office, Geneva, 2001, pp. 385-405.

ТЕМА 9. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ГЕНДЕРНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Концептуализация воздействия процессов глобализации на положение женщин: концепция интеграции, концепция эксплуатации, концепция маргинализации. Занятость мужчин и женщин в неформальном секторе экономики. Гендерная сегментация неформального сектора экономики. Этапы участия женщин в неформальном секторе занятости (Пирсон): первый этап – «импорт-замещающее производство»; второй этап – «экспортно-ориентированное производство», третий этап – «глобальная феминизация рабочей силы», «жизненный цикл» зон экспортного производства в развивающихся странах и изменение норм женщин в численности занятых.

Основная литература

Кандиотти Д. Пол в неформальной экономике: проблемы и направления анализа – в кн. Неформальная экономика. Россия и мир. М., Логос, 1999. сс. 356-371.

Мальшева М. Глава 1. Глобализация гендерного неравенства // Современный патриархат. Социально-экономическое эссе. М., Academia, сс. 14-62.

Мезенцева Е. Гендерные аспекты деятельности в неформальной экономике // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 163-185.

Дополнительная литература

ХоткинаЗ. Женская безработица и неформальная занятость в России // Вопросы экономики, № 3, 2000, сс. 85-93.

Boserup E. Women's Role in Economic Development. N.Y. St. Martin's Press. 1975.

Pearson. R. Gender relations, capitalism and Third World industrialization // Capitalism and Development / Ed. L.Sklair. L.: Routledge, 1994.

ТЕМА 10. ТЕОРИИ РЫНОЧНОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ ПО ПРИЗНАКУ ПОЛА

Дискриминация в занятости по признаку пола - центральное понятие в экономическом анализе гендерного неравенства. Формы дискриминации в занятости по признаку пола:

Дискриминация со стороны работодателя (Г.Беккер). Понятие «склонности к дискриминации». Дискриминация как сознательное поведение со стороны работодателя. Взаимосвязь между «склонностью к дискриминации» и величиной различий в заработной плате мужчин и женщин на фирмах, проводящих данный тип дискриминации.

Дискриминация со стороны потребителя. Дискриминация со стороны потребителя как ведущая причина профессиональной сегрегации по признаку пола. Влияние

дискриминации со стороны потребителя на ставки заработной платы дискриминируемых групп в каждой профессии.

Дискриминация со стороны работника, сферы ее проявления и последствия.

Статистическая дискриминация как следствие несовершенства информации о качествах потенциальных работников. Феминистская критика: механизма, лежащего в основе статистической дискриминации.

Дискриминация, связанная с монопольной структурой рынка. Модель переполнения: взаимосвязь профессиональной сегрегации по признаку пола и уровня заработной платы.

Модель двойственного рынка труда. Особенности занятости в первичном и вторичном секторах. Гендерная и профессиональная структура работников первичного и вторичного секторов рынка труда. Основные причины, объясняющие вытеснение женщин (и этнических меньшинств) во вторичный сектор.

Особенности отдачи от человеческого капитала: в первичном и вторичном секторах. Взаимосвязь объема накопленного человеческого капитала и заработной платы в первичном и вторичном секторах рынка труда. Уровень инвестиций в человеческий капитал со стороны работодателей в зависимости от сектора занятости.

Основная литература

Мезенцева Е. Дискриминация в занятости по признаку пола: теоретические подходы // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 126-137.

Рощин С.Ю. Глава 2. Женская занятость: трансформации переходного периода // Занятость женщин в переходной экономике России. М., ТЕИС, 1996, сс. 29-58; Глава 3. Адаптация женщин к рынку труда в переходной экономике // Там же, сс. 58-113.

К.Килпатрик. Эффективное использование равных прав: равное вознаграждение за труд равной ценности и Франции и Британии // Обеспечение равенства полов: политика стран Западной Европы. / Под ред. Фр.Гардинер. / Пер. с англ., М., Идея-Прессс. 47-76.

Дополнительная литература

Эренберг Р.Дж. и Смит Р.С. Теории рыночной дискриминации // Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Пер. с англ. под ред. проф. Р.Колосовой, Т.Разумовой, С.Рощина. М., изд-во МГУ, 1996, сс. 463-479.

Becher G. The Economics of Discrimination. 2d ed. Chicago, University of Chicago Press, 1971.

Тема 11. Профессиональная сегрегация по признаку пола

Понятие «профессиональной сегрегации». Гендерное «измерение» профессиональной сегрегации в различных культурных сообществах – анализ антропологических данных. Понятие вертикальной и горизонтальной сегрегации. Формы проявления вертикальной и горизонтальной сегрегации. Взаимосвязь профессиональной сегрегации и трудовой мобильности.

Теоретические подходы к объяснению причин возникновения и сохранения гендерной профессиональной сегрегации: гендерные различия в режимах накопления человеческого капитала, гендерные различия в предпочтениях при выборе видов

деятельности, достижение максимальной эффективности использования человеческих ресурсов, возможность сочетания рыночных и нерыночных видов деятельности, сегрегация как следствие несовершенной информации о характеристиках работников.

Методы оценки профессиональной сегрегации — индекс диссимилиации (Дункана), «отношение между полами» (Sex Ratio), индекс женской занятости (Women's Employment), индекс предельного соответствия (Marginal Matching). Характеристика статистических данных, используемых для расчета различных индексов.

Особенности профессиональной сегрегации в развитых и развивающихся странах. Оценка масштабов и динамики гендерной сегрегации в России.

Возможности воздействия на профессиональную сегрегацию через инструменты социальной политики (политика регулирования оплаты труда, политика в области найма и продвижения в должности, политика образования, политика, влияющая на принятие решений об участии в занятости, политика субсидирования работодателей и создания новых рабочих мест). Оценка эффективности различных инструментов социальной политики в отношении профессиональной сегрегации.

Основная литература

Мезенцева Е. Профессиональная сегрегация по признаку пола // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 137-163.

Занятость отдельных социально-демографических групп населения в переходной экономике России / Под ред. Р.П.Колосовой, Т.О.Разумовой. — М., Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1998, сс. 13-16.

Anker R. Theories of occupational segregation by sex: An overview // Women, gender and work. What is equality and how do we get there? /Edited by Martha Fetherolf Loutfi. International Labour Office, Geneva, 2001, pp. 129-157.

Robinson D. Differences in occupational earnings by sex // Women, gender and work. What is equality and how do we get there? /Edited by Martha Fetherolf Loutfi. International Labour Office, Geneva, 2001, pp. 157-189.

Дополнительная литература

Jacobsen J.P. Gender Segregation in the Workplace // The Economics of Gender. Blackwell Publishers Inc. Cambridge, Massachusetts, 1996, pp. 221-258.

Евстратова Е. Измерение профессиональной сегрегации по признаку пола // Современная экономическая теория. Материалы научной конференции “Ломоносовские чтения” - 1996. М., Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 1997, сс. 78-80.

Кац К. Заработная плата мужчин и женщин в бывшем СССР // Женщины и социальная политика. М., Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, 1992, сс. 141-155.

Detman L.A. Women behind Bars: The Feminization of Bartending // B.Reskin and P.Roos. Job Queues, Gender Queues: Explaining Women's Inroads into Male Occupations Philadelphia, Pa.: Temple University, 1990, pp. 241-255.

ТЕМА 12. ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ. ГОСУДАРСТВО ВСЕОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ И ГЕНДЕР

Понятие «государства всеобщего благосостояния». Основные критерии типологизации государства благосостояния в концепции Г.Эспинг-Андерсена.

Особенности либерального, социал-демократического и консервативного режимов государства благосостояния.

Феминистская критика существующих подходов к типологизации государства благосостояния. Гендерные различия между странами, относящимися к одному и тому же типу государств благосостояния.

Гендерные концепции государств всеобщего благосостояния: А.Орлофф. («государство-рынок-семья»); Льюис и Остнер: («материальное обеспечение семьи» как дополнительный критерий типологизации). Сравнительный анализ различных концепций государства всеобщего благосостояния с позиций гендерного подхода.

Роль государства благосостояния в обеспечении гендерного равенства.

Гендерные аспекты социальной политики в современной России. Реформа системы здравоохранения и состояние здоровья женщин. Гендерные различия пенсионного обеспечения и основные направления реформирования в этой области. Гендерные аспекты образования и развития в режимах формирования человеческого капитала.

Основная литература

Буссмейкер Дж. Гражданство, типология государств всеобщего благосостояния и материальное обеспечение семьи: истоки и опыт осуществления политики равенства полов. сс. 253-276.

Гардинер Фр. Гендерное равенство: типология государств всеобщего благосостояния. Обеспечение равенства полов: политика стран Западной Европы. (под ред. Фр. Гардинера) (Пер. с англ.): М., Идея-Пресс, 2000, сс. 11-45.

Григорьева Н. Гендерные измерения здравоохранения / Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 252-259.

Самарина О. Социальная защита женщин и семейная политика в современной России // Вопросы экономики, № 3, 2000, сс. 131-136.

Токсанбаева М. О социальной уязвимости женщин // Вопросы экономики, № 3, 2000, с. 137.

Дополнительная литература

Баскакова М., Баскаков В. Гендерные аспекты пенсионной реформы в России // Вопросы экономики, № 3, 2000, сс. 103-109.

Григорьева Н. Гендер и государство благосостояния: к постановке вопроса / Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций. М., МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001, сс. 245-252; Гендерные подходы в социальной политике: методологические аспекты // Там же, сс. 237-245.

Гардинер Фр., Лейенаар М. «Решительные и робкие»: анализ политики «государства, дружественного женщинам» в Ирландии и Нидерландах. – Там же сс. 95-135.

Esping-Andersen G. Three Worlds of the Welfare of Welfare Capitalism, Polity Press, 1990.

Lewis J. Gender and the development of welfare regimes // Journal of European Social Policy, № 2-3, 1992, pp.159-173.

Orloff A.S. Gender and the social rights of citizenship: the comparative analysis of gender relations and welfare states // American Sociological Review 1993, 59; pp. 303-328.

Luckhaus L. Equal treatment, social protection and income security for women // Women, gender and work. What is equality and how do we get there? / Edited by Martha Fetherolf Loutfi. International Labour Office, Geneva, 2001, pp. 405-441.

Конференции

Краткие размышления по поводу 13-й Ежегодной конференции Общества по развитию социо-экономики (SASE) (Нидерланды, 28 июня – 1 августа 2001 г.)

Радаев Вадим Валерьевич

radaev@hse.ru

Мне впервые довелось побывать на конференции, организованной Обществом по развитию социо-экономики (SASE). Данное общество было основано полтора десятилетия назад Амитаи Этциони (США) – известным специалистом в области теории организации и моральной экономики. Читая его работы, можно увидеть явную близость позиций социо-экономистов и эконо-социологов. Он не раз публиковал эконо-социологов в трудах своего общества. Все это не могло не возбуждать справедливого любопытства. Собственно и я был приглашен сделать доклад как эконо-социолог. Конференция проводилась в г. Амстердаме (Нидерланды) 28 июня – 1 августа 2001 г. на базе Амстердамского университета (что было дополнительным привлекательным фактором).

Что довелось там увидеть и услышать? Приглашенное сообщество выглядело достаточно пестро (или в более мягкой формулировке – междисциплинарно). Здесь были экономисты, юристы, социологи и политологи, значительной частью – американцы. Что их объединяло? Прежде всего, попытки предложить альтернативные по отношению к экономической mainstream(y) концепции изучения хозяйства.

Мы не будем характеризовать всю программу конференции (ее можно посмотреть на сайте общества, см. внизу), ограничимся упоминанием имен, представлявших для нас непосредственный интерес. Среди докладчиков был ряд видных эконо-социологов и «родственных душ» для эконо-социолога. Среди первых назовем Дэвида Старка, новый материал которого уже размещался в нашем журнале, и Фреда Блока – одного из авторов знаменитой «Хрестоматии по экономической социологии», Н.Смелсера и Р.Сведберга. С ними мною были записаны интервью, перевод которых скоро появится в нашем журнале. Должен был также приехать Артур Стинчкомб, но в этот раз эту легендарную фигуру увидеть, увы, не удалось.

Среди «родственных душ» было интересно послушать Майкла Пиоре, который тридцать лет назад вместе Питером Дерингером выпустил книгу про двойственные рынки труда, а двадцать лет назад, вместе с Чарльзом Сейблом, – книгу “Second Industrial Divide”. С изысканной иронией его представили как самого известного (среди социологов) специалиста по экономике труда.

Как всегда мощным было выступление Г.Эспина-Андерсена, работающего в области социальной стратификации и сравнительной социальной политики. Среди других сильных фигур следует отметить Питера Абелла – видного ученого в теории рационального выбора

Встречались и экзотические фигуры – например, Деннис Ронг, который 40 лет назад опубликовал работу о пересоциализированном социологическом человеке. Впрочем, он известен нам главным образом потому, что был процитирован в основной статье М.Грановеттера про *embeddedness*.

В выступлениях было два связанных лейтмотива. Первое - нужно переходить от огульной критики экономистов к построению собственных объясняющих моделей. И второе – в процессе этой работы надо объединяться представителям разных дружественных дисциплин. А поскольку экономическая социология сегодня становится заметным явлением, то среди таких друзей-попутчиков рассматривается и она. Поэтому на конференции (впервые!) было организовано две секции с вынесением экономической социологии в заглавие, что расценивалось организаторами как некое достижение. Впрочем, организация этих секций оставляла желать лучшего. Оказалось, что связи социо-экономистов с эконом-социологами не столь широки и активны, как можно было предположить.

Это выводит нас на более общий вопрос. В настоящее время мы имеем несколько движений, которые либо уже институционализировались в виде международных профессиональных обществ, либо находятся в процессе такой институционализации. Среди них следует упомянуть: новых институциональных экономистов, старых институционалистов, эконом-социологов, социо-экономистов. Все они критикуют традиционных экономистов. Все говорят о том, что недостаточно просто ругать экономистов, нужно создавать конструктивную альтернативу, и... продолжают критиковать экономистов. Но наиболее любопытно то, что каждое из этих направлений тщательно охраняет свои границы, выдумывает свою собственную терминологию и старательно дистанцируется от соседей. Иногда это принимает курьезные формы, ибо во многом они работают на одном материале со сходными предпосылками. В рамках каждого направления проводятся интересные исследования, но каждое из них предпочитает блюсти свою «самость».

В этой связи, я искренне пытался понять, в чем состоят специфические методологические предпосылки социо-экономики и, грешным делом, так и не понял. Не разрешил этих трудностей и ключевой доклад отца-основателя общества А.Этциони. Да, это направление более междисциплинарно, чем другие, уделяет больше внимания моральным вопросам и более ориентировано на социальную и прочую политику. Но, боюсь, этого недостаточно. Возможно, наш читатель разберется в этом лучше нас, тем более, что в одном из ближайших номеров мы разместим одну из коротких установочных статей Этциони. А пока складывается впечатление, что речь идет скорее о профессиональном сообществе, нежели об особом исследовательском направлении. Впрочем, само существование подобного сообщества в течение стольких лет – факт примечательный и полезный для экономической социологии.

Подробная информация об Обществе и конференции: www.sase.org