

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Н. Флигстин

Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века¹



ФЛИГСТИН Нил (Fligstein, Neil) — профессор факультета социологии Калифорнийского университета в Бёркли (США).

Email: fligst@berkeley.edu

Перевод с англ.
Александра Куракина.

Публикуется с разрешения издательства Princeton University Press.

Рыночные общества создали больше богатства и больше возможностей для большего количества людей, чем любая другая форма человеческой социальной организации. Однако мы по-прежнему игнорируем соображение о том, что рынки как таковые являются социальными конструкциями, которые требуют широкой институциональной поддержки. Представляемая новаторская книга призвана восполнить отмеченное упущение, то есть осмыслить современный капитализм, создав для этого социологическую теорию рыночных институтов. Сфокусировавшись на неукротимом динамизме, свойственном капитализму, один из ведущих экономсоциологов Нил Флигстин утверждает, что механизмом, приводящим в движение любой рынок и его акторов, даже в условиях конкуренции, является их стремление к стабильности.

«Архитектура рынков» представляет область экономической социологии, которая включает крупные и современные эмпирические исследования, противостоящие неоклассической модели совершенной конкуренции, но при этом не имеет достаточно целостной теории. Флигстин предлагает такую теорию. Автор не ограничивается исследованием глобализации и информационной экономики; он сосредоточивается на анализе конкретных вопросов, характерных для американского капитализма в конце XX столетия, среди которых его особенно привлекают слияния и поглощения 1980-х гг. Флигстин расширяет применение «теории полей», связывающей формирование рынков и акторов с проблемой стабильности. Предлагаемый автором политико-культурный подход объясняет, почему государство играет важную роль для рынков и почему существует такое разнообразие национальных капитализмов. Государства способствуют стабилизации рынков, например, создавая правовой порядок и предотвращая классовую борьбу. Строительство государства и строительство рынка идут рука об руку.

Флигстин показывает, что рыночные акторы в сильной степени зависят от государства и членов общества, определяющих социальные условия, в которых производится богатство. Автор демонстрирует, что системы, благоприятствующие социальной справедливости и эффективному распределению ресурсов, могут создавать стабильные рынки и способствовать экономическому росту в той же степени, что и менее эгалитарные системы. Данная книга несомненно занимает важное место среди класси-

¹ Флигстин Н. 2013 (готовится к изданию). *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»). Источник: Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

ческих работ по капитализму. Экономисты, социологи, политические деятели и все те, кто интересуется механизмами функционирования реальных рынков, не утратят интерес к книге на протяжении многих лет.

Журнал публикует первую главу книги Н. Флигстина — «Возвращая социологию» («Bringing Sociology Back In»). В ней обозначены ключевые теоретические вопросы, которые, по мнению автора, вносят важный вклад в утверждение социологии рынков как самостоятельной области исследований и определяют её отношения с экономическими теориями.

Ключевые слова: рынки; государство; социальная структура; институты; теория полей; политико-культурный подход.

Глава 1. Возвращая социологию

Рыночное общество создало больше прибыли, богатства, товаров и услуг, чем любая другая форма человеческой социальной организации. Этого удалось достичь благодаря созданию условий для социального обмена между большими группами людей, зачастую разбросанными по обширным географическим пространствам. Для большинства наблюдателей движущими силами столь мощного сотворения богатства стали технология и конкуренция. Идущие против общего потока предприниматели находят новый рынок для каких-либо товара или услуги. Этот новый рынок часто возникает как следствие технологического прорыва. Вслед за первопроходцами и другие начинают искать удобный случай войти на этот рынок. Так возникает конкуренция, которая вынуждает производителей создавать товары более эффективными способами и продавать их по более низким ценам. Победителями в этом сражении оказываются те, кто сумеет понять, как предоставить наилучшие товары по наименьшей цене.

Но даже победители в конце концов покидают сцену: кто-то приходит им на смену, по-иному ведёт дела и производит новые товары, которые изменяют ранее созданный рынок. Иногда новые товары, открывая абсолютно новые возможности для производства богатства, способствуют непреднамеренному переформированию больших секторов хозяйства. Так, появление железных дорог, электричества, телефонов, автомобилей, медикаментов и компьютеров меняло хозяйство, открывая возможности для создания новых рынков.

В этой истории многое подкупает. Она предлагает простое объяснение чего-то очень важного в динамизме современного рыночного общества. Главная проблема состоит в том, что история эта неполная. Стоит лишь обратиться к формированию и функционированию реальных рынков, как становится очевидным, что этот динамизм просто невозможен без глубокой вовлечённости предпринимателей, менеджеров, рабочих, фирм и государств. Руководителям предприятий необходимо концептуализировать появляющиеся возможности, понять, как ими воспользоваться и мотивировать других к достижению поставленных целей. Они должны заботиться о капитализации, гарантировать поставки сырья и выстроить структуру организации, найти способы стабилизировать взаимодействия со своими основными конкурентами. Наконец, предметом непрекращающихся переговоров остаётся конфликт между собственниками и теми, кто на них работает.

Более того, предприятия действуют на широком фоне общепринятых представлений, правил и законов, которые чаще всего поддерживаются государствами. Значение государств для современных рынков переоценить поистине невозможно. Без стабильных, нерентоориентированных (*non-rent-seeking*) в большей или меньшей степени государств современные производственные рынки просто не смогли бы существовать. Всё поглотили бы войны, грабежи и меркантилистские устремления, в результате которых предприниматели пошли бы ко дну. Так, например, патенты, выдаваемые государствами и контролируемые судами, позволяют предприятиям получать легальную монополию на определённый

продукт и извлекать из этого прибыль. Другие законы ограничивают возможности предприятия к оппортунистическому поведению и получению прибыли за чужой счёт. Во всех развитых индустриальных обществах правила и законы существуют не только для защиты производителей, но и для защиты потребителей от некачественных товаров и услуг, а также работников от опасных условий производства.

Эти социальные структуры, социальные отношения и институты в рыночном обществе не создаются автоматически. Во всех индустриальных обществах они реализуются в виде длительных исторических проектов, которые смогли преодолеть волны кризисов (порой весьма жестоких). Во время отдельных рыночных кризисов и более масштабных экономических депрессий (не говоря уж о потрясениях, вызванных войнами или завоеваниями) выработанные в конце концов решения требовали социального экспериментирования. Указанные события заставляли людей думать о тех мерах, которые нужно предпринять, чтобы воспользоваться предоставляемыми возможностями рынка.

Цель этой книги заключается в том, чтобы приступить к систематическому осмыслению того, каким образом динамизм технологий и конкуренции встроены, обусловлены и структурированы процессами создания предприятий, социальных отношений между ними и их отношений с государством. Проще говоря, динамизм рыночного общества оказывается возможным благодаря формированию разветвлённой социальной организации. Сама конкуренция и технологические изменения время от времени переопределяются участниками рынка и государствами. Эти силы не являются внешними для рыночного общества, а присущи данным социальным отношениям.

Несомненно, технологические изменения могут оказывать самостоятельное воздействие на социальные структуры. Однако их влияние проявляется лишь там, где существующая социальная организация делает технологию уместной. Так, например, обществу охотников и собирателей не будет большого проку от автомагистралей и телекоммуникаций. А вот общество, в котором уменьшение издержек на транспортировку и коммуникации облегчает предприятиям перемещение товаров и услуг к месту их продаж, предоставляет огромные преференции предприятиям, способствующим уменьшению таких издержек.

Создание новой технологии часто рассматривается как результат научного воздействия на реальность. Изобретение новых технологий зачастую приводит к ощущению, что решение какой-либо конкретной проблемы приносит огромный финансовый выигрыш. Но это только часть того смысла, который технология в себе заключает. Технологии предполагают решение вопроса о том, как произвести такие товары и услуги, чтобы их можно было доставить потребителям, чтобы они были надёжными и нашлись бы люди, готовые купить их по цене, за которую их возможно произвести. В любом случае, чтобы производить новые товары, создающие новые рынки, должна существовать разветвлённая социальная организация.

Часто технология нуждается в предпринимателях, которые определяют её наилучшее предназначение. В начале XX века лишь немногие наблюдатели верили, что автомобиль с двигателем внутреннего сгорания сможет выйти на массовый рынок. Автомобили стоили дорого, их было трудно производить и обслуживать. Кроме того, было крайне мало дорог, а система дистрибуции бензина отсутствовала. Но к 1915 г. Генри Форд убедился в том, что создание такого рынка возможно. Социальные технологии, вовлечённые в производство поддерживающих структур для этого рынка, были так же фундаментальны, как и узкий технический аспект производства двигателей внутреннего сгорания.

Точно также и конкуренция порождает реакцию со стороны социально-организационных сил. Чтобы выжить, предприятия пытаются найти способы контролировать наиболее болезненные проявления

конкуренции. Большая часть усилий по выстраиванию рынка направлена на поиск путей стабилизации и рутинизации конкуренции. И значительная часть истории крупнейших корпораций может быть рассмотрена через призму попыток стабилизировать собственные рынки и уберечь их от разрушительной конкуренции и экономических спадов. Крупнейшие корпорации пытались найти способы ведения хищнической конкуренции. Предприятия могут избежать прямой конкуренции, захватывая разные сегменты рынка (связанные с высоким или низким качеством товара) и диверсифицируя товарные линии в направлении смежных товаров. Также они могут использовать социальные отношения в виде сетей для кооптации поставщиков и конкурентов и достигать легитимности в глазах государств и финансового сектора.

В XIX веке частые подъёмы и спады в большинстве развитых рыночных обществ отчасти происходили по вине хищнической конкуренции, осуществляемой в самых разных формах. Предприятия работали на пределе своих мощностей, продавали товары и услуги ниже себестоимости и, в конце концов, доводили друг друга до банкротства. Это приводило к тому, что хозяйство на уровне всего общества переживало постоянные взлёты и падения. Первоочередной задачей достижения стабильности во всех индустриально развитых обществах стали для предприятий поиски способов вести конкурентную борьбу, не прибегая при этом к постоянной ценовой конкуренции.

Чтобы воспользоваться плодами новой технологии, предприятиям необходимы устойчивые отношения со своими поставщиками, работниками и основными конкурентами. Способность наладить подобные отношения, в свою очередь, зависит от установления стабильных социетальных институтов, таких как государственное устройство и законодательство. В любом индустриально развитом обществе государство, предприятия и работники решали свои совместные проблемы путём создания правил, помогающих стабилизировать их взаимодействие. В разных обществах и в разные исторические периоды такие решения были неодинаковы и в существенной мере зависели от относительных властных позиций тех или иных групп в процессе построения государства эпохи современности. Эти современные государства сформировали системы социального обеспечения, денежную систему и правопорядок, а также принялись искать способы разрешения конфликта между трудом и капиталом. Государства подхлестывали конкуренцию, защищали работников и обеспечивали условия для фундаментальных научных исследований, тем самым развивая новые технологии. Именно стабильные, нерентоориентированные государства отличают общества, в которых возможно создание рынков, от обществ, где это оказывается невозможным.

Подобная зависимость технологии и конкуренции от социальных факторов подразумевает, что для полного осмысления экономического роста мы должны последовательно учитывать эти факторы. Экономический рост зависит от состояния государств, институтов и социальных технологий, с помощью которых создаются предприятия, рутинизируется классовая борьба и регулируется конкуренция между предприятиями. Цель этой книги — предложить ряд инструментов для анализа того, как и почему социальные факторы играют такую важную роль.

Я хочу использовать эти инструменты, чтобы рассмотреть ряд наиболее важных политико-экономических вопросов современности. Анализ современного американского капитализма, сделанный в этой книге, необходим для понимания эволюции концепции фирмы, действующей в интересах акционеров (*shareholder value concept*). Также я предлагаю несколько концептуальных инструментов для раскрытия феномена, называемого глобализацией. Я применяю определённый способ изучения глобализации и рассматриваю границу, в пределах которой наше знание о глобализации соответствует традиционным представлениям. В частности, мне важно показать, что глобализация не объясняет фискальные кризисы современных государств благосостояния, особенно в Европе. В последней главе рассматривается, как предлагаемый в настоящей книге подход может применяться при анализе вызванной информационными технологиями текущей трансформации в промышленности.

Моя наиболее общая цель состоит в том, чтобы предложить учёным и другим людям, интересующимся политическими вопросами, аналитические инструменты, которые помогут им разобраться в таком феномене, как глобализация. В конечном счёте, мой анализ предполагает, что государства и граждане являются неотъемлемой частью рыночных процессов. Фактические данные показывают, что экономический рост происходил при самых разных системах отношений между работниками, предприятиями и государствами. Часто встречающаяся идея о противостоянии между государствами и рыночными акторами, где государства считаются заведомо неэффективными и не по делу вмешивающимися, а фирмы — эффективными производителями благ, просто-напросто неверна. При создании рынков предприятия полагаются на государства и граждан. Способность предприятий устанавливать стабильные миры в большой мере зависит от этих отношений. Предложенная здесь аналитическая рамка позволяет определить, когда эти отношения приносят позитивные, а когда менее позитивные результаты для всех членов общества.

Критический анализ существующих работ по социологии рынков

Экономическая социология представляет собой изучение того, как материальное производство и потребительское поведение человеческих сообществ зависят от структуры и динамики социальных процессов. В последние 15 лет наблюдался огромный рост эмпирических исследований в этой области². В нашей книге мы ограничимся рассмотрением процессов структурирования производства, то есть социологией рынков. В данной области возникли два взаимосвязанных типа исследований. Один из них нацелен на изучение макропроцессов, например на сравнение национальных моделей капитализма, понимание развития обществ третьего мира, исследование процессов глобализации или изучение перехода от социализма к рынку (его можно назвать политико-экономическим подходом). Другой корпус работ нацелен на изучение микропроцессов: на формирование отдельного рынка или отрасли и на возникновение социальных структур, которые оказывают влияние на стратегию предприятий, их внутреннюю организацию или практики на рынке труда (подход на уровне предприятия или отрасли).

Общим для обоих подходов является критический анализ неоклассических взглядов о рынках совершенной конкуренции³. Работы, выполненные в русле экономической социологии, неоднократно демонстрировали, что различные аспекты социальных отношений между рыночными акторами важны для выживания предприятий этих акторов, а также для функционирования рынка и конечных результатов его работы [Burt 1983; Baker 1984; 1990; Fligstein 1990; Abolafia 1996]. Сходная экономическая результативность различных рынков в разных обществах и неоднородная организация этих рынков привели исследователей к пониманию того, почему существуют множественные социальные структуры и как они способствуют успешным экономическим преобразованиям в обществах [Aoki 1988; Hamilton, Biggart 1988; Whitley 1990; Lincoln, Gerlach, Takahashi 1992]. Эти исследования показывают, что рыночные структуры включают большое число разнообразных и тщательно выработанных социальных структур. Отношения формируются в зависимости от того, как и когда возникли рынки, кто доминирует на них, а также от социальных отношений между производителями и их поставщиками, потребителями и государствами. Вопреки теориям конкурентных рынков, многие рынки включают сложные и стабильные социальные структуры, основанные на повторяющихся взаимодействиях покупателей и продавцов, а также на статусах и репутации участников. Также очевидно, что предприятия имеют совершенно различные внутренние конфигурации, которые по-разному реагируют на указанные социальные процессы.

² См.: [Smelser, Swedberg 1994]. В этой хрестоматии предоставлен прекрасный обзор данного предметного поля, показано разнообразие тем и подходов, даны варианты построения исследовательских конструкций.

³ Новаторская статья Харрисона Уайта была одной из немногих работ, ориентированной на то, чтобы теоретически показать, что неоклассическая модель рынка нежизнеспособна по своим внутренним основаниям [White 1981].

Крупные предприятия (частый предмет наших исследований) являются участниками многих рынков и поддерживают отношения со множеством поставщиков, конкурентов и потребителей. Мы сейчас уже примерно понимаем, как трансформировались крупные американские предприятия за последние 125 лет [Fligstein 1990; Roy 1997]. Мы также накопили изрядный эмпирический материал по сравнительной организации рынков, и у нас есть превосходные исследования крупных предприятий в Европе, Азии и в меньшей степени в Латинской Америке (см.: [Evans 1979; Hamilton, Biggart 1988; Lincoln, Kalleberg 1990; Whitley 1990; Gerlach 1992]; см. обзор: [Fligstein, Freeland 1995]). Начинают появляться и хорошие работы о переходе от социализма к рынку (см.: [Burawoy, Krotov 1992; Nee 1996; Stark 1996; Guthrie 1997; 1999; Eyal, Szelenyi, Townsley 1998; Wank 1999]). Эти исследования проводили не одни лишь социологи, но также антропологи, бизнес-историки, институциональные экономисты и представители бизнес-школ, которые изучают макроорганизационное поведение (см., например: [Chandler 1962; 1977; 1990; Nelson, Winter 1982; Williamson 1985; Arthur 1988; 1989; 1994], эти работы важны для рассматриваемой темы).

Современная экономическая теория претендует на статус основной теории относительно взаимодействия людей при осуществлении материального самовоспроизводства (распределение ограниченных ресурсов на разные цели), и, следовательно, по умолчанию предполагается, что она применима ко всем обществам во все времена. Социология рынков обладает длинной и примечательной историей спора с этим утверждением. В трёх наиболее важных классических произведениях в социологии («Капитал» Карла Маркса, «Хозяйство и общество» Макса Вебера и «Разделение общественного труда» Эмиля Дюркгейма) рыночное хозяйство их времени рассматривается как продукт более глубоких социальных процессов, сформировавших устои эпохи современности. Антрополог Карл Поланьи основывался на этом подходе при рассмотрении того, как рынки стали доминирующей формой социальной организации по структурированию материального воспроизводства. Эти учёные различали материальное воспроизводство человека и организацию материального воспроизводства⁴. Все общества вынуждены решать проблему материального воспроизводства, но конкретная форма хозяйственной организации в разных обществах остаётся различной⁵.

Во многих работах нашего времени в рамках социологии рынков можно проследить влияние классических социологических теорий, особенно Маркса и Вебера⁶. Тем не менее в целом в них мы видим, скорее, несистематические заимствования идей классиков. В отличие от классиков сегодня социологи, занимающиеся рынками, редко прослеживают связь между своими теоретическими идеями и более широким взглядом на общество или социетальные изменения. Напротив, большинство исследований сфокусированы на своём эмпирическом объекте и соответствующей специальной литературе. Лишь критика неоклассической модели совершенной конкуренции является тем элементом, который интегрирует эту разнородную область исследований.

⁴ Это различие было формализовано Карлом Поланьи и в рамках экономической антропологии получило название формалистско-субстантивистской дихотомии, касающейся значения институтов, которые мы называем экономическими [Polanyi 1957].

⁵ Карл Поланьи выделил альтернативные механизмы хозяйственной организации: перераспределение и реципрокность [Polanyi 1957]. Перераспределение происходило тогда, когда какая-либо группа собирала блага со всех людей и раздавала их другим (часто это государство или протогосударство). Реципрокность также встречалась повсеместно, особенно среди людей, связанных общим родством, этносом или племенем. В такой ситуации люди делились с другими, зная, что в трудные времена с ними поступят так же.

⁶ Я считаю, что значительная часть сегодняшней литературы о роли информационных технологий в трансформации бизнеса несёт на себе отпечаток работ Э. Дюркгейма. Книга М. Кастельса продвигает идею о том, что современное общество движимо обменом информацией через сети, что увеличило число и изменило характер моделей социального взаимодействия [Castells 1996]. Дюркгейм полагал, что разделение труда в обществах современного типа было вызвано схожими силами. Как только люди получили возможность взаимодействовать друг с другом на больших расстояниях, их восприятие себя и окружающих изменилось.

Большинство экономистов игнорируют или попросту не знают о том, как неэкономисты размышляют об экономических процессах. Первая причина того, почему экономисты не замечают исследований неэкономистов, — это жёсткие дисциплинарные границы. Экономисты объявили современные рынки своей интеллектуальной вотчиной, а их престиж в академической среде и определяющее влияние на социальную политику, особенно в Соединённых Штатах, позволяют им игнорировать посторонних.

Но есть и ещё одна, даже более важная, причина. Хотя это и некоторое упрощение, но так происходит потому, что такие исследования не предлагают альтернативных теоретических инструментов для осмысления хозяйственных процессов. Многие исследователи показали, что рыночные процессы формируются социальными структурами. Но мы всё ещё не смогли разработать систематическую теорию о том, что понимается под структурой, как, почему и какие именно структуры важны для рыночной организации. Социологическим подходам не хватает более широкой организующей рамки для понимания хозяйственных процессов как социальных процессов по самой своей природе, происходящих в определённой институциональной ситуации построения рынков. По существу, социологии рынков не хватает теории социальных институтов.

Более того, неэкономисты заикнулись на упрощённом прочтении неоклассических взглядов на совершенную конкуренцию. Современные представления экономистов о структуре фирм и рынков содержат ряд нетривиальных идей о роли социальных отношений на рынках. Взгляды экономистов на рациональное действие и полную информированность участников рынка существенно изменились. Они применяют знания о неполных контрактах, теории агентских соглашений, специфичности активов, стратегического использования информации и повторяющихся игр для характеристики структур и взаимодействий предприятий на рынках. Экономисты строят на этом объяснение многих свойств рынков, которые, по мнению неэкономистов, выпадают из поля зрения, таких, например, как структура отношений собственности, роль финансовых рынков в структуре и стратегии предприятий, контрактные отношения, сети, статусная система и роль репутации, а также внутриорганизационное устройство.

Основное внимание экономической теории сосредоточено на эффективности существующего порядка⁷. Подобный интерес связывает наблюдаемую на рынках социальную организацию с более широким вопросом о том, эффективно ли используются ресурсы. По мнению экономистов, социально-структурные механизмы помогают добиваться эффективных результатов при различных формах и условиях неопределённости. Одно из важных следствий недостатка теории в социологии рынков состоит в том, что в эмпирических исследованиях почти ничего не говорится о том, эффективно ли используются ресурсы в сложных рыночных образованиях. Некоторые социологи склонны считать социальные отношения эффективными [Granovetter 1985; Uzzi 1996; Gulati, Gargiulo 1999], тогда как другие готовы рассматривать саму эффективность как социальную конструкцию [Meyer, Rowan 1977; Fligstein 1996].

Экономические теории исходят из допущения, что социальные институты не существовали бы, будь они неэффективными. В «новой» институциональной экономической теории эта предпосылка даже не подвергается проверке. Напротив, обычный исследовательский приём заключается в том, чтобы изучить ситуации с различным объёмом или источниками неопределённости, а затем предсказать возникновение определённого социального отношения. Связь между неопределённостью и социальной структурой становится подтверждением того, что эти институты действительно способствуют эффективности.

Социологические теории более описательны и обычно ничего не могут сказать или скептически настроены в отношении конечного влияния социальных структур на эффективность. Я также сомнева-

⁷ Понятие «эффективность» восходит к идее об использовании факторов производства для максимизации прибыли. Различные версии экономической теории предлагают разные социальные структуры, благодаря которым это происходит, например, экономия от масштаба, использование контрактов, транзакционные и агентские издержки.

юсь, что все социальные структуры эффективны. Тем не менее без рассмотрения вопроса об эффективности социологии рынков будет затруднительно выдвигать нормативные суждения о том, нужно ли сохранять существующее устройство. Экономический анализ влияния социальных структур на эффективность распределения ресурсов имеет очевидный выход в область политических решений. Социологический же анализ социальных структур, как правило, его не имеет.

Мой критический анализ привёл меня к следующему заключению: чтобы стать более влиятельной, социология рынков нуждается в теоретическом прояснении. В оставшейся части этой главы читатель получит общее представление о моих соображениях по поводу того, как это следует сделать. Сначала я рассмотрю вопросы, которые социология рынков должна держать в своём поле зрения. Необходимо ограничиться небольшим количеством общих вопросов, направляющих исследование и заставляющих учёных обращать внимание на работы друг друга. Это не означает, что исследователи должны прийти к соглашению о том, с каких теоретических позиций отвечать на вопросы, организующие данную научную область. Они лишь указывают на релевантные социальные факторы для объяснения различных ситуаций на рынке.

Вопросы, релевантные для социологии рынков, также помогают определить её отношение к различным направлениям экономической теории. Я считаю, что выделение ряда ключевых вопросов поможет социологии рынков внести более существенный вклад в современную теорию, выходящий за рамки простого указания на наличие социальных структур в большинстве рынков. Может оказаться, что для некоторых учёных экономический и социологический подходы являются скорее дополняющими, чем противоположными⁸. Моё собственное понимание социологии рынков предполагает, что есть действительные различия в теоретических предпосылках и эти различия в большой степени противопоставляют указанные подходы, особенно в том, что касается их приложения к области политических решений.

Теоретические вопросы для социологии рынков

Определение границ исследовательской области, пожалуй, не слишком разумное занятие. Её слишком узкое определение таит в себе опасность исключения вопросов, которые должны быть включены. А слишком широкое определение допускает включение чересчур уж второстепенных исследовательских проблем. В обоих случаях учёные, безусловно, могут попросту игнорировать ваше определение. При выборе подхода можно пойти несколькими путями. Один путь — выделить тех исследователей, кто сам себя причисляет к данной области. Проблема подобного подхода заключается в том, что область социологии рынков достаточно размыта, и внутри неё возможны множественные научные сообщества с разными исследовательскими интересами. Даже если бы удалось как-то очертить это поле, всё равно было бы до конца непонятно, что на нём изучается или на какие вопросы ищут ответы. Противоположная стратегия — дать области исследования теоретическое определение. Преимущество этого способа состоит в том, что он базируется на теоретическом подходе, который, скорее всего, интересен большому числу учёных. Но в этом случае есть вероятность упустить из виду значимых исследователей и какие-то важные вопросы. Можно очень сократить свою аудиторию, оставив в ней только тех, кто соглашается с вами.

⁸ Например, один из вариантов прочтения популяционной экологии и состоит в том, что именно силы конкуренции решают, каким предприятиям суждено выжить. В принципе, это совпадает с неоклассическими взглядами [Hannan, Freeman 1977]. Однако в более поздней работе те же авторы рассматривают формирование рыночных ниш как более динамичный, социальный и конструируемый процесс [Hannan, Freeman 1989]. Такой подход более неоднозначно соотносится с экономической теорией, но, к сожалению, он остался неразработанным.

Всё это приводит меня к третьей стратегии, которая состоит в постановке ряда ключевых вопросов, способных заинтересовать исследователей в данной области, придерживающихся разных теоретических подходов. Общий набор концептуальных вопросов может объединить исследователей, которые, отвечая на сходные теоретические вопросы, будут считать себя частью одного сообщества. Этот способ также сужает исследовательскую область, исключив релевантные сферы научного поиска. Но его преимущество проявляется в том, что он позволяет учёным, придерживающимся разных теоретических подходов, ориентироваться друг на друга, так как они работают в рамках одного набора теоретических вопросов, и я выбираю именно этот путь.

Для определения территории, на которой действует социология рынков в современных обществах, я предлагаю пять теоретических вопросов, значимость и эмпирическую релевантность которых я поясню ниже.

1. Какие социальные правила должны существовать, чтобы рынок мог функционировать, и какие типы социальных структур необходимы для создания стабильных рынков?

Учёные используют два типа социальных отношений для понимания того, как работают рынки. Во-первых, существуют реальные отношения между производителями, потребителями, поставщиками и государством на данном рынке. В литературе они часто представлены в виде *сетей*. В большинстве эмпирических исследований, использующих понятие «сети», выделяются способы, с помощью которых содержание этих отношений определяет то, что происходит на конкретном рынке. Сети обычно дублируют другие социологические переменные, такие как ресурсная зависимость [Burt 1983], власть, часто собственность [Mizruchi, Stearns 1988; Lincoln, Gerlach, Takahashi 1992; Palmer et al. 1995], информация [Davis, Stout 1992], доверие [Uzzi 1996] или статус [Podolny 1993]. Исследователи, которые используют сети в качестве независимой переменной, считают себя работающими в традиционных рамках и не пытаются выделить теоретическую проблему, объединившую бы их идеи.

Во-вторых, в обществах существуют общие формальные и неформальные правила организации хозяйственной деятельности, которые обеспечивают социальные условия для экономического обмена и делают возможным создание новых рынков. Рынки нуждаются в спецификации прав собственности, структур управления и правил обмена [Campbell, Lindberg 1990; North 1990; Fligstein 1996]. Во всех развитых индустриальных обществах для защиты и определения прав собственности слияния и патенты регулируются формальными законами. Легальные способы контроля над конкуренцией также определяются законами, требующими, чтобы в ходе экономического обмена стороны получали желаемые товары и вознаграждались соответствующим образом. Неформальные правила определяют, как *должна* выглядеть организация и как следует структурировать взаимоотношения. Формальные и неформальные правила влияют на шансы организации на выживание [DiMaggio, Powell 1983; Meyer, Rowan 1977]. Исследования, уделяющие центральное внимание формальным и неформальным правилам, часто относят к «новому институционализму в организационной теории» [Powell, DiMaggio 1991].

Оба подхода предполагают, что назначение социальных структур в создании рынков состоит в производстве стабильных результатов (то есть в создании условий выживания) для предприятий, которые их используют. Эта идея была увязана с понятием «эффективность» и уходит своими корнями в организационную теорию [Thompson 1967; Scott 1995]. Установленный порядок считается эффективным, если данная организация выживает снова и снова [Hannan, Freeman 1977; 1984]. Данный подход ничего не говорит об оптимальном распределении ресурсов на рынке, а вместо этого во главу угла ставит вопрос о выживании организаций.

2. Каковы взаимоотношения государства и предприятий при создании рынков?

Моделью для рынка совершенной конкуренции является базар — место, где индивидуальные покупатели и продавцы встречаются для ведения торговли [White 1981]. Действительность, конечно, более сложна. Современным производственным рынкам по меньшей мере необходимы инвестиции в материальное оборудование; построение организаций; правовая, социальная и материальная инфраструктуры (то есть виды перевозок, финансирования и коммуникации); сложные цепи поставок; рынки труда и подготовка квалифицированного персонала; регулирование честной и нечестной конкуренции; способы принуждения к исполнению контрактов. Неоконсервативные теоретики могут провести мысленный эксперимент, в котором все эти услуги предоставляются частными организациями. Однако исторически в предоставлении этих формирующих рынки услуг и структур самым непосредственным образом было вовлечено государство.

Большинство дискуссий о современных государствах концентрировалось либо на военных, либо на социальных функциях государства [Tilly 1975; Skocpol 1992]. Но государства также были вовлечены в функционирование собственных хозяйств. Я считаю, что одной из незамеченных сторон в процессах построения государства оказалась их роль в формировании современных хозяйств. Это не означает, что всё происходящее на рынках нуждается в государстве или вращается вокруг него. В принципе, можно изучать уже существующие рынки и их динамику без отсылки к государству. А новые рынки могут возникнуть благодаря созданию новых возможностей.

Но большая часть того, что нас прежде всего интересует, — создание рынка, стабильность и изменения — может быть связана с преднамеренно или непреднамеренно сформированными отношениями между предприятиями, рынками и государствами. Например, предполагается, что феномен Интернета должен показать независимость предприятий и технологий от государственного контроля. Но хорошо известно, что именно государство разработало систему Интернета, чтобы обеспечить необходимую связь в случае ядерной войны. Более того, государственные учреждения усиленно поддерживали его развитие и даже сейчас финансируют создание более быстрых версий Всемирной паутины.

Даже там, где изменения на рынке вызваны вторжением внешних предприятий-захватчиков или реорганизацией предприятий внутри рынка, государство часто оказывается за их спиной. Оно обеспечивает гарантии прав на используемые технологии, регулирует конкуренцию и разрешает споры между конкурирующими предприятиями. Взаимное понимание предприятиями и государством того, как должна действовать фирма, делает некоторые способы действия непригодными. В любом контексте нам обязательно нужно знать, что предпринимает государство в разных обществах и в разное время.

Марксистские подходы к изучению рынков фокусируют внимание на организации хозяйственных элит и обычно считают, что именно элиты контролируют данный рынок, захватывают конгресс или регулирующие учреждения (см., например: [Useem 1984; Mintz, Schwartz 1985; Mizruchi 1989]). Организацию элит и их способность поглощать политических акторов не следует недооценивать. Но одной из самых больших проблем данного подхода является объяснение разобщённости или конфликта внутри элит. По мере того как появляются и трансформируются рынки, хозяйственные элиты часто вступают в конфликт между собой. Какая-то элита, обладающая особой концепцией ведения бизнеса, может победить другие элиты. Хорошим примером этого является волна слияний и поглощений в Соединённых Штатах в 1980-е гг. Менеджеры многих предприятий тогда лишились своих мест по вине враждебных поглощений со стороны других управленческих команд. В подобных обстоятельствах противостоящие стороны часто просят государство уладить их конфликт. Государству необходимо решить, принять ли чью-либо сторону или позволить ситуации развиваться естественным путём. Эти конфликты могут основательно изменить всю природу современного бизнеса [Fligstein 1996].

Государство разрабатывает огромное число правил или институтов, направленных на регулирование рынков. Политические курсы определяют государственные стили регулирования [Dobbin 1994], методы вмешательства в рыночные кризисы и способы организации предприятий. В этом отношении правила зависят от ранее избранного пути (*path dependent*) и накладывают определённые обязательства на действующих агентов [Pierson 1994], а также могут наделять государственных чиновников властью, автономной от хозяйственных элит, особенно когда позиции этих элит не совпадают. Государство поддерживает эти правила путём прямого вмешательства в функционирование рынков посредством владения предприятиями или использования судебных и регулирующих учреждений.

Наконец, государство может предпринять действия, которые преднамеренно или непреднамеренно приводят к реорганизации рынков. Например, ранее мне удалось показать, как антимонопольные законы вынудили американских менеджеров диверсифицировать производимый их предприятиями набор товаров [Fligstein 1990: Ch. 7]. Цель этих законов была в предотвращении концентрации производства в руках немногих предприятий отрасли, но их непреднамеренный эффект состоял в исчезновении этой возможности и стимулировании слияний с предприятиями из смежных рынков. В эмпирических работах можно наблюдать довольно большое единодушие по поводу того, что отношения государства и предприятий являются центральными для обеспечения стабильности на рынке⁹.

3. Что означает социальный подход к действиям акторов на рынках, противостоящий экономическому подходу?

Исходная идея экономической теории видится в том, что индивиды выступают как максимизаторы прибыли. Неоклассическая теория добавляет к этому представление о том, что акторы обладают полной информацией, и использует эти два соображения для обоснования того, почему рынки совершенной конкуренции обеспечивают наиболее эффективное распределение ресурсов на уровне всего общества. Экономическая теория и экономика управления (то есть теории командных действий и неполных контрактов, теория агентских отношений и анализ трансакционных издержек) добились успехов благодаря ослаблению предпосылки о полноте информации (см., например: [Jensen, Meckling 1976; Kreps, Wilson 1982; Milgrom, Roberts 1982]). Социальные структуры на рынках ныне рассматриваются как способы, которые акторы используют для защиты от неполноты информации, что увеличивает возможности по максимизации прибыли.

Чтобы неэкономические модели обладали такими же возможностями, они должны содержать некоторую модель действия. Без такой модели действия невозможно рассуждать об условиях, при которых определённая социальная структура важна или не важна для деятельности предприятий. Необходимо теоретически осмыслить цели акторов, а их когнитивные и социальные ограничения должны быть выражены более определённо¹⁰. Сделав это, мы сможем объяснить хотя бы какую-то часть наблюдаемого разнообразия в структурировании рынков. Социология рынков в целом приняла идею о том, что акторы рациональны (то есть используют надлежащие средства для достижения своих целей) и стремятся извлекать прибыль [White 1981; Granovetter 1985]. С этих позиций, социальная структура в конкретной ситуации создана для получения прибыли.

⁹ Популяционная экология рассматривает государственное вмешательство как внешний шок для рынков [Ranger-Moore, Banaszak-Holl, Hannan 1991]. Институциональная теория рассматривает государство как силу, осуществляющую принуждение (см.: [Scott, Meyer 1994]). Учёные, изучающие сети, признают, что существование и значение отдельных видов сетей зависят от государственного вмешательства [Gerlach 1992; Palmer et al. 1995]. Авторы работ по хозяйственному развитию иногда отдают государству центральную роль [Johnson 1982; Evans 1995]. В моих собственных исследованиях предприятий роль государства также открыто признаётся [Fligstein 1990].

¹⁰ В некоторых социологических работах утверждается, что структура предприятий и рынки слабо сцеплены (*loosely coupled*) [Meyer, Rowan 1977]. Хотя это утверждение может быть отчасти справедливым, указанные работы с трудом можно напрямую использовать, чтобы понять, как действуют люди на предприятиях.

Проблема заключается в том, что эта точка зрения вплотную приближает социологов к институциональной экономической теории: если социальные акторы являются максимизаторами прибыли, то их социальные отношения по определению способствуют повышению эффективности [Uzzi 1996]. В то же время некоторые социологи не соглашались с утверждением, что социальные структуры рынков приводят к эффективным результатам. Если они правы, тогда для данной научной области может быть разработана иная потенциальная модель действия. К сожалению, в очень немногих работах прямо рассматривался этот вопрос, и он должен быть прояснён, чтобы это исследовательское направление стало независимым от экономической теории¹¹.

4. Какова динамика создания, стабилизации и трансформации рынков, и как можно охарактеризовать взаимодействия между рынками?

В большинстве эмпирических исследований, проведённых в рамках социологии рынков, представлены примеры реальных рыночных процессов (см. несколько образцовых исследований: [Haveman, Rao 1997; Uzzi 1997; 1999; Baker, Faulkner, Fisher 1998; Thornton, Ocasio 1999]). Но до сих пор почти не видно серьёзного продвижения от специфических рынков к более общему, абстрактному взгляду на их динамику. Практически не возникло систематических попыток в общем виде охарактеризовать социальные отношения внутри рынков (см. предварительную попытку: [Granovetter 1994]). Наше основное наблюдение, характеризующее влияние одного рынка на другой, состоит в том, что каждый рынок зависит от ресурсов других рынков [Pfeffer, Salancik 1978; DiMaggio, Powell 1983]. Ещё меньше соображений было высказано по поводу того, откуда берутся новые рынки, и как существующие рынки влияют на происхождение, стабильность и трансформацию других рынков¹².

Анализ конкуренции, имеющий наиболее долгие традиции в социологической литературе, представлен популяционной экологией [Hannan, Freeman 1989]. Но этот подход так и не был интегрирован в исследования социальных отношений на рынках. Исследователи провели ряд эмпирических работ по этой теме [Stuart 1998; Stuart, Hoang, Hybels 1999], однако им не хватает теоретических обобщений. А теоретический ответ на четвёртый вопрос, безусловно, зависит от ответов на первые три вопроса.

5. Каковы общие последствия рыночной динамики для внутрифирменной структуры и рынков труда?

Значительная часть эмпирических исследований уделяет пристальное внимание связи между внешними условиями существования организаций и их внутренней структурой. Социология рынков имеет два направления исследований. В рамках первого из них ряд исследователей утверждают, что внутренняя структура часто институционализируется в момент образования организации. Этот подход предполагает, что отрасль тяготеет к небольшому набору практик, потому что выжившие предприятия прошли отбор согласно характеристикам окружающей среды [Hannan, Freeman 1977; 1984]. Представители противоположной точки зрения соглашались с тем, что локальные окружающие среды влияют на практики предприятий. Однако, согласно этому подходу, возможна определённая адаптация, и организации постоянно корректируют своё внутреннее устройство, приспосабливаясь к окружающим условиям (см. пылкую апологию теории непредсказуемости (*contingency theory*): [Donaldson 1995]).

¹¹ Этот вопрос обычно затрагивается, когда исследователи поведения организаций решают, могут ли акторы изменить свои организации для адаптации к новым условиям. В этой дискуссии есть две стилизованные позиции. Согласно одной из них, менеджеры способны изучить и понять окружающую их среду и предпринять действия, повышающие эффективность своих организаций. Другая делает акцент на том, что окружающая среда производит отбор предприятий, а менеджеры не способны достаточно быстро проанализировать проблемы и воплотить в жизнь надлежащие решения.

¹² В наиболее явном виде эти вопросы рассматривает популяционная экология, которая является частью экономической социологии.

При создании теории структурирования фирмами рынков труда значительная часть работ по теории организаций заимствует подход у менеджмента [Williamson 1975; Hannan, Freeman 1984]. Однако на эти рынки труда влияют и другие факторы, такие как профсоюзы, профессии и правила, устанавливаемые государством. Некоторые исследователи описывают внутренние рынки труда как состояния «перемирия» [Nelson, Winter 1982] или как политические коалиции [March 1962; Fligstein, Fernandez 1988]. В нашей работе будет уделено определённое внимание теоретическому прояснению некоторых из упомянутых различий.

Приведённая совокупность содержательных вопросов объединяет многие работы в рамках социологии рынков. Полагаю, что эти вопросы объединяют учёных, изучающих организации, фирмы, организационные изменения, экономические и политические элиты, политическую социологию, хозяйственное развитие, рынки труда, сравнительные формы капитализма, а также право. Если эти вопросы способны определить исследовательскую область, тогда учёные, которые начинают свою работу, ограничившись одним из них, могут извлечь много полезного из работ других учёных, которые на первый взгляд кажутся слишком далёкими от их собственных интересов.

Политико-культурный подход

Я хочу дать свой ответ на эти пять определяющих вопросов, используя общий подход к пониманию институтов в современном обществе, который можно назвать политико-культурным подходом. Его ключевым положением является рассмотрение социального действия как происходящего на аренах, которые можно назвать *полями, сферами, секторами* или *организованными социальными пространствами* [Bourdieu 1977; Weber 1978; DiMaggio 1985; Bourdieu, Wacquant 1992; Fligstein, McAdam 1993; Scott 1995; Fligstein 1996, 1997]. Поля включают коллективных акторов, пытающихся создать систему доминирования в этом пространстве. Чтобы добиться этого, необходимо сделать возможным появление локальной культуры, определяющей специфические социальные отношения между акторами.

Такие локальные культуры содержат когнитивный элемент (то есть являются для акторов интерпретативными рамками), определяют социальные отношения и помогают людям истолковывать собственную позицию во множестве социальных отношений. Интерпретативные рамки позволяют акторам постоянно наполнять смыслом действия тех, с кем у них установлены социальные отношения. Тех коллективных акторов, кто в большей степени выигрывает от существующего порядка, можно назвать обладающими властью (*incumbents*), а тех, кто выигрывает в меньшей степени, — претендентами на властные позиции (*challengers*). Единожды возникнув, взаимодействия в полях становятся *играми*, в ходе которых группы в данном поле, обладающие большей властью, используют принятые культурные правила для воспроизводства своей власти. Этот процесс придаёт действию в рамках полей имманентно конфликтный и политический характер.

В центре внимания теории полей находится возникновение нового социального пространства, то, как оно становится стабильным и сохраняет эту стабильность (то есть превращается в поле), а также силы, трансформирующие поля. Государства и рынки являются формами социальных порядков, которые включают в себе поля [Weber 1978: 42]. Социальный порядок государства представляет собой набор полей или политических сфер, где акторы претендуют на способность создавать и поддерживать правила для всех остальных акторов в обществе [Krasner 1988]. В современных обществах эти порядки управляются с помощью формальных правил (конституции и законы) и неформальных норм (практики), которые задают рамки и ограничивают то, на каких аренах возможно коллективное доминирование, кто считается игроком и как создаются правила и нормы в той или иной сфере.

Построение государства можно рассматривать как исторический процесс, в ходе которого группы вне государства получают возможность создавать правила в организованных государством сферах для некоего набора социетальных полей. Эти правила отражают интересы наиболее могущественных групп в разных полях. Политически ориентированные социальные движения по определению находятся вне какого-либо сформировавшегося поля в рамках данного государства. Они направлены либо на создание новой сферы, где они будут обладать властью, либо на захват и трансформацию существующей сферы или даже целого государства. В каждый момент времени в полях осуществляются политические проекты, которые составляют государства (то есть воплощается «нормальная политика»), а также социальные движения, направленные на то, чтобы изменить ситуацию, в которой обладающие властью акторы устанавливают свои правила [Gamson 1975].

Применение теории полей к анализу рынков позволяет предложить альтернативу экономическим взглядам на то, как действуют акторы и почему рынки обладают социальной структурой. В основе локальных рыночных порядков находится совокупность предприятий, которые совершают действия, принимая во внимание действия друг друга, и благодаря этому постоянно воспроизводят себя. Все рынки могут быть проанализированы с этих позиций, причём не важно, организованы ли они в городе, регионе или охватывают целый ряд обществ.

Рыночные порядки управляются общим набором правил. Эти правила выражают собой общие представления и законы, которые позволяют существовать капиталистическим предприятиям. Общие идеи рыночных порядков укоренены в конкретном обществе и государстве и отражают особенности исторического пути этого общества. Доминирование в обществе различных групп означает, что эти правила склонны отражать одни интересы в ущерб другим. Всё чаще и чаще эти правила принимают транснациональный характер, как в Европейском союзе, Всемирной торговой организации или НАФТА (Североамериканская зона свободной торговли — North American Free Trade Agreement, NAFTA). Но национальные стили прав собственности и регулирования всё ещё сохраняются. Неповторимые институты рынка труда в каждом обществе отражают возможности разных групп контролировать и определять этот рынок. Труд и профессии — сами продукты различных традиций развития.

Согласно экономической теории, основным механизмом регулирования этого обмена является ценовая конкуренция. Теория полей позволяет нам наблюдать те же самые социальные структуры, но интерпретировать их прямо противоположным образом. Основная проблема, с которой сталкиваются акторы, состоит в неопределённости, вызванной трудностями поиска поставщиков и потребителей, а также контроля над собственным предприятием. Эта неопределённость наиболее остро обнаруживается между конкурентами (то есть между предприятиями, определяющими себя на рынке в качестве продавцов), поскольку все они пытаются найти способы одновременно уменьшить упомянутые типы неопределённости. Естественно, конкуренты наблюдают друг за другом и принимают меры по уменьшению окружающей их неопределённости. Зачастую эти меры представляют собой прямую атаку на конкурентов или предотвращение их ответных попыток.

Чтобы использовать подход к рынкам как к полям, нужно определить следующее: что представляет собой рынок; кто являются игроками на нём; что означает обладать властью и быть претендентом на властные позиции; как используемые социальные отношения и культурные смыслы, решая основные проблемы конкуренции и управления неопределённостью, создают стабильные поля. Я разделяю взгляд на рынок как на «самовоспроизводящуюся ролевою структуру производителей» [White 1981]. Стабильный рынок как поле предполагает, что главные игроки на данном рынке способны воспроизводить собственные предприятия. Это обстоятельство часто приводило к тому, что исследователи в своих работах обращали основное внимание на производителей, которые наблюдают за действиями друг друга, и на основе этих наблюдений планируют ответные шаги. Предприятия, обладающие властью,

доминируют на конкретном рынке за счёт создания стабильных отношений с другими производителями, ключевыми поставщиками, потребителями и государством. Они используют своё доминирующее положение, реагируя на действия других доминирующих предприятий. В свою очередь, предприятия, претендующие на властные позиции, подстраиваются под доминирующую логику стабильного рынка, выбирая своё место на этом рынке (то есть рыночную нишу) или имитируя деятельность доминирующих предприятий.

В предлагаемой мною социологии рынков максимизирующие прибыль акторы замещаются людьми, которые стараются обеспечить выживание своих предприятий. Можно выделить четыре угрозы существованию предприятия. Во-первых, поставщики могут контролировать входящие потоки, поднимать цены и делать неприбыльным бизнес тех, кто нуждается в их поставках. Во-вторых, конкуренты могут развязать ценовую войну, захватить значительную долю рынка и в итоге окончательно вытеснить данное предприятие. В-третьих, налаживание сотрудничества между менеджерами и работниками в рамках предприятия порой сопровождается возникновением межличностных конфликтов и политических проблем, что может подорвать способность к производству товаров и услуг. Наконец, товары могут попросту устареть.

Наиболее остро эти проблемы проявляются в условиях экономической турбулентности, которая чаще всего случается на ранних этапах развития рынка, но также могут быть следствием неожиданного делового спада на рынке. Товарная линейка предприятия и его маркетинговые стратегии, организационные формы и взаимоотношения с конкурентами, поставщиками, потребителями и государством обусловлены попытками ослабить вероятные негативные последствия конкуренции и внутренних политических конфликтов. Социальные структуры внутри рынков и предприятий возникают, чтобы помочь предприятиям совладать с конкуренцией и стабилизировать свои разнообразные взаимоотношения.

Необходимо прояснить смысл моих высказываний. Я не утверждаю, что предприятия всегда находят адекватные решения проблем, порождаемых конкуренцией. Одна из характерных черт рыночного общества заключается в том, что могут появиться новые участники рынка и новые технологии, которые приведут к устареванию товара. Более того, тот факт, что акторы ищут способы стабилизировать окружающую их среду, вовсе не означает, что используемые ими методы непременно приносят успех. Так, например, на отдельном рынке патенты сдерживают конкуренцию при одних условиях и не сдерживают при других. Я утверждаю, что многие поступки собственников и менеджеров предприятий становятся более понятными, если мы осознаём цель этих поступков. Менеджеры и собственники пытаются увеличить шансы на выживание своего предприятия с помощью тактики, направленной на уменьшение неопределённости, вызванной конкуренцией между предприятиями.

Нельзя недооценивать ни творческий потенциал, созданный рыночным обществом, ни значение изобретательности при создании стабильного набора предприятий и рынков. Возможность зарабатывать деньги толкает людей на производство невероятного множества товаров и услуг. Социология вторгается в этот процесс в связи с проблемой создания акторами социального мира, стабильного настолько, чтобы они смогли продавать эти товары и услуги по цене, достаточной для выживания своих организаций. Управление людьми и неопределённостью для создания стабильности — весьма сложная задача. Те, кто решает её ежедневно, зачастую демонстрируют большое умение и смекалку, когда их бросает из кризиса в кризис.

Согласно теории полей, поиск стабильных отношений с конкурентами, поставщиками и работниками является основной причиной существования социальных структур рынка. Наблюдаемая тактика ведения бизнеса направлена на установление стабильных социальных отношений, особенно между конкурентами. Эти отношения и определяют структуру полей. Установив такие отношения, предприятия сигнализируют друг другу о своей ценовой и продуктовой политике. Эти отношения определяют то,

как работает рынок, какое место в нём занимает данное предприятие и как акторам следует интерпретировать действия друг друга. Предприятия, обладающие властью, используют своё положение для формирования стратегий, укрепляющих это положение. А предприятия, претендующие на властные позиции, чтобы выжить, должны найти своё место в существующей совокупности социальных отношений. Позднее я подробно рассмотрю типологию тактических приёмов и социальных структур, возникающих на основе этих отношений.

В случае успеха акторы устанавливают социальные отношения, которые благоприятствуют созданию стабильных рынков, то есть ситуаций, когда предприятия, занимающие властные позиции и наблюдающие за действиями друг друга, способны воспроизводить себя снова и снова. Рынки формируют локальные культуры, которые определяют, кто обладает властью, а кто является претендентом на властные позиции, и почему складывается именно такой порядок (иначе говоря, они определяют социальную структуру). Локальные культуры предписывают, как на данном рынке будет осуществляться конкурентная борьба, а также предлагают акторам когнитивные схемы для интерпретации действий других организаций. Я назвал эти локальные представления *концепциями контроля* (conceptions of control) [Fligstein 1990].

Иная форма творческой деятельности участников рынка зависит от того, как быстро акторы предприятий, работающих на других рынках, воспринимают превалирующие концепции контроля данного рынка. Если концепции контроля признаются в качестве успешных вариантов решения проблем конкуренции, акторы из соседних рынков копируют их. Индустрия управленческого консультирования, быстро развивающаяся в последние 30 лет, является одним из важных проводников распространения успешных решений проблем конкуренции. Процесс организационного обучения снижению неопределённости для предприятий очень важен как внутри отдельно взятого рынка, так и поверх рыночных границ.

Теория полей также позволяет проследить, каким образом государство, образуемое множеством полей, взаимодействует с рынками как тоже множествами полей. Организации (общественные и частные), которые создают, интерпретируют и поддерживают правила в данном обществе, содержатся в полях государства. Конкурентные рынки порождают нестабильность как для потребителей, так и для производителей. По мере того как нерегулируемый экономический обмен расширяется, а цены устанавливаются на его основе, социальные отношения начинают использоваться для захватов, а предприятия с наибольшими ресурсами получают возможность диктовать условия всем остальным. Действительно, согласно теории полей, собственники и менеджеры будут пытаться контролировать других ради стабилизации положения своего предприятия.

Проблема достижения стабильных отношений, общая как для покупателей, так и для продавцов, заставляет предприятия обращаться к государству. Это объясняет, почему экономический переход к рыночному обществу сопровождался столь серьёзными социальными катаклизмами и, как правило, заканчивался государственным регулированием хозяйственной деятельности. В таких ситуациях нестабильные рыночные отношения угрожают выживанию всех предприятий. Государство вмешивается, чтобы создать соответствующие правила и тем самым обеспечить стабильность.

Поскольку поля, созданные государством для вмешательства в функционирование рынков, взаимодействуют и видоизменяют рынки, которые тоже являются полями, построение государства неотделимо от построения рынка. Институционализируясь, эти правила одновременно стимулируют и ограничивают поведение, определяя, как на законных основаниях можно регулировать конкуренцию и конфликты. Предприятиям, занимающим властные позиции, правила позволяют выживать и поддерживать стабильные рынки, также они дают возможность предприятиям создавать новые рынки. Кризисы на новых рынках приводят к новым формам государственного регулирования. Однако новые формы обыч-

но остаются в русле старых форм [Dobbin 1994]. Когда ранее стабильные рынки дестабилизируются, естественной реакцией предприятий является обращение за помощью к государству.

Одно из главных преимуществ политико-культурного подхода состоит в том, что с его помощью можно соединить анализ рынка на микро- и макроуровнях. Теория полей очевидным образом связывает процесс формирования рынков и предприятий с проблемой стабильности и, таким образом, показывает, как рынки обретают стабильность. Эта модель может использоваться при анализе организации рыночного общества в более широком смысле. Раз обеспечение стабильности на множестве рынков требует создания правил, то государство оказывается глубоко вовлечённым в определение разнообразных социальных структур, стабилизирующих рынки. Государство как минимум должно легитимировать возможности предприятий по использованию различных структур, опосредующих конкуренцию и конфликты, а как максимум оно напрямую вмешивается в рыночные процессы для обеспечения стабильности. Каким путём и насколько далеко государство готово пойти в своём вмешательстве, в сильной степени зависит от политического курса в конкретном обществе и от кризисов, благодаря которым в данном обществе появились современные рынки.

Теории приносят пользу, покуда они способны предложить новый взгляд на существующие эмпирические факты. Политико-культурный подход и теория полей демонстрируют эту способность по целому ряду важных направлений. Во-первых, исследования показывают, что исторически переход к капитализму — это важный этап в социальном формировании рынка. Согласно политико-культурному подходу, исторические проблемы нестабильности рынков для их участников, формирование институтов для решения этих проблем и конфигурация экономических и политических элит являются основой установления стабильных рынков. Будучи сформированными однажды, они начинают воспроизводить укоренившиеся интересы и структурировать возникновение новых рынков в данном обществе.

Политико-культурный подход объясняет, почему государство по-прежнему играет важную роль в рыночном обществе в целом и почему в мире оказывается так много национальных моделей капитализма. Далее я пытаюсь доказать, что национальные модели капитализма существуют, несмотря на так называемую глобализацию мировых рынков. Я покажу, что рынки не настолько глобализованы, как полагают некоторые авторы, а также покажу то, что национальные политические и экономические элиты кровно заинтересованы в контроле над глобализацией.

Наконец, со времён Второй мировой войны развитый мир научился избегать экономических депрессий, и этот 60-летний период уникален в истории современного капитализма. Политико-культурный подход с его ориентацией на стабильность предлагает несколько провокационных гипотез о том, почему это оказалось возможным. После депрессии 1930-х гг. предприятия диверсифицировали свои продуктовые линии, чтобы уйти с рынков, где наблюдался наиболее серьёзный спад. Хозяйства стали диверсифицированными, а относительный размер развитых хозяйств существенно вырос. Согласно политико-культурному подходу, связи между рынками в больших диверсифицированных хозяйствах могут быть весьма слабыми. Таким образом, кризисы на отдельных рынках не распространяются очень широко. Если учитывать действие всех этих сил, то можно предположить, что мы, скорее, будем испытывать рецессии или периодические спады, вызванные отдельными рыночными интеракциями. Но общая диверсификация и большой размер хозяйств обеспечивают стабильность рынков.

Структура книги

В основной части книги я пытаюсь убедить читателя в том, что политико-культурный подход является общей рамкой для понимания ключевых моментов в развитии социологии рынков в индустриальных обществах. В главе 1 содержится детальное изложение политико-культурного подхода. В главе 2 рассматриваются две темы: (1) наиболее важные определения в рамках политико-культурного под-

хода и (2) развитие социальной технологии, которую мы называем рынками, как продукт эпохи современности. Глава 3 посвящена отношениям между построением государства и построением рынка в эпоху современности. В ней рассматривается роль истории в производстве неповторимых рыночно-государственных структур, которые определяют отношения между собственниками и менеджерами предприятий, работниками и государством. Я выделяю идеально-типические конструкции, характеризующие некоторые из развитых индустриальных обществ, и показываю, как они могут формировать способы построения рынка и государства. В главе 4 представлен микроанализ рыночной динамики и рассматривается, как рынки формируются, обретают стабильность и подвергаются трансформации. Я привожу несколько примеров этих процессов, оцениваю отношения между рынками и предлагаю способ анализа рыночных кризисов и глобализации.

Во второй части книги содержатся анализ кейсов и обзор литературы, которые показывают возможности политико-культурного подхода при исследовании важных феноменов в современной экономической социологии. Сначала я применяю политико-культурный подход к национальным системам организации наёмного труда. В следующих двух главах политико-культурный подход рассматривается как альтернатива теориям «властных элит» американских корпораций. Я утверждаю, что политико-культурный подход лучше объясняет историческую специфику тех способов, с помощью которых предприятия извлекали прибыль, а также то, почему эти способы подвержены изменениям, и показываю, что в 1980-е гг. в крупных американских корпорациях стала доминировать новая концепция контроля — концепция предприятия, действующего в интересах акционеров. Сравнивая специфическую историю Соединённых Штатов с некоторыми их принципиальными конкурентами, я показываю, что национальные модели капитализма всё ещё существуют, и объясняю, почему они так устойчивы, анализирую следствия политико-культурного подхода для изучения глобализации мирового хозяйства, привожу некоторые данные об уровне глобализации и о её эффектах на деятельность государств. Наконец, рассматриваю новые отрасли информационных технологий в свете политико-культурного подхода.

Нормативные следствия политико-культурного подхода для социологии рынков

Социология рынков не может ограничиваться концептуальной схемой описания отдельных ситуаций на рынках или отношений предприятий и государства и должна обладать определённой предсказательной и объяснительной силой, ей необходима своя нормативная сторона, содержащая управленческие рекомендации для правящих сообществ и политических групп, борющихся с резкими антигосударственными предписаниями неолиберальной теории. В чём же заключается нормативное следствие из поиска стабильности внутри рынков, между рынками, а также между рынками и государством? Возможность свободно покупать и продавать продукты и услуги создаёт своего рода социальный хаос, когда предложение и спрос на определённый товар значительно колеблются, что оказывает давление на поставщиков, производителей и конкурентов. Перед лицом такого хаоса эгоистичные акторы предпочитают стабилизировать взаимодействия путём создания культурных представлений для себя и остальных, а также путём установления социальных связей между собой. Насколько эти связи защищают ключевые предприятия на рынке, настолько эти предприятия и преуспевают. Насколько сильны методы защиты предприятий, настолько велика вероятность их распространения на другие рынки. Все эти сложные организационные технологии, пока они приносят успех, являются продуктом творческого использования индивидами своего права на извлечение дохода. Сами же эти методы зависят от мер принуждения или разрешений со стороны государства.

Но для предприятий, занимающих властные позиции, обретение стабильности не является делом лишь локального масштаба. Им необходима поддержка со стороны других институтов. Нуждаясь главным образом в работниках, уже сделавших инвестиции в собственные навыки, предприятия зависят от локальных рынков труда. Для ведения бизнеса предприятиям нужны дороги, телекоммуникации, фи-

нансирование, права собственности и механизмы принуждения к исполнению обязательств по контрактам, а также стабильные, платёжеспособные поставщики и потребители, которые могут надёжно играть свою роль в рыночных отношениях.

Подобная стабильность не достигается лишь на локальном уровне, напротив, она является результатом деятельности всех людей в обществе, других предприятий и рынков, а также государства, которое навязывает остальным некоторый набор правил. Нормативная сторона экономической теории основана на идее, что рыночные силы — это основной способ эффективного распределения общественных ресурсов. Но если я прав, то предприятия получают возможность стать эффективными производителями, лишь включаясь в очень широкую совокупность социальных отношений. Без этой более широкой сети или сплетения связей (*nexus*) и без принятых в правовом поле способов стабилизировать конкуренцию, распределение ресурсов для их эффективного использования было бы невозможным.

Такой подход наделяет социальные структуры независимой ролью в процессе формирования рынков. Общие культурные смыслы, способность мобилизовать финансовые и организационные ресурсы обеспечивают условия для накопления частного богатства. Приняв предложенный нами подход, можно выдвинуть нормативные суждения о социальной структуре внутри рынков, между рынками и между людьми, живущими в данном обществе. Если рыночная стабилизация заключается в нахождении способов контролировать конкуренцию, то возможность осуществлять этот контроль является привилегией, даруемой обществом. Стабилизация даёт возможность частным акторам получать свои преимущества, а также обеспечивает надёжность поставок товаров и услуг, за которые люди предположительно готовы платить. В конечном счёте, издержки стабильности ложатся на плечи потребителей. Но способность создавать стабильный мир порождает издержки, которые несёт общество в целом. Более того, общество также несёт издержки по обеспечению инфраструктуры, общественной безопасности и хозяйственных институтов, позволяющих акторам на предприятиях добиваться стабилизации рынков.

Представленный здесь анализ имеет целый ряд нормативных следствий. Во-первых, если предприятия деятельны и неэффективны, тогда утверждение, что какая-либо форма организации рынка всегда предпочтительнее всех остальных, вероятно, ошибочно. Если предприятия выживают за счёт стабилизации отношений со своими конкурентами, тогда социальные отношения, являющиеся результатом этого процесса, не максимизируют эффективность распределения ресурсов для общества. Общество готово позволить индивидам извлекать прибыль за счёт поиска законных способов стабилизации социальных отношений на рынках, потому что именно таким образом сохраняется общее благо (то есть бесперебойное производство товаров и услуг, а также рабочие места). Однако возможность использовать эту форму контроля должна иметь свою цену.

В той же степени, в какой издержки наделяния предприятий правом стабилизировать рынки несут остальные его члены, общество вправе ожидать, что предприятия будут соблюдать определённые правила, а также платить налоги. Таким образом, в принципе, можно оправдать целый спектр социальных расходов и форм регулирования. Экономисты часто обсуждают, как чрезмерное регулирование и акцент на социальной справедливости могут породить неэффективность в экономике. С моей точки зрения, хозяйственные акторы в своём стремлении извлекать прибыль всецело зависят от социальной организации. Очевидно, что определённые формы экстремального вмешательства в хозяйственные отношения способны привести к неэффективным следствиям. Но не менее очевидно и то, что без законов, регулирующего воздействия государства и способности устанавливать легальные нехищнические методы конкуренции предприятия просто не смогут существовать.

Что же касается организации предприятий и рынков, а также масштабов перераспределительных функций государства, то эмпирические работы по сравнению разных форм капитализма со всей очевидностью доказывают существование множества различных способов организации социальных отношений

между работниками, менеджерами, предприятиями и государством. Если не брать в расчёт экстремальные случаи (захватнические или хищнические государства), то все эти различные социальные порядки вполне совместимы с устойчивым экономическим ростом.

Социологический подход к рыночным институтам приводит к пониманию того, что не существует единственной конфигурации социальных и политических институтов, обеспечивающей наиболее эффективное распределение общественных ресурсов. Настоящая проблема при создании рынков — обеспечение политических и социальных условий, которые гарантировали бы стабильность, достаточную для устойчивого притока инвестиций. Когда эти институты созданы, появляется множество способов организовать предприятия и рынки, способные приносить прибыль. Поскольку всё общество вовлечено в построение рынков, было бы логичным полагать, что многие возможные способы вмешательства в экономику для построения справедливого и равноправного общества на деле вполне сочетаются с извлечением прибыли. И действительно, одно из следствий подобного вмешательства состоит в укреплении легитимности рыночных институтов.

Литература

- Abolafia M. 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge: Harvard University Press.
- Aoki M. 1988. *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Arthur B. 1988. Self-Reinforcing Mechanisms in Economics. In: Anderson P., Pines D. (eds). *The Economy as an Evolving Complex System*. Redwood City, Calif.: Addison-Wesley; 9–31.
- Arthur B. 1989. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *Economic Journal*. 99: 116–131.
- Arthur B. 1994. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Baker W. 1984. The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*. 89 (4): 775–811.
- Baker W. 1990. Market Networks and Corporate Behavior. *American Journal of Sociology*. 96 (3): 589–625.
- Baker W., Faulkner R., Fisher G. 1998. Hazards of Die Market: The Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships. *American Sociological Review*. 63 (2): 147–177. См. также рус. перев.: Бейкер У., Фолкнер Р., Фишер Дж. 2006. Риски рынка: продолжение и разрыв межорганизационных рыночных связей. *Экономическая социология*. 7 (3): 27–52. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/476/588/1234/ecsoc_t7_n3.pdf#page=27; 7 (4): 43–64. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/868/587/1234/ecsoc_t7_n4.pdf#page=43; см. также: Бейкер У., Фолкнер Р., Фишер Дж. 2007. Риски рынка: продолжение и разрыв межорганизационных рыночных связей. В сб.: *Анализ рынков в современной экономической социологии*. М.: Изд. дом ВШЭ; 153–207.
- Bourdieu P. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Bourdieu P. 1996. *The State Nobility: Elite Schools in the Field of Power*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Bourdieu P., Wacquant L. 1992. *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Burawoy M., Krotov P. 1992. The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry. *American Sociological Review*. 57 (1): 16–38.
- Burt R. 1983. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*. New York: Academic Press.
- Campbell J., Lindberg L. 1990. Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State. *American Sociological Review*. 55 (5): 634–647.
- Castells M. 1996. The Information Age: Economy, Society, and Culture. 1: *The Rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell. См. также рус. перев.: Кастельс М. 2000. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Chandler A. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press.
- Chandler A. 1977. *The Visible Hand*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chandler A. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Davis G., Stout S. 1992. Organization Theory and the Market for Corporate Control: A Dynamic Analysis of the Characteristics of Large Takeover Targets, 1980–1990. *Administrative Science Quarterly*. 37 (4): 605–633.
- DiMaggio P. 1985. Structural Analysis of Organizational Fields: A Blockmodel Approach. *Research in Organizational Behavior*. 8: 335–370.
- DiMaggio P., Powell W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*. 48 (2): 147–160. См. также рус. перев.: Димаджио П., Пауэлл У. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2010/01/30/1234590663/ecsoc_t11_n1.pdf#page=34
- Dobbin F. 1994. *Forging Industrial Policy: The U.S., Britain, and France in the Railway Age*. New York: Cambridge University Press. См. также рус. перев.: Доббин Ф. 2004. Формирование промышленной политики (фрагменты книги). В сб.: *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 607–631; см. также: Доббин Ф. 2004. Политическая культура и индустриальная рациональность. *Экономическая социология*. 5 (1): 45–62. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-1/index.html>; Доббин Ф. 2012. Формирование промышленной политики: Соединённые Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли. *Экономическая социология*. 13 (5): 34–56. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2012-13-5/index.html>
- Donaldson L. 1995. *Contingency Theory*. Hants, Eng.: Aldershot.

- Evans P. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Evans P. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Eyal G., Szelenyi I., Townsley E. 1998. *Making Capitalism without Capitalists*. London: Verso.
- Fligstein N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- Fligstein N. 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*. 61 (4): 656–673. См. также рус. перев.: Флигстин Н. 2003. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/362/588/1234/ecsoc_t4_n1.pdf#page=45; см. также: Флигстин Н. 2004. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. В сб.: *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 185–210.
- Fligstein N. 1997. *Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of the «New Institutionalisms»*. Working Paper. Center for Culture, Organizations, and Politics, University of California, Berkeley. См. также рус. перев.: Флигстин Н. 2001. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. *Экономическая социология*. 2 (4): 28–55. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/042/587/1234/ecsoc_t2_n4.pdf#page=28; см. также: Флигстин Н. 2002. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. В сб.: *Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу*. М.: РОССПЭН; 119–156.
- Fligstein N., McAdam D. 1993. *A Political-Cultural Approach to the Problem of Strategic Action*. Typescript.
- Fligstein N., Fernandez R. 1988. Worker Power, Firm Power, and the Structure of Labor Markets. *Sociological Quarterly*. 29 (1): 5–28.
- Fligstein N., Freeland R. 1995. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization. *Annual Review of Sociology*. 21: 21–43.
- Gamson W. 1975. *The Strategy of Social Protest*. Homewood, Ill.: Dorsey Press.
- Gerlach M. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510. См. также рус. перев.: Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/812/586/1234/ecsoc_t3_n3.pdf#page=44; см. также: Грановеттер М. 2004. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. В сб.: *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 131–158.
- Granovetter M. 1994. Business Groups. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage; 453–475.

- Gulati R., Gargiulo M. 1999. Where Do Interorganizational Networks Come From? *American Journal of Sociology*. 104 (5): 1439–1493.
- Guthrie D. 1997. Between Markets and Politics: Organizational Responses to Reform in China. *American Journal of Sociology*. 102 (5): 1258–1304.
- Guthrie D. 1999. *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hamilton G., Biggart N. 1988. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East. *American Journal of Sociology*. 94 (supplement): S52–S94.
- Hannan M., Freeman J. 1977. The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology*. 82 (5): 929–964. См. также рус. перев.: Ханнан М., Фримен Дж. 2004. Популяционная экология организаций. *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия 8. Менеджмент. 3: 51–83.
- Hannan M., Freeman J. 1984. Structural Inertia and Organizational Change. *American Sociological Review*. 49 (2): 149–164.
- Hannan M., Freeman J. 1989. *Organizational Ecology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Haveman H., Rao H. 1997. Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry. *American Journal of Sociology*. 102 (6): 1606–1651.
- Johnson C. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Jensen M., Meckling W. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. 3 (4): 305–360.
- Krasner S. 1988. Sovereignty: An Institutional Perspective. *Comparative Political Studies*. 21 (1): 66–94.
- Kreps D., Wilson R. 1982. Sequential Equilibria. *Econometrica*. 50 (4): 863–894.
- Lincoln J., Gerlach M., Takahashi P. 1992. Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties. *American Sociological Review*. 57 (5): 561–585.
- Lincoln J. R., Kalleberg A. L. 1990. *Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan*. New York: Cambridge University.
- March J. 1962. The Business Firm as a Political Coalition. *Journal of Politics*. 24 (4): 662–678.
- Meyer J., Rowan B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*. 83 (2): 340–363. См. также рус. перев.: Мейер Дж., Роуэн Б. 2011. Институционализированные организации: формальная структура как миф и церемониал. *Экономическая социология*. 12 (1): 43–67 URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/02/02/1234589797/ecsoc_t12_n1.pdf#page=43
- Milgrom P., Roberts J. 1982. Limit Pricing and Entry under Incomplete Information: An Equilibrium Analysis. *Econometrica*. 50 (2): 443–459.

- Mintz B., Schwartz M. 1985. *Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mizruchi M. 1989. Similarity of Political Behavior among Large American Corporations. *American Journal of Sociology*. 95 (2): 401–424.
- Mizruchi M., Stearns L. 1988. A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates. *Administrative Science Quarterly*. 33 (2): 194–210.
- Nee V. 1996. The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China. *American Journal of Sociology*. 101: 908–949.
- Nelson R., Winter S. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press. См. также рус. перев.: Нельсон Р., Уинтер С. 2002. *Эволюционная теория экономических изменений*. М.: Дело.
- North D. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. См. также рус. перев.: Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.
- Palmer D. et al. 1995. The Other Contested Terrain: The Friendly and Predatory Acquisition of Large U.S. Corporations in the 1960s. *American Sociological Review*. 60 (4): 469–499.
- Pfeffer J., Salancik H. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource-Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.
- Pierson P. 1994. *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher, and the Politics of Retrenchment*. New York: Cambridge University Press.
- Podolny J. 1993. A Status-Based Model of Market Competition. *American Journal of Sociology*. 98 (4): 829–872.
- Polanyi K. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press. См. также рус. перев.: Поланьи К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Polanyi K. 1977. *The Livelihood of Man*. New York: Academic Press.
- Powell W. W., DiMaggio P. J. (eds). 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Ranger-Moore J., Banaszak-Holl J., Hannan M. 1991. Density Dependence in Regulated Industries: Founding Rates of Banks and Life Insurance Companies. *Administrative Science Quarterly*. 36: 36–55.
- Roy W. 1997. *Socializing Capital*. Princeton: Princeton University Press.
- Scott W. R. 1995. *Institutions and Organizations*. Beverly Hills, Calif: Sage.
- Scott W. R., Meyer J. 1994. *Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.

- Skocpol T. 1992. *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Smelser N., Swedberg R. (eds). 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage.
- Stark D. 1992. Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *Eastern European Politics and Societies*. 6 (1): 17–54.
- Stark D. 1996. Recombinant Property in East European Capitalism. *American Journal of Sociology*. 101 (4): 993–1027. См. также рус. перев.: Старк Д. 1996. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма. *Вопросы экономики*. 6: 4–24.
- Stuart T. 1998. Network Positions and the Propensities to Collaborate: An Investigation of Strategic Alliance Formation in a High Technology Industry. *Administrative Science Quarterly*. 43 (3): 668–698.
- Stuart T., Hoang H., Hybels R. 1999. Interorganizational Endorsements and the Performance of Entrepreneurial Ventures. *Administrative Science Quarterly*. 44 (2): 315–349.
- Thompson J. D. 1967. *Organizations in Action: Social Science Bases of Administrative Theory*. New York: McGraw-Hill.
- Thornton P., Ocasio W. 1999. Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958–1990. *American Journal of Sociology*. 105: 801–843.
- Tilly Ch. (ed.). 1975. *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Useem M. 1984. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* New York: Oxford University Press.
- Uzzi B. 1996. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*. 61 (4): 674–698. См. также рус. перев.: Уци Б. 2007. Источники и последствия укоренённости для экономической эффективности организаций: влияние сетей. В сб.: *Анализ рынков в современной экономической социологии*. М.: Изд. дом ВШЭ; 208–250; см. также: Уци Б. 2007. Источники и последствия укоренённости для экономической эффективности организаций: влияние сетей. *Экономическая социология*. 8 (3): 44–60. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/814/587/1234/ecsoc_t8_n3.pdf#page=44; 8 (4): 43–59. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/742/587/1234/ecsoc_t8_n4.pdf#page=43
- Uzzi B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*. 42 (1): 35–67.
- Uzzi B. 1999. Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing. *American Sociological Review*. 64 (4): 481–505.
- Wank D. 1999. *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber M. 1978. *Economy and Society*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.

- White H. 1981. Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology*. 87 (1): 517–547. См. также рус. перев.: Уайт Х. 2010. Откуда берутся рынки? *Экономическая социология*. 11 (5): 54–83. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2010/11/29/1234589824/ecsoc_t11_n5.pdf#page=54
- White H. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Whitley R. 1990. Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization. *Organization Studies*. 11 (1): 47–74.
- Whitley R. 1992. *European Business Systems: Firms and Markets in Their National Contexts*. London: Sage.
- Williamson O. 1975. *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*. New York: Free Press.
- Williamson O. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press. См. также рус. перев.: Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма*. СПб.: Лениздат.