

# ОГЛАВЛЕНИЕ

---

<b>Предисловие автора</b> .....	7
<b>Раздел 1. Два подхода к человеку в социальной теории</b> .....	17
Глава 1. Эволюция “экономического человека” .....	18
Глава 2. Эволюция “социологического человека” .....	38
<b>Раздел 2. Социальные основы экономического действия</b> .....	63
Глава 3. Предмет экономической социологии .....	64
Глава 4. Хозяйственная мотивация и типы рациональности .....	91
Глава 5. Человек в культурных и властных отношениях .....	112
<b>Раздел 3. Человек в роли участника рынка</b> .....	137
Глава 6. Рынок как форма хозяйства .....	138
Глава 7. Государственное регулирование хозяйства .....	157
Глава 8. Неформальная экономика как форма хозяйства .....	177
<b>Раздел 4. Человек в роли предпринимателя</b> .....	201
Глава 9. Предпринимательство как экономическая функция и исторический феномен .....	202
Глава 10. Социальные основания предпринимательской деятельности .....	216
<b>Раздел 5. Человек в хозяйственной организации</b> .....	231
Глава 11. Хозяйственная организация: понятие, основные признаки и формы .....	232
Глава 12. Основные подходы к анализу хозяйственных организаций .....	254
<b>Раздел 6. Человек в трудовых отношениях</b> .....	269
Глава 13. Контроль над трудовым процессом: действия менеджеров .....	270
Глава 14. Контроль над трудовым процессом: действия работников .....	284
<b>Раздел 7. Человек в сфере занятости</b> .....	299
Глава 15. Действия работодателей и спрос на труд .....	300
Глава 16. Действия наемных работников и предложение труда .....	316
Глава 17. Человек в домашнем хозяйстве .....	330

*Оглавление*

---

<b>Раздел 8. Человек в потребительской и денежной сферах</b> .....	349
Глава 18. Человек в роли потребителя .....	350
Глава 19. Человек в денежном хозяйстве .....	373
<b>Раздел 9. Человек в социальной иерархии</b> .....	391
Глава 20. Общие основы социального расслоения .....	392
Глава 21. Классические направления стратификационного анализа .....	409
<b>Раздел 10. Человек в мире хозяйственных идеологий</b> .....	429
Глава 22. Основные типы хозяйственных идеологий .....	430
<b>Раздел 11. Человек в мире хозяйства</b> .....	445
Глава 23. Мир хозяйства: модели однолинейного и поступательного развития .....	446
Глава 24. Мир хозяйства: модели параллельного и циклического развития .....	462
<b>Раздел 12. Экономическая социология в России</b> .....	477
Глава 25. Становление и институционализация современной экономической социологии в России .....	478
Глава 26. Основные направления экономико-социологических исследований в современной России .....	498
<b>Заключение</b> .....	513
<b>Выборочная библиография</b> .....	517
Новые переводы, опубликованные в журнале “Экономическая социология” .....	534
Интервью с ведущими экономсоциологами, опубликованные в журнале “Экономическая социология” .....	535
Профессиональные обзоры экономико-социологических исследований в разных странах, опубликованные в журнале “Экономическая социология” .....	536
<b>Алфавитный указатель</b> .....	538
<b>Приложения</b> .....	559
Экономическая социология (Программа учебного курса) .....	560
Тематические рубрикаторы по экономической социологии .....	601

## ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

---

Экономическая социология в начале XXI в. является одним из наиболее активно развивающихся исследовательских направлений в социальных науках. Эта дисциплина опирается на богатую интеллектуальную традицию и в то же время является молодой, становящейся. Дело в том, что вплоть до 1990-х гг. в исследовательских и учебных программах — и за рубежом, и в России — экономическая социология часто появлялась под другими названиями, обозначающими более узкие предметные области (“индустриальная социология”, “трудовые отношения”, “теория организаций” и т.п.). И сегодня многие специалисты в самых разных странах продолжают работать на ее поле, не называя себя “экономсоциологами”. Однако ситуация меняется. Все возрастающее число исследователей проявляют интерес к экономической социологии как таковой и начинают идентифицировать себя с этим направлением<sup>1</sup>. Вводятся специальные учебные курсы, издаются учебники и хрестоматии, формируются исследовательские ассоциации и группы. Наряду с одним из старейших комитетов Международной социологической ассоциации (ISA) по экономической социологии (RC02 “Хозяйство и общество”), созданным в 1986 г. Н. Смелсером, А. Мартинелли и Ф. Кордозой, успешно работает с начала 1990-х гг. исследовательская сеть “Экономическая социология” Европейской социологической ассоциации (ESA), в 2001 г. образован Экономико-социологический комитет в рамках Американской социологической ассоциации (ASA) (наиболее сильной национальной ассоциации), который быстро вырос и стал одним из наиболее заметных комитетов. Возрастает число университетских учебных курсов, напрямую связанных с экономической социологией. Словом, ее институционализация как особой дисциплины идет полным ходом. Причем в этом отношении российское профессиональное сообщество, как мы покажем в заключительном разделе книги, не сильно отстает от западных коллег, а по некоторым элементам даже их опережает. Но главное, появляется все больше интересных исследований, которые используют инструменты экономико-социологического анализа.

---

<sup>1</sup> Серию обзорных материалов о состоянии экономической социологии в разных странах см. в журнале “Экономическая социология”, рубрика “Профессиональные обзоры” (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

**Цель и основания книги.** Основная цель настоящего учебного пособия состоит в систематизации разнообразных экономико-социологических подходов. Книга предлагает набор исследовательских инструментов для теоретических и эмпирических изысканий. В ней представлены основные классические концепции и “современная классика” — исследования последних двух десятилетий, которые уже в достаточной мере себя зарекомендовали.

*Методологическая основа* предложенных построений достаточно сложна. Как известно, чтобы проложить свой собственный путь, необходимо черпать из самых разных источников. В моей профессиональной биографии все начиналось в 1980-е гг. с ортодоксального марксистского образования. Позднее, наряду с изучением нео- и постмарксизма, пришло увлечение трудами М. Вебера и его последователей, которые изучались мною довольно детально в первой половине 1990-х гг. (в первую очередь, речь идет о британской индустриальной социологии и стратификационных исследованиях Дж. Голдторпа, Д. Локвуда и др.).

Затем настала пора изучения истории экономической социологии (Р. Сведберг, Н. Смелсер) и новой экономической социологии современных американских исследователей (М. Грановеттер, П. Димаджио, Н. Флигстин и др.), труды которых сегодня образуют ядро мировой экономической социологии. Вместе с ними пришло увлечение новым институционализмом и исследованиями неформальной экономики.

Уже к концу 1990-х гг. багаж пополнился изучением трудов К. Поланьи и французской экономической теории конвенций, а также более основательным знакомством с наследием П. Бурдьё. Немало времени уделялось на протяжении всего этого периода чтению классиков экономической теории, включая работы по новой институциональной экономической теории (Д. Норт, О. Уильямсон и др.). Все эти и многие другие влияния несомненно наложили отпечаток на общую структуру книги и содержание ее отдельных частей.

На протяжении всей книги центральный объект внимания — *действия человека*. Я начинаю с обоснования принципов действия, их социальной обусловленности и структуры хозяйственных мотивов человека, переходя далее к рассмотрению его конкретных хозяйственных ролей — участника рынка и предпринимателя, менеджера и наемного работника, члена домашнего хозяйства и потребителя. По мере выполнения этих ролей человек включается в более широкие социальные структуры и общности — становится членом хозяйственных организаций и представителем социальных групп, его действия вплетаются в панорамные картины эволюции хозяйства и общества.

Экономическая социология — достаточно широкая интегративная дисциплина. И ее поле слишком велико, чтобы его можно было охва-

тить в рамках одной книги. В результате мною отобраны темы и концепции, которые кажутся наиболее важными для раскрытия экономико-социологического подхода. Каждая из выбранных тем представляет отдельное направление исследований, и практически по каждой из них читаются специальные лекционные курсы. Поэтому мое изложение во многих случаях неизбежно имеет вводный характер. В книге не ставится задача детально представить концепции того или иного автора, здесь нет пересказов отдельных работ. Это своего рода карта маршрутов современных экономико-социологических исследований. Я стремился скорее к выделению основных идей, их систематизации и расстановке ориентиров, по которым читатель сможет самостоятельно выбрать литературные источники и разобраться в интересующем его материале, что, конечно, предполагает наличие известного уровня мотивации и профессиональной подготовки.

Осталось добавить, что в книге содержится немало критики традиционных экономических подходов. Однако моя главная задача состоит не в том, чтобы в тысячный раз покритиковать экономистов, а в стремлении показать спектр возможных альтернативных решений.

**Новизна книги.** Предлагаемое вниманию читателя учебное пособие является продолжением и развитием одной из моих предыдущих книг: *Радаев В.В.* Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997 (1998, 2000). Однако это не простая перепечатка и даже не новое издание с косметической правкой и формальным “осовремениванием” части материала. По существу, это новый вариант книги или попросту новая книга.

И дело не в том, что я отказался от каких-то принципиальных положений, изложенных ранее. В последнее десятилетие экономическая социология развивалась особенно активно. Появилось много новых работ, основные направления современной экономической социологии сформировались более отчетливо. И знакомство с этими работами несомненно помогло лучше понять или уточнить для себя многие вещи.

Помимо чтения недавно появившихся книг и статей, серьезным стимулом к освоению новых течений стало активное общение с российскими и зарубежными коллегами, в том числе участие на определенных этапах в организационной работе экономико-социологических комитетов и исследовательских сетей Международной и Европейской социологических ассоциаций, выступления на Всемирных и Европейских конгрессах, ряде конференций Общества по развитию социэкономике (SASE) и Международного общества по новой институциональной экономике (ISNIE), а также на более узких экономико-социологических семинарах. Много ценной информации было получено мною в ходе проведенной в 2001—2004 гг. серии интервью о состоянии и перспекти-

вах экономической социологии с ведущими мировыми специалистами (см. публикации в журнале “Экономическая социология”, рубрика “Интервью” (<http://www.ecsoc.msses.ru>)).

Дальнейшей систематизации материала в значительной мере способствовало постоянное чтение лекций. За эти годы мне пришлось неоднократно прочесть и вводный курс по экономической социологии, и более продвинутый курс “Экономическая социология — 2”, посвященный современным теориям. Их дополняли курсы по социальной стратификации, социологии предпринимательства и, с недавнего времени, социологии рынков. Данные курсы читались в ведущих российских вузах (Государственный университет — Высшая школа экономики, Московская Высшая школа социальных и экономических наук, Европейский университет в Санкт-Петербурге, Новосибирский государственный университет), заставляя уточнять тематическую структуру, прояснять ключевые термины и заполнять белые пятна.

Важную роль сыграло и накопление опыта эмпирических исследований, которые проводились мною вместе с коллегами сначала в Институте экономики РАН, затем в Государственном университете — Высшей школе экономики. Они охватывали достаточно широкий спектр тем — новое российское предпринимательство и институциональные механизмы рынка, домохозяйственные сбережения и массовое финансовое поведение населения, практики действия средних классов и работающих бедных<sup>2</sup>. Хотя мы и не используем здесь результаты этих исследований в явном виде, их влияние на выработку отдельных теоретических позиций было ощутимым.

Работе помогли и новые переводы на русский язык ведущих западных авторов. В начале 2000-х гг. мне тоже пришлось вовлечься в эту нелегкую деятельность, которая в итоге дала очень многое для понимания отдельных терминов и интерпретации ключевых позиций. Все эти усилия позволили не только дополнить материалы книги, но и серьезным образом обновить ее концептуальный и терминологический аппарат.

Решительной переработке подверглась структура прежней книги. В первых, в ней появилось семь совершенно новых глав, посвященных:

---

<sup>2</sup> Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003; Радаев В.В. О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. Вып. 8. С. 39—54; Радаев В.В. Уроки “финансовых пирамид”, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. XI. № 2. С. 39—70; Радаев В.В. Обычные и инновационные практики // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 390—428; Радаев В.В. Кто поможет работающим бедным // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 3. С. 63—79.

- социологии рынков;
- государственному регулированию хозяйства;
- неформальной экономике;
- социологии потребления;
- социологии денег;
- институционализации российской экономической социологии;
- основным направлениям российской экономической социологии<sup>3</sup>.

Во-вторых, из текста исчезли три главы, которые были посвящены описанию советской и постсоветской хозяйственной системы. Их материал вполне можно было обновить, однако я решил этого не делать, чтобы более точно выдержать жанр данной книги, нацеленной на овладение разнообразным методологическим инструментарием. Конечно, знание многочисленных экономико-социологических подходов необходимо всем нам прежде всего для успешного анализа современных российских проблем. Тем не менее вы не найдете здесь развернутых описаний хозяйственной системы России (или какого-либо иного общества). Самое большее, что я себе позволял, это приводимые в сносках отдельные иллюстративные примеры из российской жизни. Таким образом, как и прежний вариант “Экономической социологии”, эта новая книга написана для России, но не о России. Но на этот раз принцип выдержан более последовательно.

В-третьих, некоторые главы были фактически полностью переписаны. Это касается важнейшей главы о предмете экономической социологии, главы о культурных и властных основаниях экономического действия, основных подходах к анализу хозяйственных организаций. Многие материалы были серьезно доработаны и расширены. Речь идет о главах, посвященных эволюции “социологического человека”, социологии домашнего хозяйства. Тексты других глав были подвергнуты серьезной реструктуризации (темы, посвященные хозяйственной мотивации и типам рациональности, предпринимательству, контролю над трудовым процессом со стороны работников). Серьезные добавления и изменения внесены в главы по общим подходам к социальной стратеги-

---

<sup>3</sup> Некоторые новые материалы уже появлялись в печати. См., например: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления; Радаев В.В. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства: к новой социологии рынков // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 18—29; Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5—17 (<http://ecsocman.edu.ru/ons>); Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 3—14; Радаев В.В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 3—18.

фикации, моделям параллельного и циклического развития. Все прочие главы также прошли через весьма тщательную доработку. Иными словами, читателю предыдущей книги многое покажется знакомым, но, по сути, это совершенно новая работа.

Как и в предыдущей книге, я старался ссылаться на наиболее важные и относительно доступные источники, но их состав серьезно расширен, что находит свое отражение и в основном тексте, и в новом библиографическом списке, в котором представлены наиболее значимые работы. Важные дополнения и корректировки внесены в программу учебного курса “Экономическая социология”, который содержится в конце книги.

Наконец, и в основном тексте, и в учебной программе обычные библиографические описания сопровождаются нередкими ссылками на онлайн-ресурсы, доступные в системе Интернет (здесь отбирались наиболее надежные и открытые хранилища профессиональных электронных ресурсов — в основном сайты академических журналов). Мне представляется это чрезвычайно важным, ибо разработчики учебных программ все более активно обращаются к электронным источникам, и этот процесс будет нарастать.

**Структура книги.** Книга состоит из двенадцати разделов, в каждом из которых освещается определенная тема или направление экономико-социологических исследований. Каждой теме отводятся по две-три главы, в которых раскрываются исходные понятия, сопоставляются основные исследовательские подходы в соответствующей области.

Для того чтобы раскрыть специфику экономико-социологического (или любого другого) подхода, нужно решить следующие задачи: проследить традицию (или традиции), на которую он опирается, раскрыть специфику предмета, предложить аналитические инструменты и показать, как они работают на разном содержательном материале. В *первом разделе* мы решаем первую из упомянутых задач: реконструируем логику двух традиций изучения хозяйства, которые опираются соответственно на модели “экономического” и “социологического” человека. В первой и второй главах рассматриваются основные этапы исторической эволюции этих моделей и те разнообразные формы, которые она породила. Раздел завершается экскурсом в историю непростых взаимоотношений экономических и социологических подходов.

*Второй раздел* также имеет вводный характер. В третьей главе раскрывается предмет экономической социологии, уточняются методологические границы, разделяющие экономическую теорию и экономическую социологию, а также анализируются методологические основы возможного синтеза экономического и социологического подходов. В четвертой главе мы погружаемся в один из наиболее важных и слож-



ных методологических вопросов, посвященных структуре хозяйственной мотивации и типам рациональности. Здесь мы показываем несводимость этой мотивации к экономическому интересу и многозначность понятия “рациональное действие”. В пятой главе развивается положение о социальной укорененности экономического действия в культурных и властных отношениях, а также популярная ныне тема о различных формах капитала.

В *третьем разделе* мы обращаемся к социологическому анализу рынков. В шестой главе суммируются основные подходы к анализу рынков — сетевой и новый институциональный, социокультурный и политико-экономический. В седьмой главе речь идет о специфике государственного регулирования хозяйства и типах взаимодействия государства и хозяйства. А восьмая глава посвящена одной из наиболее интересных тем — неформальной экономике, включая определение ее сегментов и анализ особенностей неформальных правил, регулирующих хозяйственное поведение.

Важнейшая роль в хозяйственном процессе принадлежит предпринимательской деятельности. И в *четвертом разделе* (девятая и десятая главы) раскрывается веер подходов к определению предпринимательства как экономической функции, дается психологический портрет классического предпринимателя, “раскапываются” исторические корни предпринимательского духа. Это неизбежно подводит нас к анализу социальных отношений, в рамках которых формируется предпринимательское действие; к исследованию той среды, из которой выходят предпринимательские группы; и наконец, к фиксации той идеологической нагрузки, которую несет идея предпринимательства.

Непосредственным результатом предпринимательской деятельности выступают вновь созданные и преобразованные организационные структуры. Соответственно *пятый раздел* посвящен социологии хозяйственных организаций (предприниматель, таким образом, превращается в менеджера). В одиннадцатой главе дается общее понятие “организации”, подробно характеризуются ее основные признаки, рассматриваются исторические типы хозяйственной организации, предлагается оригинальная типология стратегий утверждения внутрифирменного авторитета. В двенадцатой главе раскрывается специфика экономических и социологических подходов к теории фирмы с акцентом на новые теоретические веяния.

Тема организационных моделей и поведения человека продолжается, по существу, и в *шестом разделе*. Здесь речь идет об установлении контроля над трудовым процессом внутри хозяйственной организации: как осуществляются постановка целей и распределение трудовых функций, регулирование ритма труда и оценка выполненных работ. Тринадцатой

цатая глава характеризует эволюцию стратегий управляющих (менеджеров) как доминирующей стороны трудовых отношений. А в четырнадцатой главе мы обращаемся к стратегиям исполнителей — индивидуальным и коллективным, стихийным и организованным — и показываем, как работники сопротивляются менеджменту и как достигается институциональный компромисс.

Для того чтобы начался трудовой процесс, человек должен найти себе рабочее место. Анализ отношений занятости — проблем создания, распределения и смены рабочих мест — находится на пересечении интересов многих дисциплин: экономики труда в ее неоклассическом и институционалистском вариантах, социологии труда и индустриальной социологии, трудовых отношений и социологии профессий. Как происходит поиск работы и рабочей силы, как устанавливается порядок найма и высвобождения работников, что определяет условия и содержание труда, уровень его оплаты и формы сопутствующих льгот — об этом идет речь в *седьмом разделе*. В пятнадцатой главе проблемы рынка труда рассматриваются с позиции работодателя, а в шестнадцатой — с позиции тех, кто предлагает свою рабочую силу. Наконец, семнадцатая глава посвящена особой сфере занятости — домашнему хозяйству. Здесь дается определение домашнего труда, раскрываются специфика домашнего хозяйства и модели распределения трудовых обязанностей между его членами.

В *восьмом разделе* анализируются потребительские практики и денежные отношения. Социология потребления представлена в восемнадцатой главе. Вводится общее понятие потребления, дается его развернутая характеристика как средства социальной дифференциации и манипулирования знаками, раскрываются противоречивые тенденции современного общества потребления. Особую тему представляет собой социология денег, излагаемая в девятнадцатой главе. Здесь даются функциональное и социальное определения денег, а ключевым вопросом становится обоснование социологической концепции множественности денег.

Видимость универсальности экономического поведения человека исчезает, когда мы начинаем рассматривать его включенность в действия дифференцированных социальных групп. В двадцатой главе *девятого раздела* раскрываются основные понятия социальной стратификации, предлагается оригинальная типология стратификационных систем, демонстрируется многоаспектность стратификационного анализа на примере выделения хозяйственной элиты и средних классов. Двадцать первая глава посвящена трем классическим направлениям стратификационных теорий — марксизму, функционализму и веберизму, — каждое из которых предлагает свое видение процессов социально-экономической дифференциации.

*Десятый раздел* включает всего лишь одну двадцать вторую главу. В ней поднимается сложная и малоизученная проблема формирования хозяйственных идеологий как рационализированных форм системного мировоззрения, разделяются уровни идеологического воспроизводства, раскрывается общее понятие идеологических систем и детально описываются составляющие элементы основных идеологий.

Как бы ни рассматривал хозяйственное поведение исследователь, будь то экономист или социолог, он всегда исходит из неких концептуальных предположений о том, что представляет собой исследуемый мир хозяйства в целом. Социологические аспекты социально-экономического развития и его периодизации образуют предмет *одинадцатого раздела*. В двадцать третьей главе дается описание ряда моделей однолинейной и поступательной эволюции экономики и общества, а в двадцать четвертой — приводятся модели параллельного и циклического развития. Эти главы завершаются соответственно анализом концепций глобализации и множественных форм капитализма.

Наконец, заключительный *двенадцатый раздел* характеризует состояние и перспективы российской экономической социологии. В двадцать пятой главе рассказывается о формировании и институционализации современной российской экономической социологии, а в двадцать шестой главе — об основных направлениях российских исследований в этой области.

\* \* \*

Прочитав предыдущую книгу по экономической социологии, некоторые задавали автору каверзный (как им казалось) вопрос: а где же, собственно, позиция самого автора? Видимо, сказывается привычка делить работу на “дежурный обзор западных теорий” и последующее изложение “своих” взглядов. На этот вопрос могу ответить следующее: вся эта книга — выражение особой авторской позиции. В ней вы не найдете пассивного изложения чьих-то концепций. Чаще всего эти концепции даются даже не в краткой, а в схематичной форме, которая показывает их место в более общем направлении и отсылает читателя к самостоятельному изучению первоисточников. Они используются как строительный материал для возведения здания экономической социологии, каким оно видится в начале нового столетия.

\* \* \*

Мы благодарим Национальный фонд подготовки кадров за финансовую поддержку работы по подготовке рукописи данного издания.

Многие вопросы удалось прояснить в ходе серии интервью о состоянии и перспективах экономической социологии, проведенной нами в

2001—2004 гг. с ведущими специалистами в данной области и смежных областях. Мы благодарим всех коллег, высказавших свои мнения и оценки. В их числе: Дж. Акерлоф, Н. Биггарт, Ф. Блок, М. Буравой, М. Грановеттер, Г. Джереффи, Ф. Доббин, Т.И. Заславская, Д. Ленгель, В. Ни, Х. Олдрич, У. Пауэлл, Р. Сведберг, Н. Смелсер, Д. Старк, Л. Тевено, К. Тригилия, Х. Уайт, О. Уильямсон, Р. Уитли, К. Уоллес, Н. Флигстин и А. Шик.

С особым удовольствием выражаем признательность всем преподавателям кафедры экономической социологии ГУ ВШЭ, вместе с которыми удалось реализовать современную и самую развернутую из известных на настоящий момент университетскую программу учебных курсов по экономической социологии.

Благодарим М.А. Сторчевого за ценные замечания, высказанные после прочтения рукописи данной книги.

Особую благодарность хотелось бы высказать К.М. Канюк за помощь в редакционной подготовке текстов этого издания, а также М.С. Добряковой за дополнительные замечания.

За организационную и техническую поддержку проекта мы благодарим Е.В. Надеждину и Е.М. Горбунову.

## Р а з д е л 1

# ДВА ПОДХОДА К ЧЕЛОВЕКУ В СОЦИАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

---

---

Экономический подход является всеобъемлющим,  
он применим ко всякому человеческому поведению.

*Гэри Беккер. Экономический анализ  
и человеческое поведение*

Экономический порядок обычно бывает функцией  
от социального, причем второй обеспечивает первый.

*Карл Полян. Великая трансформация*

## Глава 1

---

# ЭВОЛЮЦИЯ “ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА”

Судьба социологии в современной России во многом схожа с судьбой экономической теории (economics). Обе дисциплины в Советском Союзе долгое время считались “буржуазными”, и к ним относились по меньшей мере настороженно. В результате они оставались на периферии исследовательского пространства или частично маскировались под “составные части марксизма”. Роднит их и взлет популярности в постсоветский период. Интенсивно развиваясь, экономическая теория и социология часто оказывались рядом, и возникла необходимость взаимного определения их методологических границ.

В первом разделе мы начнем с анализа исследовательских традиций. Мы собираемся проследить, как формировались и видоизменялись представления об экономическом и социальном действии; назвать имена экономистов и социологов, внесших существенный вклад в эволюцию этих представлений. Ввиду большого количества авторов и ограниченности объема данной книги мы не сможем предложить сколь-нибудь развернутое содержание теорий и ограничимся анализом методологических подходов к хозяйственному поведению человека. В нашем распоряжении уже имеются примеры удачного описания эволюции представлений о человеке в экономической теории<sup>1</sup>. Хотелось бы, однако, показать человека более полно и разносторонне, каким он видится с двух сторон — авторами экономических и социологических концепций.

**Этапы развития социальной теории.** Классификация большого числа разнородных исследовательских направлений и последовательное раскрытие связей между ними — более чем непростая задача. В ее решении нам помогут две важные гипотезы. Первая гипотеза такова: *исследовательская дисциплина, будь то экономическая теория или экономическая социология, имеет внутренний цикл своего развития, который условно можно разбить на шесть этапов.*

1. Доклассический этап, когда происходит возникновение дисциплины, определяются ее исходные понятия и вводятся ключевые термины.

2. Классический этап, когда складывается общий дисциплинарный подход, разрабатываются первые системы понятий.

---

<sup>1</sup> См., например: Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993; Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

3. Неоклассический этап, или этап профессионализации, в ходе которого четко формулируются системы предпосылок, складывающихся “методологическое ядро”, идет детальная разработка категориального аппарата, создаются рабочие модели и инструментарий. Одновременно наблюдается интеграция дисциплины и ее обособление от других областей знания.

4. Этап профессиональной зрелости, когда происходит относительно обособленное развитие дисциплины, ее достраивание и заполнение “белых пятен”. В этот же период складываются ее основные исследовательские направления, выясняющие между собой методологические отношения.

5. Этап кризиса и экспансии, когда осуществляются корректировка предпосылок и переопределение собственных границ, делаются попытки вторжения в смежные области и активного заимствования элементов из других дисциплинарных подходов.

6. Этап фрагментации и реоформления, когда возникает несколько относительно самостоятельных отраслей знания, которые сплошь и рядом перемешиваются со смежными дисциплинами<sup>2</sup>.

Вторая гипотеза касается связи между двумя дисциплинами. Она гласит: *в каждый период экономическая социология отстает от экономической теории на один условный шаг, т.е. каждый раз находится на предшествующем этапе*. Иными словами, развитие смежных дисциплин в определенной степени синхронизировано, но осуществляется со сдвигом по фазе цикла. Данная гипотеза поможет нам объяснить, почему во множестве случаев первоначальные методологические импульсы исходят из недр экономической теории, а экономико-социологические ходы скорее выглядят как ответные реакции.

В первых двух главах мы кратко ознакомимся с указанными этапами, следуя сначала за экономистами, а затем — за социологами.

**Общие предпосылки экономической теории.** Существует множество подходов к определению набора *предпосылок*, из которых исходит экономическая теория в моделировании хозяйственного поведения человека. Нам представляется, что таких основных предпосылок четыре.

1. *Человек независим.* Это автономный, атомизированный индивид, принимающий самостоятельные решения исходя из своих личных предпочтений.

---

<sup>2</sup> Переход от одного этапа в развитии исследовательской дисциплины к другому нередко сопровождается идейными кризисами, связанными с частичной трансформацией ее методологического “ядра”. Они затрагивают в первую очередь господствующую школу, но выглядят как кризис дисциплины в целом. В качестве примеров можно привести кризис рикардизма в середине XIX в. и маргинализма в первой трети XX в., структурного функционализма Т. Парсонса в социологии в 1960-х гг. и кейнсианства в экономической теории десятилетие спустя.

2. *Человек эгоистичен.* Его основная цель — забота о своем интересе и стремление к максимизации собственной выгоды.

3. *Человек рационален.* Он имеет ясные и устойчивые предпочтения, осуществляет последовательный выбор средств достижения поставленной цели и рассчитывает их сравнительные издержки.

4. *Человек информирован.* Он не только хорошо знает собственные потребности, но и обладает достаточной информацией о средствах их удовлетворения.

Перед нами возникает облик “компетентного эгоиста”, который рационально и независимо от других преследует собственную выгоду. Для подобных субъектов всякого рода политические, социальные и культурные факторы являются не более чем внешними рамками или фиксированными границами, которые держат их в некоей узде, не позволяя одним эгоистам реализовывать свою выгоду за счет других слишком откровенными и грубыми способами. Указанные предпосылки и положены в основу общей модели, называемой *homo economicus* (“экономический человек”), которая описывает образец “нормального среднего” человека. На ней, с определенными отклонениями, построены практически все основные экономические теории. Хотя, разумеется, модель экономического человека не оставалась неизменной и претерпела весьма сложную эволюцию.

**Классический этап**<sup>3</sup>. Фигура “экономического человека”, этого “компетентного эгоиста”, ведомого “невидимой рукой” к личному и общественному благу, впервые начинает формироваться в трудах классиков английской и французской политической экономии в конце XVIII столетия. Родоначальником положенных в ее основу идей заслуженно считается *А. Смит* (1723—1790). Человек в его труде “Богатство народов” — это автономный индивид, движимый двумя природными мотивами, — своекорыстным интересом и склонностью к обмену<sup>4</sup>.

Важную роль во возвращении *homo economicus* сыграл радикальный утилитаризм *И. Бентама* (1748—1832) — последовательного и убе-

<sup>3</sup> В силу краткости изложения мы не рассматриваем доклассический этап в политической экономии (начало XVII — конец XVIII в.), когда было введено ее наименование (*А. Монкретьен*, 1575—1621) и заложены первые камни будущего экономического здания (*У. Петти*, 1623—1687; *П. Буагильбер*, 1646—1714; и физиократы во главе с *Ф. Кенэ*, 1694—1774). Тем более, что экономической социологии в этот период просто не существовало.

<sup>4</sup> Приведем одно из самых известных высказываний *А. Смита*: “Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них... Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах” (*Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 1. М.: Соцэкгиз, 1935. С. 17).



длительного проповедника гедонистических принципов. В его “моральной арифметике” основу всех действий человека образует принцип пользы, означающий достижение наибольшего удовольствия и стремление всячески избегать страдания<sup>5</sup>.

Вдохновленная идеями А. Смита и И. Бентама, классическая политическая экономия приступает к последовательной рационализации понимания хозяйственной жизни. Эта рационализация связана с упрощением рассматриваемых связей и уменьшением числа используемых переменных. Признавая в принципе (как само собой разумеющиеся) различия между классами и странами, политико-экономы пытаются снять эти различия в свод общеэкономических принципов, которым придается характер объективных законов. Именно выведение общих принципов, а не описание всего богатства хозяйственной жизни ставит своей задачей Ж.Б. Сэй (1767—1832), обеспечивший победу смитовского учения во Франции<sup>6</sup>. У английского пастора Т. Мальтуса (1766—1834) эти общие принципы приобретают статус естественного закона — печально известного закона о народонаселении, провозглашение которого повлияло на столь многие выдающиеся умы. А с появлением великого мастера дедукции Д. Рикардо (1772—1823) установление объективных экономических законов превращается в основной принцип исследования<sup>7</sup> (у А. Смита, заметим, таких законов еще не было). Правда, важные отступления допускаются уже на этом этапе. Так, более эклектичный “последний классик” Дж.С. Милль (1806—1873) разделяет законы производства и законы распределения, уподобляя первые законам природы и представляя вторые как продукт общественного устройства<sup>8</sup>. Но человек все более превращается в свод абстрактных принципов, из которых затем непосредственно выводятся все общественно-экономические отношения<sup>9</sup>.

---

<sup>5</sup> “Природа подчинила человека власти удовольствия и страдания. Им мы обязаны всеми нашими идеями, ими обусловлены все наши суждения, все наши решения в жизни... Принцип пользы подчиняет все этим двум двигателям”. И далее: “Для сторонника принципа пользы добродетель является благом только ввиду удовольствий, которые из нее проистекают; порок есть зло только вследствие страданий, которые сопровождают его. Нравственное благо есть благо только вследствие своей способности производить физические блага; нравственное зло — только по своей способности производить зло физическое” (*Бентам И.* Принципы законодательства. М.: Солдатенков, 1896. С. 4—5).

<sup>6</sup> Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. М.: Солдатенков, 1896. С. 17, 58—63.

<sup>7</sup> “Ради упрощения аргументации Рикардо и его последователи часто рассматривали человека в качестве постоянной величины и никогда не давали себе труда изучить возможные вариации” (*Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. 3. М.: Прогресс-Универс, 1993. С. 197).

<sup>8</sup> Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1. М.: Прогресс, 1980. С. 337—338.

<sup>9</sup> Вот как писал об этом восторженный поклонник экономического либерализма Ф. Бастиа (1801—1850): “Экономические законы действуют по одному и тому же принципу, идет ли дело о многочисленном сообществе людей, о двух отдельных лицах или даже об одном человеке, обреченном судьбою жить в одиночестве” (*Бастиа Ф.* Экономические гармонии (обращение к французскому юношеству). М.: Солдатенков, 1896. С. 173, 205).

Человек в учении *К. Маркса* (1818—1883) тоже вполне соответствует канонам “экономического человека”. *К. Маркс* в значительной степени заимствует и экономический детерминизм *Д. Рикардо*, и раскритикованные им утилитаристские принципы *Дж. Бентама*. Выступает ли у *К. Маркса* человек непосредственно в качестве субъекта хозяйственных действий? Нет, индивиду приходится отойти на задний план, а производственные отношения становятся все более бессубъектными, обезличенными. По собственному признанию *К. Маркса*, фигуры экономических субъектов для него “являются олицетворением экономических категорий, носителями определенных классовых отношений и интересов”<sup>10</sup> (к позиции *К. Маркса* мы еще вернемся).

Следует подчеркнуть, однако, что практически все основные работы классиков политической экономии насыщены элементами *моральной философии*. Реализация утилитаристского принципа связывается ими не с освобождением животных начал человека, напротив, она рассчитывает на довольно развитого в умственном и нравственном отношениях индивида, предполагает поддержание благородства характеров. Иными словами, “нормальный средний” обыватель еще должен был дорастать до настоящего “экономического человека”<sup>11</sup>.

**Неоклассический этап.** Если в работах классиков политической экономии наблюдается сложное переплетение экономических и неэкономических, научных и этических подходов, то *маржиналистская революция* 1870—1880 гг. наполнена пафосом методологического очищения экономической теории от “посторонних” примесей в виде политических и моральных принципов. Модель “экономического человека” в собственном смысле слова появляется именно здесь<sup>12</sup>. При этом маржиналисты смещают фокус в плоскость потребительского выбора, и человек у них предстает как максимизатор полезности (utility). В основе его поведения лежит уже не столько эгоизм, сколько в возрастающей степени рациональность — устойчивость выбора и основанный на калькуляции расчет. “Нормальный средний” человек уподобляется профессору экономики<sup>13</sup>. Зато его нравственные качества, похоже, перестают интересовать исследователей этого направления. Существенно и то, что полезность представляется маржиналистами как функция. Это предполагает введение дополнительных предпосылок относительно характера индивидуальных предпочтений: предусматриваются не только их устойчивость, но и

<sup>10</sup> *Маркс К.* Капитал. Т. 1 // *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 23. С. 10.

<sup>11</sup> См., например: *Милль Дж. С.* О свободе. СПб.: Котомин, 1882. С. 165.

<sup>12</sup> Бессмысленно искать в тексте “Богатства народов” *А. Смита* особую концепцию “компетентного эгоиста”, а знаменитая “невидимая рука” упоминается автором несколько раз без всякого акцентирования.

<sup>13</sup> *Автономов В. С.* Модель человека в буржуазной политической экономии от *Смита* до *Маршалла* // Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 213—219.

транзитивность, монотонность насыщения. В результате открывается путь к использованию математического аппарата.

В рамках маржинализма несколько особняком от *математического направления* (У. Джевонс (1835—1882); Л. Вальрас (1834—1910); В. Парето (1848—1923)), разрабатывающего концепцию общего экономического равновесия, стоит субъективистское направление во главе с лидером *австрийской школы* К. Менгером (1840—1921) и его последователями Е. Бем-Баверком (1851—1914) и Ф. Визером (1851—1926). Менгеровским человеком движет одна “руководящая идея” — стремление как можно полнее удовлетворить свои потребности. Оно заложено в человеке самой природой, свободно от всякого общественного интереса и не нуждается в поддержке закона или силе принуждения<sup>14</sup>. Новые экономические институты, по Менгеру, возникают вследствие понимания частью предпринимателей выгоды каких-то хозяйственных форм. Остальные имитируют их успешные действия, которые затем подкрепляются мощными силами привычки и закона<sup>15</sup>. Представители австрийской школы последовательно утверждают принцип методологического индивидуализма<sup>16</sup>. Кроме того, человек в их понимании не является “моментальным оптимизатором” и не свободен от ошибок.

Попытки синтеза маржиналистских и классических подходов предпринимаются А. Маршаллом (1842—1924), который пытается ввести в экономическую теорию “человека из плоти и крови”<sup>17</sup>, заставив его действовать в рамках оптимизационных моделей. Но стремление к точности заставляет отбирать формы поведения, которые более устойчивы и доступны измерению в денежной форме. В итоге эмпирические наблюдения за поведением человека и рабочие оптимизационные модели расходятся все дальше и дальше.

Последняя точка в этом расхождении была поставлена в 1883—1884 гг. в знаменитом “споре о методах” (Methodenstreit) К. Менгера с лидером молодой немецкой исторической школы Г. Шмоллером (1838—1917)<sup>18</sup>.

---

<sup>14</sup> Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992. С. 150—151, 195.

<sup>15</sup> К. Менгер называет это “социологическим способом” объяснения (см.: Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб.: Цезерлинг, 1894. С. 158, 164—166, 269).

<sup>16</sup> “То наблюдение, которое мы сперва сделали над изолированным индивидом, а затем над маленьким обществом, временно отделенным от остальных людей, равным образом относится и к более сложным отношениям народа и человеческого общества вообще” (Менгер К. Основания политической экономии. С. 115).

<sup>17</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. С. 83.

<sup>18</sup> К. Менгер отвергает методологический коллективизм историков, критикует номиналистические позиции Г. Шмоллера и отстаивает правомерность дедуктивного выведения законов в противовес эмпирическому описательному подходу (изложение ключевых позиций Methodenstreit см.: Bostaph S. The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists // Atlantic Economic Journal. September 1978. Vol. VI. No. 3. P. 3—16).

Победа К. Менгера означала разрыв основной ветви экономической теории с историко-социологическими течениями. Наступает пора ее профессионализации и оттачивания рабочих инструментов. Фигуры наподобие Й. Шумпетера, не оставляющие попыток синтеза и говорящие о необходимости включения в экономический анализ экономической социологии, остаются в гордом одиночестве.

**Этап профессиональной зрелости.** Он наступает в 1920—1930-х гг. XX в. и связывается в первую очередь с развитием *неоклассического направления* экономической теории в качестве основного (mainstream) и его дальнейшей формализацией. В духе В. Парето происходит освобождение экономической теории от всякого рода “психологизмов” (П. Самуэльсон и др.): уже не важно, что и по каким причинам максимизируется, важны приписываемые человеку логика выбора и последовательность действий.

В результате *кейнсианской революции* достраиваются корпуса макроэкономической теории. При этом *Дж.М. Кейнс* (1883—1946) хотя и не отказывается от методологического индивидуализма, но ослабляет эту предпосылку. Он указывает на то, что индивидуальные рациональные действия далеко не всегда приводят к соответствующему результату на социальном уровне и что существует иная, надындивидуальная рациональность.

Дж.М. Кейнс активно оперирует психологическими факторами (склонность к сбережению, предпочтение ликвидности и т.п.) в определении макроэкономических зависимостей и даже формулирует психологические законы. Однако этот психологизм формален и служит для обоснования единообразия человеческих действий. Кажется, что введенные предпочтения принадлежат обществу вне времени и человеку без национальности<sup>19</sup>.

Альтернативное направление представлено *новой австрийской школой* (Л. Мизес (1889—1972); Ф. Хайек (1899—1992)). Если в предположениях Дж.М. Кейнса человек еще в какой-то мере свободен от утилитаризма — способен ограничивать свой эгоизм, ставить моральные проблемы, то у Ф. Хайека человек просто следует традиции и “приспосабливается к неизвестному”. Конкуренция производит отбор рациональных и иррациональных правил поведения, часть которых закрепляются в традициях. Ф. Хайек придерживается позиций *эволюционного либерализма*. Его общий порядок не является продуктом человеческого разума, он возникает спонтанно — в результате множества частных решений индивидов, использующих доступное им “рассеянное знание”<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> Что касается психологических законов Дж.М. Кейнса, то “их психологизм выражается прежде всего в том, что полученные эмпирическим путем закономерности изменения потребления в связи с изменением дохода объясняются некими внутренними склонностями человека” (Макашева Н.А. Этические основы экономической теории. М.: ИНИОН РАН, 1993. С. 46).

<sup>20</sup> Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. М.: Новости, 1992.

Еще К. Менгер ставил под сомнение непогрешимость “экономического человека”, нередко принимающего воображаемые блага за действительные, и пробовал ввести в его действия фактор времени. Продолжая эту линию, Ф. Хайек критикует утвердившуюся концепцию равновесия, которая исходит из действий одного человека, имеющего план и не отклоняющегося от этого плана<sup>21</sup>. Трудности, по его мнению, начинаются с появлением нескольких независимых индивидов. Их ожидания могут вступать во взаимный конфликт. К тому же стоит одному изменить свои планы, — а это может произойти из-за изменения вкусов или под воздействием новых фактов, узнанных случайно или в результате специальных усилий, — равновесие тут же нарушится. Закономерно ставится вопрос о роли социальных институтов как устойчивых комплексов регулирующих правил, норм и установок в приобретении и распределении знания между индивидами.

На протяжении первой половины XX столетия развивалась и более радикальная альтернатива неоклассическому направлению в лице “старого” институционализма. Первые американские институционалисты (Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Коммонс) отказываются от атомистического подхода к человеку в пользу органицизма. Институты объявляются самостоятельным предметом изучения. Человек “старой” институциональной школы следует не только интересу, но и привычке; его предпочтения изменяются с течением времени; он объединяется в группы и способен вступать в конфликты по поводу властных полномочий. Впрочем, школа как таковая в этот период не возникает, поскольку первым институционалистам не удалось выработать единой методологии и четкой системы понятий. Так, у родоначальника направления американского экономиста и социолога Т. Веблена (1857—1929) исследование институтов перемежается суждениями об инстинктах, напрямую выходящими на биологические метафоры человека (следует упомянуть инстинкты мастерства и соперничества, хищника и завистливого сравнения). А объяснение институциональных изменений экономическими силами (“денежными затруднениями”) соседствует с субординацией денежных мотивов в процессе демонстративного потребления<sup>22</sup>.

Привлекает внимание практически неизвестная у нас фигура Дж. Коммонса (1862—1945). Он исходит из примата коллективного действия, определяя институты как “коллективное действие, контролирующее

---

<sup>21</sup> В концепции равновесия “принимается предположение совершенного рынка, где каждое событие мгновенно становится известно каждому участнику... Кажется, «экономический человек», — этот скелет в шкафу, которому мы молились и поклонялись, — вернулся через черный ход в виде квазивсеведущего (quasi-omniscient) индивида” (Hayek F.A. Economics and Knowledge // *Economica*. February 1937. Vol. IV. No. 13. P. 44—45).

<sup>22</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 139—140, 200—206 и др.

индивидуальное действие”, и разрабатывает концепцию контрактной экономики, построенной на договорных отношениях организованных групп давления (pressure groups) в виде корпораций, профсоюзов и политических партий. Терминология Дж. Коммонса не конвенциональна для экономической теории и насыщена правовыми категориями<sup>23</sup>.

В целом работы первых институционалистов оказались на обочине экономической теории, большинство экономистов сочло их умозаключения дорогой в никуда. Но их роль в постановке многих важных проблем признается и по сей день<sup>24</sup>.

В этот период утрачивает остатки влияния молодая немецкая историческая школа (ее линия продолжается скорее экономсоциологами, нежели экономистами). И даже в Германии неоклассика празднует победу. Параллельно из критики “историков” возникает особое течение — *ордолиберализм* фрайбургской школы. Ее лидер *В. Ойкен* (1891—1950) выступает за сочетание теоретической однородности с принципом историзма. Человек предстает у него в виде целой галереи типов, соответствующих разным “хозяйственным порядкам”<sup>25</sup>. При этом формула каждого типа складывается из ограниченного числа фиксированных принципов, а именно:

- объективное или субъективное следование экономическому принципу;
- постоянство или изменчивость уровня потребностей;
- следование принципу максимизации дохода;
- долгосрочность планов;
- сила традиционных связей.

После Второй мировой войны набирает силу *поведенческая экономическая теория* (*behavioural economics*) (Г. Саймон и др.), рассматривающая не только результаты рационального выбора (*substantive rationality*), но и сам процесс принятия решений, с учетом предела когнитивных возможностей человека (*procedural rationality*)<sup>26</sup>. Неоклассическая экономика информации (Дж. Стиглер и др.) исходит из того, что человек

<sup>23</sup> *Commons J.* The Economics of Collective Action. Madison: University of Wisconsin Press, 1970 (1950). P. 23—35.

<sup>24</sup> *Hodgson G.* The Return of Institutional Economics // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 58—76.

<sup>25</sup> “Как и при исследовании многообразных хозяйственных *форм*, мы должны отказаться от обычных затасканных схем и в отношении хозяйствующего человека, чтобы увидеть *человека* в экономике таким, каким он был и каков он есть” (*Ойкен В.* Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996. С. 279).

<sup>26</sup> *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 27 (<http://ecsocman.edu.ru>).

ищет лучшие варианты до тех пор, пока издержки поиска не превысят ожидаемую экономию. По мнению *Г. Саймона* (р. 1916), человек ведет себя вполне рационально, но его интеллект и вычислительные способности ограничены (“intendedly rational but only limitedly so”). Зачастую он не доходит до оптимального решения, останавливаясь на каком-то приемлемом для него варианте (satisficing). Таким образом, его действия характеризуются не совершенной, а “ограниченной рациональностью” (bounded rationality)<sup>27</sup> (подробнее о рациональности экономического действия см. в гл. 4).

Утверждение *Г. Саймона* о том, что “человеческое поведение, пусть даже рациональное, не может описываться горсткой инвариантных признаков”<sup>28</sup>, можно считать призывом к активному ревизионизму в области экономической теории, эпоха которого наступила приблизительно в середине 1960-х гг.

**Этап кризиса и экспансии.** Постепенное обособление экономико-математической элиты в послевоенный период неизбежно ведет к серьезному кризису эконометрических моделей. Нарастает понимание невозможности обходиться без анализа внеэкономических факторов. В этой ситуации одни экономисты, подобно *М. Фридмену* (р. 1912), открыто заявляют о своем безразличии к предпосылкам теории при условии ее хороших предсказательных возможностей<sup>29</sup>. Другие, осознавая теоретическую слабость и неполноту концептуальных предпосылок, пытаются их доработать. И развитие экономической теории во многом идет по пути уточнения и ограничения ее допущений (что означает также расширение поля действия “экономического человека”). Под сомнение ставятся то эгоизм поведения, то независимость индивида, то степень его информированности. На этой волне утверждаются очень разные направления экономической теории, которые выступают развитием или “мягкими альтернативами” традиционной неоклассики. На них мы остановимся несколько подробнее.

---

<sup>27</sup> “Бихевиористские теории рационального выбора — теории ограниченной рациональности — не обладают простотой, присущей классической теории. Но в качестве компенсации их предположения относительно человеческих способностей много слабее. Тем самым выдвигаются более скромные и более реалистичные требования к знаниям и вычислительным способностям людей. Эти теории также не предсказывают, что люди достигают равенства предельных издержек и вознаграждений” (*Simon H. Rational Decision Making in Business Organizations // American Economic Review. September 1979. Vol. 69. No. 4. P. 496.*)

<sup>28</sup> Ibid. P. 50.

<sup>29</sup> “Теория не может быть проверена прямым сопоставлением ее предпосылок с «реальностью»... Полный «реализм», очевидно, недостижим, а вопрос о том, является ли теория «достаточно» реалистичной, может быть разрешен только исходя из того, дает ли она достаточно хорошие для данной цели предсказания или лучшие предсказания по сравнению с альтернативными теориями” (*Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 49 (http://ecsocman.edu.ru).* “Чем более важной является теория, тем более нереалистичны (в указанном смысле) ее предпосылки” (Там же. С. 29).

**Теории рационального выбора.** Суть любой теории рационального выбора (rational choice theory) заключается в следующем допущении: *среди возможных альтернатив действия человек выбирает то, что, согласно его ожиданиям, наилучшим образом соответствует его интересам при условии заданности его личных предпочтений и ограничений внешней среды*<sup>30</sup>. В рамках данной теории сформировалось несколько направлений, одно из которых представлено *чикагской школой*. Ее наиболее яркие представители *Г. Беккер* (р. 1930) и *Дж. Стиглер* (р. 1911). В стремлении расширить сферы применения экономического подхода они распространяют концепцию рационального выбора и накопления капитала фактически на все виды деятельности человека, включая его трудовое и потребительское поведение. Так, например, постулируется утверждение о постоянстве вкусов во времени и их одинаковости для разных индивидов и групп (причем не как логическая предпосылка, а как характеристика реального экономического поведения)<sup>31</sup>.

Теоретики чикагской школы не считают, что человек обладает всей полнотой информации. Однако это не мешает рациональности его поведения. Напротив, именно экономная трата ресурсов на некий оптимальный объем информации и пренебрежение к информационным излишествам (rational ignorance) становятся важным элементом рациональности.

Общая формула поведения человека, по Г. Беккеру, такова: «Участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков»<sup>32</sup>. А все изменения в поведении объясняются в конечном счете изменениями цен и доходов. При этом вовсе не требуется, чтобы люди осознавали стремление к максимизации полезности или вербализовали стереотипы собственного поведения. Примечательно, что экономический подход в беккеровском варианте настолько универсален, что вполне применим, по его собственному мнению, к анализу поведения животных<sup>33</sup>.

<sup>30</sup> «Сталкиваясь с проблемой выбора способов действия, люди обычно делают то, что, по их мнению, должно привести к наилучшему результату. В этом обманчиво простом суждении суммирована вся теория рационального выбора... Рациональный выбор связан с нахождением наилучших средств для заданных целей» (*Elster J. Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. P. 22, 24).

<sup>31</sup> «Вкусы можно с успехом рассматривать как устойчивые во времени и сходные для разных людей» (*Беккер Г. De Gustibus Non Est Disputandum* // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 488).

<sup>32</sup> *Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение* // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 38 (<http://ecsocman.edu.ru>).

<sup>33</sup> *Becker G. A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1994 (1981). P. 322. См. также: *Беккер Г. Экономика семьи* // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. С. 381—486.



Особый подход к проблеме рационального выбора демонстрирует *теория игр* (game theory), которая несколько отходит от атомистической предпосылки в отношении поведения человека, обращая внимание на взаимообусловленность индивидуальных решений и зависимость вознаграждений от поведения других агентов. Причем демонстрируется, что рациональное следование всех участников индивидуальному интересу способно приводить к худшим последствиям для каждого из них. Теория игр пытается ответить на принципиальный вопрос: “При каких условиях возникает кооперация в мире эгоистов при отсутствии централизованной власти?”<sup>34</sup>

Механизмом спонтанной выработки доверия между эгоистами в теории игр становится следование принципу взаимности, или реципрокности (reciprocity), как наиболее разумной стратегии ситуативного поведения, соответствующей к тому же эмоциональному строю человека (платить добром за добро, а злом за зло предписывает самая выигрышная игровая стратегия “Tit for tat”). Однако в отличие от экономико-социологического подхода, индивиды в теории игр остаются изолированными (в знаменитой “дилемме заключенного” они буквально разделены каменными застенками), лишены возможности обсуждать и согласовывать решения между собой, им остается только реагировать на последствия этих решений.

Другое направление развивается представителями *вирджинской школы* (Дж. Бьюкенен, В. Ванберг, Дж. Таллок), которые пытаются переосмыслить теорию рационального выбора с позиций нормативного индивидуализма. В отличие от индивидуализма текущих действий в моделях чикагской школы и теории игр, здесь человек уже не максимизирует полезность в каждом акте своего выбора, снова и снова приспосабливаясь к возникшей ситуации. Он зачастую следует готовым правилам, усвоенным в результате адаптивного обучения (adaptive learning) на основе прошлого опыта. Вместо того чтобы калькулировать выгоды и издержки в каждом отдельном действии, индивид осуществляет выбор на другом уровне — между правилами поведения<sup>35</sup>. Причем выбор этот вполне рационален, поскольку соответствует его долгосрочным интересам<sup>36</sup>. В результате мы приходим к понятию рациональной морали, и репутация становится еще одной разновидностью капитала.

---

<sup>34</sup> Axelrod R. The Evolution of Cooperation. N.Y.: Basic Books, 1984. P. 3.

<sup>35</sup> Мы называем это “стратегическим выбором” (подробнее см. в гл. 3).

<sup>36</sup> “То, что индивид может, ничего не калькулируя, совершать моральные поступки, не означает, что сфера индивидуальной морали вовсе остается вне всякой калькуляции. Основным вопросом заключается в том, на каком уровне сравниваются выгоды и издержки” (Vanberg V.J. Rules and Choice in Economics. L.: Routledge, 1994. P. 57).

Лидер вирджинской школы Дж. Бьюкенен (р. 1919) уверен, что методы анализа рыночного поведения можно применять к исследованию любой сферы деятельности, в том числе политики, ибо всюду люди руководствуются одними и теми же мотивами. Так, в политике ими движут отнюдь не альтруистические или нравственные склонности, а достижение политического согласия происходит аналогично свободной торговле на рынке<sup>37</sup>.

Работам чикагской и вирджинской школ, относимым к разряду теорий общественного выбора (public choice), несколько противостоит теория социального выбора (social choice). Некоторые ее представители (например, нобелевские лауреаты по экономике К. Эрроу и А. Сен)<sup>38</sup> стоят ближе к неоклассическому направлению, другие (Ю. Эльстер, Дж. Ремер) — менее ортодоксальны в обращении с рядом исходных неоклассических предпосылок и более близки к социологам. Теоретики социального выбора активно вводят в экономическую теорию этическое начало. Взгляды, ограничивающие мораль в экономике рамками личной выгоды, они решительно отвергают как примитивные. Но все же, по их мнению, преувеличивать значение этических мотивов не следует, ибо в хозяйственной реальности они проявляются достаточно редко. По сравнению с интересом альтруизм в экономике — это крайне дефицитный ресурс и довольно шаткая опора<sup>39</sup>.

Итак, хотя эгоистическому интересу отдается явный методологический приоритет, тем не менее указывается на существование оснований действия, не сводимых к этому интересу. Факторами формирования таких общностей, как семья, класс или организация, становится “приверженность” (commitment) (А. Сен, р. 1933)<sup>40</sup> и действие “соци-

<sup>37</sup> “Политика есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных” (Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 108). Более подробно см.: Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Бьюкенен Дж. Сочинения. Т. 1. М.: Таурус Альфа, 1997. С. 31—206.

<sup>38</sup> Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

<sup>39</sup> “Очевидно, нравственность — действительно редкий ресурс. Из этого следует, что мы должны улучшать структуру побудительных мотивов с тем, чтобы не апеллировать к большей нравственности, чем та, которой мы обладаем” (Олсон М. Роль нравственности и побудительных мотивов в обществе // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 31). Об этических началах экономической теории см. также: Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996 (1987).

<sup>40</sup> “Приверженность (commitment) заключается в выборе действия, ведущего к уменьшению ожидаемого вознаграждения по сравнению с возможным альтернативным действием... Основной тезис заключается в необходимости освоить приверженность как одну из поведенческих черт” (Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory // Philosophy and Economic Theory / F. Hahn, M. Hollis (eds.). N.Y.: Oxford University Press, 1979. P. 96, 109).

альных норм” (Ю. Эльстер, р. 1940) (подробнее см. в гл. 4). При этом коллективное поведение следует объяснять не каким-то одним мотивом (не важно, эгоизм это или альтруизм), а сразу несколькими мотивами, которые взаимно усиливают друг друга.

По-своему решает сложную проблему обеспечения общественных благ (public goods) как продукта коллективного действия М. Олсон (р. 1932). В традиционной экономической теории организация является продуктом спонтанного действия индивидов. Однако рационально действующий индивид не заинтересован лично участвовать в деятельности больших групп (профсоюзов, политических партий), где наличие или отсутствие его личного вклада не меняет кардинально общей ситуации. Даже нуждаясь в коллективном благе, он склонен сэкономить свои ресурсы и “проехать” за счет других. Проблема “безбилетника” (free rider problem) становится настоящим камнем преткновения для производства общественных благ, причем она порождается не недостатком когнитивных способностей, не ошибочными расчетами или отсутствием информации, а напротив, сугубо рациональными установками индивидов<sup>41</sup>. Возникает необходимость принуждения и особых избирательных стимулов как неотъемлемых элементов всякой достаточно крупной организации. Таким образом, если теория игр показывает, как вырабатываются нормы доверия на рынке, то теория коллективного действия раскрывает механизм образования организаций.

В заключение суммируем *общие предпосылки* теорий рационального выбора. К ним относятся:

- строгое следование принципу методологического индивидуализма;
- превращение субъективной рациональности человека в основу принятия решений;
- сохранение предпосылки об автономности решений человека, опирающегося скорее на личный опыт, чем на социальные связи;
- расширительное толкование рациональности как последовательного поведения, включающего следование нормам и правилам;
- очищение мотивов поведения от непреходящих гедонистических наслоений;
- ослабление предпосылки об информированности человека.

---

<sup>41</sup> “На самом деле не факт, что идея о действии групп во имя своих собственных интересов логически следует из предпосылки о рациональном и эгоистичном поведении... до тех пор, пока не существует какого-либо принуждения или группа недостаточно мала, рациональные, своекорыстные индивиды не будут прилагать никаких усилий к достижению общегрупповых целей” (Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. С. 2).

Теперь перейдем к новой институциональной экономической теории, в которой производится “мягкая ревизия” неоклассической традиции.

**Новая институциональная экономика.** Ее основателем по праву считается *Р. Коуз* (р. 1910), который еще в 1937 г. опубликовал свою знаменитую статью “Теория фирмы”, привлекая внимание профессионального сообщества лишь в 1970-х гг.<sup>42</sup> А наиболее обстоятельно основания нового направления были представлены *О. Уильямсоном* (р. 1932)<sup>43</sup>. По сравнению со старым институционализмом *Т. Веблена*, *Дж. Коммонса* и *У. Митчелла*, грешившими историко-описательным подходом, новые институционалисты находятся в большем ладу с неоклассической теорией. Они, скорее, пытаются расширить ее возможности в области микроэкономики за счет обращения к анализу экономических институтов<sup>44</sup>. По определению одного из лидеров направления *Д. Норта*, “институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь”<sup>45</sup>. Здесь не просто подчеркивается важность институтов, последние становятся полными объектами экономического анализа.

Новый институционализм порою делят на два течения. Первое называется *неоинституционализмом*. В терминах *И. Лакатоша* оно не посягает на методологическое “ядро” мейнстрима экономической теории и затрагивает только ее “защитный пояс”. Второе течение обозначается как *новая институциональная экономическая теория*. Здесь делаются попытки ревизовать часть основополагающих предпосылок<sup>46</sup>. С конкретным разнесением концепций и их авторов по двум этим течениям наблюдается изрядная путаница<sup>47</sup>. Но и в том, и в другом случае речь идет о попытках явной ревизии традиционного экономического подхода.

Основное внимание новых институционалистов привлекают понятия прав собственности и трансакционных издержек. В традиционном

---

<sup>42</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993; Коуз Р. Природа фирмы. М.: Дело, 2001.

<sup>43</sup> Наше интервью с О. Уильямсоном см.: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 13—19 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

<sup>44</sup> Furubotn E.G., Richter R. The New Institutional Economics: An Assessment // The New Institutional Economics / E.G. Furubotn, R. Richter (eds.). Tübingen: J.C.B. Mohr, 1991. P. 1.

<sup>45</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 17—18.

<sup>46</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 30—33; Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 20.

<sup>47</sup> Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998. С. 26—28.

понимании собственность рассматривалась как абсолютное право на ресурсы (средства производства и рабочую силу) в духе Кодекса Наполеона. *Теория прав собственности* (property rights) утверждает, что неправомерно отождествлять собственность с материальными объектами, она представляет собой “пучки” прав на совершение действий с этими объектами: использовать их, присваивать получаемый от них доход, изменять их форму и местонахождение. Главный тезис — структура прав собственности воздействует на распределение и использование ресурсов особыми и доступными предсказанию путями<sup>48</sup>.

Новая институциональная теория обращается к анализу *контрактных отношений*, которые стандартной микроэкономикой попросту игнорировались, ибо последняя предусматривала только одну, достаточно идеализированную систему прав собственности. В институциональной же экономической теории человек выступает как контрактор. Именно контрактные отношения становятся эффективными средствами обмена “пучками” прав собственности. А новые права собственности возникают тогда, когда индивиды или группы находят выгодным изменить отношения и готовы взять на себя соответствующие издержки. Стоимостные расчеты, таким образом, транслируются в область отношений собственности.

Традиционная экономическая теория исходит, во-первых, из наличия у субъектов полной информации и, во-вторых, из того, что издержки обмена, связанные с подготовкой, заключением контрактов и обеспечением контроля за их выполнением, равны нулю. Новая институциональная теория вводит в качестве ключевого понятия *транзакционные издержки* (transaction costs), которые складываются из затрат на поиск и приобретение информации, переговоры и принятие решений, проверку и обеспечение их выполнения. С измерением этих издержек возникают немалые проблемы, но использование данной категории делает экономический анализ более реалистичным.

Существенно уточняется в рамках теории транзакционных издержек и характер контрактных отношений. Здесь, во-первых, обращается внимание на проблемы выполнения контракта. У Г. Саймона заимствуется предпосылка ограниченной рациональности индивидов и указывается на важную роль оппортунизма в их поведении, связанного с сокрытием или искажением информации. Во-вторых, в анализ вводится временная перспектива. Поскольку предусмотреть в контракте все будущие неувязки невозможно, вместо краткосрочного классического кон-

---

<sup>48</sup> “Что оказывается в собственности, так это общественно признанные права на совершение действий... Не ресурсы сами по себе выступают объектом собственности, но пучки или порции прав на использование ресурсов” (*Alchian A.A., Demsetz H. The Property Right Paradigm // The Journal of Economic History. March 1973. Vol. 33. P. 17*). См. также: *Pejovich S. Fundamentals of Economics: A Property Right Approach. Dallas: The Fisher Institute, 1979.*

тракта как разового обмена правами заключается неполный контракт (incomplete contract). Последний связан с долгосрочными деловыми связями, постоянными контактами и периодическими согласованиями условий без обращения к помощи суда и прочих посредников. А место отношений между “незнакомцами” занимает отношенческий контракт (relational contract), в котором идентичность контрагентов играет важную роль<sup>49</sup>. Многообразие контрактных отношений объясняется специфическим характером вложений, степенью неопределенности, частотой трансакций. Руководящий принцип действия, говоря словами О. Уильямсона, гласит: “Организуя трансакции так, чтобы экономить на ограниченной рациональности, одновременно предохраняя себя от оппортунизма”.

Предлагаемая О. Уильямсоном версия нового институционализма более формальна и принципиально внеисторична. Она рассматривает институты как заданные ограничения. Вопрос о происхождении самих институтов решается *новой экономической историей*, задачей которой, по выражению ее наиболее видного представителя Д. Норта, является выработка теоретической схемы для анализа исторически обусловленных препятствий на пути экономического роста.

Приверженцы новой институциональной теории в целом придерживаются позиций *эволюционного рационализма*. Наряду с австрийцами (Й. Шумпетер, Ф. Хайек), здесь необходимо отметить серьезный вклад в эволюционную теорию институтов Р. Нельсона и С. Уинтера, а позднее Дж. Ходжсона<sup>50</sup>. Считается, что появление и развитие институтов есть результат их спонтанной самоорганизации, проистекающей из интересов рациональных индивидов. Рынок представляет собой набор институтов, далеко не все из которых повышают экономическую эффективность. В конечном счете конкуренция производит естественный отбор, сохраняя институты, более эффективные в решении экономических проблем. Д. Норт, однако, дополнительно указывает на то, что политическим системам свойственно производить неэффективные права собственности в интересах власти преобладающих. Тем самым привлекается внимание к процессу совершенствования институциональных условий. И все же чаще всего новых экономических историков интересуют скорее не сами институты, а то, как они влияют на экономические решения. К нормам же они приближаются с привычными экономическими мерками стоимостных оценок<sup>51</sup>.

<sup>49</sup> “Безличные контрактные связи заменяются отношениями, в которых имеет значение взаимное признание сторон (pairwise identity)” (*Williamson O.E. Transaction Cost Economics and Organization Theory // The Handbook of Economic Sociology. P. 91*).

<sup>50</sup> *Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000; Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.*

<sup>51</sup> “Правила обычно образуют иерархические структуры, так что каждое следующее изменить дороже, чем предыдущее” (*Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 79 (http://ecsocman.edu.ru)*).

В заключение еще раз взглянем на то, как выглядит человек в новой институциональной теории по сравнению с традиционной неоклассикой.

- Делается явный акцент на действиях индивидов в противоположность действию фирм (предпосылка методологического индивидуализма усилена).
- Индивиды, обладая устойчивыми предпочтениями, максимизируют полезность не только в сфере потребительского выбора, но и во всех своих действиях, включая организацию предприятий (предпосылка о максимизации расширена).
- Способности индивидов приобретать и осваивать информацию ограничены (предпосылки о рациональности и информированности ослаблены).
- Индивиды склонны к оппортунистическому поведению (предпосылка следования собственному интересу существенно дополнена)<sup>52</sup>.

**Экономический империализм.** Изучение эволюции экономической теории подводит нас к следующему выводу: *если классическая политическая экономия XIX в. была теорией материального благосостояния, а неоклассическая теория преобразовалась в теорию распределения ограниченных ресурсов, то современная экономическая теория все более превращается в теорию рационального принятия решений.* Последнее обстоятельство освобождает ее от неременной связи с хозяйственным процессом как таковым (подробнее см. в гл. 3). Не случайно крепнет стремление утвердить экономический подход в качестве общезначимого объясняющего подхода для всей социальной теории, которое в 1970-х гг. привело к явлению “экономического империализма”, т.е. к систематическим попыткам экспансии экономической теории в смежные социальные области.

Одни экономисты не скрывают своих “империалистических” намерений, распространяя экономическую методологию на проблемы дискриминации и преступности, сферы образования и семейных отношений (Г. Беккер), политическую деятельность (Дж. Бьюкенен, Дж. Стиглер), правовую систему (Р. Познер), развитие языка (Дж. Маршак) и т.п.<sup>53</sup> Дру-

---

<sup>52</sup> Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 92—104. К числу значимых фигур институционального направления следует отнести также Дж.К. Гэлбрейта и Р. Хайлбронера.

<sup>53</sup> В радикальной форме амбиции “экономического империализма” выражены Дж. Хиршлайфером: “Есть только одна социальная наука. Что придает экономической теории ту наступательную империалистическую мощь, так это истинно универсальная применимость наших аналитических категорий... Таким образом, экономическая теория действительно образует универсальную основу (universal grammar) всех социальных наук” (*Hirshleifer J. The Expanding Domain of Economics // American Economic Review. 1985. Vol. 75. No. 6. P. 53*).

гие, напротив, указывают на плодотворность привлечения методов социологии и других социальных наук к анализу экономических проблем. Можно привести примеры “психо-социо-антропо-экономики” другого нобелевского лауреата Дж. Акерлофа<sup>54</sup> или влиятельного подхода А. Хиршмана.

По мнению А. Хиршмана (р. 1915), согласно традиционной экономической теории, люди и фирмы действуют на пределе своих возможностей, а в случае провала все, кто могут, покидают “тонущий корабль”. А. Хиршман в противовес этому указывает на существование, помимо конкуренции, других механизмов “лечения” последствий неэффективного рыночного поведения. Клиенты и партнеры не только покидают фирму, испытывающую затруднения (вариант “выхода”), но также пытаются активно воздействовать на ее решения в форме прямых протестов (вариант “голоса”). Выбор между экономическим механизмом “выхода” (exit) и политическим механизмом “голоса” (voice) во многом определяется степенью лояльности контрагентов. В итоге А. Хиршман призывает к исследованию рыночных и нерыночных сил как равноправных механизмов<sup>55</sup>.

В целом некогда “периферийные” направления экономической теории, вторгающиеся в области социологии и других социальных наук, пережили трудные времена. Ныне они намного более благосклонно принимаются сообществом экономистов и начинают претендовать на место в “теоретическом ядре”.

**Заключение.** В большинстве упомянутых выше теорий, при множестве отступлений от исходной модели и разносторонней критике “экономического человека”, все же сохраняется приверженность усредненному подходу к человеку, действия которого заданы сетью безличных обменных или контрактных отношений. В конечном счете социальные институты выводятся из некоей “натуры человека”, или из того, что Ф. Найт (1885—1972) называл “человеческой природой, как она нам известна” (“Human nature as we know it”).

В рассмотрении этой человеческой природы ударение делается, как правило, на индивидуально-психологические факторы (А. Маршалл даже объявлял экономическую теорию “психологической наукой”). Действия же, подчиненные складывающимся социальным нормам, остаются на

<sup>54</sup> Наше интервью с Дж. Акерлофом см.: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 6—12 (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

<sup>55</sup> “Выход и голос, т.е. рыночные и нерыночные силы, или экономические и политические механизмы введены как два принципиально действующих фактора совершенно равной значимости” (Hirschman A.O. Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge: Harvard University Press, 1970. P. 19).



обочине без особого внимания<sup>56</sup>. Общая логика в конечном счете такова: если что-то не поддается рациональному логическому объяснению, оно относится к области социальных, политических и психологических факторов. Люди не ведут себя рационально? Виной тому их “психология”, “эмоции”. Что же касается периодических рейдов в зоны социологических проблем, то они совершаются, как правило, без особого знания социологических традиций.

Наконец, несмотря на возникающий порою интерес к историческим и социологическим проблемам, большинство экономистов остаются на принципиально внеисторических позициях. Никто особенно не возражает против того, чтобы учитывать факт развития. Но многие вслед за К. Менгером считают это требование банальностью, полагая, что исторические формы и так даны нам сегодня в своем снятом виде. Фактически в качестве универсальной предпосылки берется частнокапиталистический порядок, который “опрокидывается” и на более ранние исторические периоды.

То, как складывались альтернативные экономико-социологические подходы к поведению человека, мы рассмотрим в следующей главе.

---

<sup>56</sup> “Сталкиваясь с аномалиями в процессе принятия людьми решений, экономисты предпочитают когнитивную психологию культурной антропологии” (Димаджио П. Культура и хозяйство // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 475).

**Радаев, В. В.**

- Р 15      Экономическая социология [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. В. Радаев; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. — 603, [5] с. — (Учебники Высшей школы экономики). — Выбор. библиогр.: с. 517—537. — Алф. указ.: с. 538—558. — Прилож.: с. 559—602. — 3000 экз. — ISBN 5-7598-0091-4 (в пер.).

Книга представляет ключевые направления экономической социологии — одной из наиболее активно развивающихся дисциплин в социальных науках. В ней определяются концептуальные основы данной дисциплины и содержится систематизированный материал для учебного курса, включающий классические и современные экономико-социологические подходы.

Предназначена для студентов, аспирантов, преподавателей и исследователей в области социальных и экономических наук.

УДК 316.334.2

ББК 60.5

*Учебное издание*

Серия “Учебники Высшей школы экономики”

Радаев Вадим Валерьевич

**Экономическая социология**

Редакторы *А.В. Заиченко, К.М. Канюк*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Корректор *Е.Е. Андреева*

Компьютерная верстка и графика *Н.Е. Пузанова*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.

Подписано в печать 13.01.2003 г. Бумага офсетная № 1. Формат 70×100<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура Таймс.  
Печать офсетная. Усл. печ. л. 49,02. Уч.-изд. л. 43,14. Тираж 3000 экз. Заказ № . Изд. № 154

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

Тел.: (095) 134-16-41; 134-08-77

Факс: (095) 134-08-31