

С Е Р И Я  
С О Ц И А Л Ь Н А Я  
Т Е О Р И Я

THE ARCHITECTURE  
OF MARKETS

*An Economic Sociology  
of Twenty-First-Century  
Capitalist Societies*

NEIL FLIGSTEIN

# АРХИТЕКТУРА РЫНКОВ

*Экономическая социология  
капиталистических обществ  
XXI века*

НИЛ ФЛИГСТИН

*Перевод с английского*  
АЛЕКСАНДРА КУРАКИНА



*Издательский дом  
Высшей школы экономики*  
МОСКВА, 2013

УДК 316.012  
ББК 60.5  
Ф72

*Составитель серии*  
ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ

*Научный редактор*  
ВАДИМ РАДАЕВ

*Дизайн серии*  
ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

**Флигстин, Н.**

Ф72     Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века [Текст] / пер. с англ. А. А. Куракина; под науч. ред. В. В. Радаева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. — 392 с. — (Социальная теория). — 1000 экз. — ISBN 978-5-7598-0997-5 (в пер.).

В книге представлена плодотворная попытка синтеза современных экономико-социологических подходов к анализу рынков.

Книга может быть интересна представителям широкого круга социальных наук — социологам, экономистам, историкам, политологам и культурологам.

УДК 316.012  
ББК 60.5

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any forms or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing by the Publisher.

ISBN 978-5-7598-0997-5 (рус.)  
ISBN 9780691102542 (англ.)

© 2001 by Princeton University Press  
© Перевод на русский язык,  
оформление. Издательский дом  
Высшей школы экономики, 2013

# СОДЕРЖАНИЕ

<i>ВАДИМ РАДАЕВ. ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА РУССКОГО ИЗДАНИЯ</i> . . . . .	6
ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ . .	17
ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ . .	20
I. ВОЗВРАЩАЯ СОЦИОЛОГИЮ . . . . .	23
<b>ЧАСТЬ ПЕРВАЯ</b>	
II. РЫНКИ КАК ИНСТИТУТЫ . . . . .	59
III. ПОЛИТИКА СОЗДАНИЯ РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ . . . . .	86
IV. ТЕОРИЯ ПОЛЕЙ И ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА . . . . .	120
<b>ЧАСТЬ ВТОРАЯ</b>	
V. ЛОГИКА СИСТЕМ ЗАНЯТОСТИ . . . . .	169
VI. РАЗВИТИЕ АМЕРИКАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОБЛЕМА СОБСТВЕННОСТИ И КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ В 1970-е ГОДЫ . . . . .	199
VII. ПОЯВЛЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ДЕЙСТВУЮЩЕГО В ИНТЕРЕСАХ АКЦИОНЕРОВ, И ВОЛНА СЛИЯНИЙ 1980-х ГОДОВ . . . . .	235
VIII. КОРПОРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ ОБЩЕСТВАХ . . . . .	268
IX. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ . . . . .	298
X. ОБЩЕЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ . . . . .	343
ЛИТЕРАТУРА . . . . .	365

## ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА РУССКОГО ИЗДАНИЯ

Предлагаемая вашему вниманию книга «Архитектура рынков» Нила Флигстина стала значительным явлением в социологии на рубеже нового столетия. Её непосредственная цель — представить социологический подход к проблеме действия на рынках. Но проект намного более амбициозен. По существу, это одна из немногих значимых попыток сформировать интегративное видение новой экономической социологии, подытожив результаты её развития в течение последней четверти XX столетия.

### РЫНОК КАК ОБЪЕКТ СОЦИОЛОГИИ

В то время как неоклассическая экономическая теория подчёркивает на уровне исходных предпосылок разобщённость рыночных акторов, автор, опираясь на экономико-социологическую традицию, тянущуюся от М. Вебера к Х. Уайту, предполагает, что стабильность на производственных рынках возможна лишь в том случае, если, выстраивая своё поведение, акторы неким осмысленным образом принимают во внимание действия друг друга [Вебер 2005; Уайт 2009]. Главными факторами, определяющими развитие рынков, по мнению Флигстина, являются не технологические инновации и не конкуренция, хотя их влияние несомненно велико. Динамизм рыночного общества оказывается возможным благодаря формированию разветвлённой социальной организации. А сами рынки представляют собой социальные конструкции.

Книга содержит изрядное количество критики экономических подходов (больше всего такой критики достаётся теории агентских отношений и теории транзакционных издержек). Но было бы неверно определять смысл книги как попытку в очередной раз покритиковать экономистов (вдобавок, это явно не самая сильная её часть). Замысел книги куда более глубок. Это попытка представить даже не социологическую теорию рынков, а «объединяющую концептуальную схему», с помощью которой социологи могут анализировать рынки.

Итак, перед нами попытка последовательного теоретического синтеза разных экономико-социологических направлений.

Здесь мы находим явные ссылки на сетевой подход, популярную экологию и институциональный подход, выросший из теории организаций. Но речь идёт также об анализе властных отношений, включающем три основных аспекта: борьбу за определение стратегии внутри фирмы, борьбу между фирмами за место в рыночной иерархии, а также взаимодействие с государством, которое ведущие игроки привлекают, чтобы ввести или закрепить те или иные правила. Наконец, подчёркивается, что реализация политических проектов с целью установления контроля на рынках имеет важный культурный аспект. Рыночные акторы активно производят и интерпретируют значения и смыслы, пытаясь утвердить их в качестве представлений, разделяемых другими участниками рынка. Тем самым они конструируют локальные культуры, направляющие их взаимодействие. Это совместное производство смыслов является сущностной характеристикой рыночного взаимодействия. В результате Флигстин даже называет свой подход (может быть, не совсем удачно) «политико-культурным», подчёркивая важность этих двух аспектов социологического мировоззрения.

Книга изобилует метафорами — рынок как институты, рынок как поле, рынок как политика. Но метафорами, к счастью, дело не ограничивается — за каждой стоит развёрнутая понятийная схема. Не ограничивается дело и выведением общих положений. Каждое такое положение получает операциональные определения, позволяющие формулировать проверяемые гипотезы. Подобными гипотезами насыщена вся работа. И автору очень важно в каждом случае получить достаточные эмпирические свидетельства в пользу того или иного вывода.

## РЫНОК КАК ПОЛЕ

Исходным понятием, позволяющим интегрировать разные элементы экономико-социологических подходов, выступает понятие рынка как организационного поля. Здесь прослеживается явное влияние структурной концепции поля, которая была предложена П. Бурдьё в конце 1970-х годов [Бурдьё 2005; Bourdieu 2005]. Поле рынка образуется в результате взаимного позиционирования предприятий, которые производят сходную продукцию, но различаются по объёму и структуре имеющегося у них капитала. Структура распределения специфических

форм капитала и формирует структуру поля, которая, в свою очередь, определяет условия входа на рынок и возможности извлечения прибыли в данном поле. Структура капитала реализуется во властных отношениях между участниками рынка или в их относительной способности влиять на структуру поля и на других участников. Главным структурирующим фактором является именно удельный вес предприятий на рынке, позволяющий воздействовать на поле самим фактом своего существования, заставляя другие предприятия считаться со сложившимся распределением хозяйственных ресурсов. Главное противостояние во властных отношениях поля рынка возникает между его ведущими участниками и претендентами, где первые (более крупные и влиятельные) демонстрируют относительное постоянство состава, а вторые (менее крупные и влиятельные) чаще подвержены ротации, периодически возникают и исчезают.

Принимая многие положения П. Бурдье, включая принципиальную роль статусной иерархии для структурирования поля рынка, Флигстин вносит в них ряд существенных модификаций. Он расширяет состав участников поля, добавляя в него, наряду с доминирующими фирмами и фирмами-претендентами, регулятивные структуры, среди которых главенствующая роль по праву отводится государству. Но главные отличия авторской позиции заключены в другом.

Во-первых, в отличие от подхода Бурдье с явно выраженным структурным началом, поле определяется Флигстином в духе символического интеракционизма — как арена взаимодействия акторов, где главным структурирующим фактором являются их действия относительно друг друга [Флигстин 2001: 140]. Тем самым оно превращается в «поле стратегических действий», а «стратегическое действие» определяется как «попытки социального актора создавать и поддерживать социальные миры посредством кооперации с другими акторами» [Fligstein, McAdam 2012: 17]. Принципиальную роль здесь приобретает понятие «социальных навыков» — индивидуальных (и неравно распределённых) способностей рыночных акторов побуждать других к сотрудничеству.

Во-вторых, несмотря на то что институциональный подход обозначается автором лишь в качестве *одного из* источников вдохновения и объектов мягкой критики, в книге прослеживается выраженный институциональный акцент, проявляющийся

в постоянной фокусировке на правилах игры (формальных и неформальных) [Fourcade 2007]. И не случайно одна из ключевых глав (вторая) называется «Рынки как институты». Именно здесь автором вводится система экономико-социологических понятий. Речь идёт о четырёх типах правил, образующих ключевые институциональные механизмы рынка — права собственности, структуры управления, правила обмена и концепции контроля. Заметим, что все эти правила рассматриваются не как застывшие нормы, а как подвижные схемы, которые, в свою очередь, воспроизводятся в рыночном взаимодействии.

В-третьих, Флигстином предлагается более конструктивистский взгляд, где ключевую роль в формировании поля и его границ играют представления участников рынка, т.е. не только их объективные, но и «субъективные» позиции. Рационального выбора инструментальных средств достижения фиксированных целей оказывается недостаточно. Чтобы занять определённую рыночную позицию, необходимо осмыслить действия других участников рынка в своём поле и на этой основе квалифицировать собственные действия. Именно осмысление и освоение участниками рынка правил игры превращает эти правила из абстрактных предписаний в конституирующие элементы распространённых моделей взаимодействия, обозначая процесс институционализации этих предписаний. А возникновение разделяемых представлений (или их насаждение ведущими участниками рынка) становится важнейшим фактором стабилизации рынков (подробнее см.: [Радаев 2011]). Эти общие представления, в свою очередь, превращаются в концепции контроля — когнитивные схемы, позволяющие интерпретировать ситуацию, производить общие смыслы и навязывать определённое видение другим участникам — видение о том, что из себя представляет рынок, куда он движется, кто является лидером и определяет это движение, наконец, как следует строить собственные стратегические действия, чтобы занять, удержать или расширить свою рыночную нишу [Fligstein 2001: 35; Радаев 2003: гл. VI]. Исход символической борьбы за понимание рынка во многом определяет и успех соперничества за экономические ресурсы. Чаще всего победа в этой борьбе достаётся ведущим участникам рынка, которые сумели навязать свои концепции другим. Основная же масса игроков подстраивается под лидеров, чьи действия играют ключевую роль, становятся объек-

тами для подражания и отправной точкой для интерпретации происходящего.

В своей более поздней книге о рынках как полях, написанной вместе с Д. МакАдамом, Флигстин подытоживает свои рассуждения следующим образом: «Поле стратегических действий представляет собой сконструированный социальный порядок мезоуровня, к которому акторы (индивиды или коллективы) привязаны и в котором они взаимодействуют друг с другом на основе разделяемых (хотя и не консенсусных) представлений о предназначении данного поля, отношениях к другим в данном поле (включая то, кто и почему обладает властью), правилах, регулирующих легитимные действия в поле» [Fligstein, McAdam 2012: 9].

Со своей стороны заметим, что понятие организационного поля при всей своей комплексности имеет серьёзные ограничения. По существу, речь идёт об определённой отрасли, образуемой популяцией фирм со сходной организационной формой и аналогичными структурными позициями (структурным подобием), где эти фирмы выступают по отношению друг к другу прямыми или косвенными конкурентами. При этом категория обмена между участниками рынка, которая нам кажется принципиальной для концептуальной характеристики рынка, будто отходит на второй план, обмен рассматривается как механизм, опосредующий стратегическое позиционирование структурно подобных фирм, или просто предполагается по умолчанию. На наш взгляд, концепция поля рынка нуждается в дополнении с точки зрения теории цепей поставок, связывающих акторов из смежных организационных полей [Радаев 2010; 2011]. Но с учётом данного ограничения следует признать продуктивность предложенного подхода, определяющего рынки как организационные поля.

## РЫНКИ КАК ПОЛИТИКА

Стержневой темой книги без преувеличения можно назвать тему стабильности рынков. Главный тезис заключается в следующем. Рынки постоянно продуцируют неопределённость, и его участники живут в размытых мирах. Значительная часть неопределённости порождается конкуренцией, которая вдобавок может принимать дестабилизирующие и разрушительные

формы (хороший пример — хищническая ценовая конкуренция). Но вместо того, чтобы бросить основные усилия на выдвливание с рынка основных конкурентов и развязать «войну всех против всех», ведущие игроки пытаются стабилизировать рынок с целью обеспечить его нормальное воспроизводство, избежать разрушительных форм конкуренции. Конечно, создавая правила, они не забывают о своих интересах и пытаются стабилизировать рынок таким образом, чтобы воспроизводить сложившуюся на нем иерархию участников, где они сами сохраняют свои доминирующие позиции.

Но именно поиск стабильных отношений с конкурентами, поставщиками и работниками является основной причиной существования социальных структур рынка. Это модифицирует и представления о мотивации рыночных акторов, чрезвычайно важные для социологического подхода. В предлагаемой концепции максимизация прибыли уступает решающее место мотиву обеспечения выживания своих предприятий на относительно длительную перспективу.

Стабильность рынка обеспечивается прежде всего устойчивостью рыночных иерархий и выработанных концепций контроля, позволяющих, среди прочего, устранять формы хищнической конкуренции и удерживать менее влиятельные фирмы в подчинённом положении. Флигстин делает следующий вывод: «Стабильный рынок — это рынок, на котором идентичность и статусная иерархия фирм (доминирующих и претендентов) хорошо известны, а концепция контроля, направляющая действия акторов, которые управляют этими фирмами, разделяется всеми участниками» [Флигстин 2003: 196].

Со временем сложившаяся рыночная иерархия может быть расшатана и даже разрушена вследствие вторжения извне или появления изнутри более сильных игроков — новых претендентов на доминирующие позиции. В результате возможны реструктуризация существующего поля, размывание его границ и формирование новых организационных полей, где игра продолжается с другим составом участников и по видоизменённым правилам.

Можно считать спорным представление о том, что трансформация существующих рынков вызвана преимущественно экзогенными факторами: внешним вторжением, экономическим кризисом или политическим вмешательством со стороны госу-

дарств. Но с тезисом о важной роли государства в установлении и поддержании правил нельзя не согласиться. Существенной чертой политико-культурного подхода является представление о том, что формирование рынка неотделимо от строительства государства, и наоборот. Именно в этом заключается ключевой (хотя и не исчерпывающий) смысловой аспект метафоры «рынки как политика».

В предельно сжатом виде общая понятийная схема может быть представлена так: властные акторы взаимодействуют между собой и с государством, чтобы установить определённые правила, которые формируются как культурный проект, нацеленный в итоге на стабилизацию рынков.

## РЫНКИ КАК ИНСТИТУТЫ

Во второй части книги приводятся несколько кейсов, демонстрирующих возможности политико-культурного подхода при исследовании важных феноменов на основе сравнительного анализа разных институциональных образований.

Так, на примере технологических отраслей рассматриваются альтернативные способы стабилизации рынков. В частности, показывается переход от неудачных попыток защиты собственных прав системами патентования к созданию открытых стандартов, к которым подсоединяются постоянно возникающие инновационные продукты. В этой ситуации доминирующие игроки стабилизируют рынок путём его замыкания на привычные стандарты и одновременно сохраняют свои привилегированные позиции путём покупки инновационных продуктов, производимых успешными фирмами-претендентами (как правило, путём покупки самих этих фирм).

Интересна глава о национальных системах организации наёмного труда. Автор стремится показать, что структурирование трудовых отношений в обществе является следствием политического конфликта между работниками, государственными чиновниками и капиталистами, а также создаваемых ими институтов рынка труда. Им вводятся три идеально-типические институциональные модели: отраслевая, профессиональная и менеджеральная, помогающие осмыслить доминирующие системы отношений занятости, возникшие в Западной Европе, США и Японии.

Переходя к анализу вопросов корпоративного управления, разделения собственности и контроля, автор предлагает содержательную альтернативу теориям «властных элит» американских корпораций. По его мнению, доминирующие теории агентских отношений (у экономистов) и переплетённых директоров (у социологов) не слишком успешно объясняют результаты деятельности крупных корпораций, которые являются системами власти и располагаются в организационных полях, помогающих определить параметры успешного стратегического поведения. По мнению автора, мы не должны смотреть на них исключительно с позиций интересов элитных групп (банкиров, собственников или менеджеров). Главная управляющая сила, которая определяет направления действий, заключена прежде всего в их организационном взаимодействии.

Далее, автор показывает, как в 1980-е годы в крупных американских корпорациях стала доминировать новая концепция контроля — концепция предприятия, действующего в интересах акционеров. Она стала культурным конструктом, определяющим, что должно представлять собой крупное предприятие, и как должны действовать его руководители, чтобы результаты их действий были сочтены успешными. Полученные результаты укрепляют общее представление о том, что рыночные действия укоренены в социальных отношениях и обретают смысл, только если их рассматривать в контексте этих отношений.

Двигаясь дальше и подвергая кросскультурной проверке распространённые теории организаций, автор приходит к выводу о том, что мир отнюдь не стремится к единой форме взаимоотношений между государством, финансовым сектором и промышленными корпорациями. По-прежнему сохраняются национальные модели капитализма в силу того, что разные общества по-разному определяют права собственности и правила конкуренции и кооперации, которые, вдобавок, в сильной степени продолжают оставаться под контролем национальных государств и локальных элит.

Это перебрасывает мостик к главе о глобализации, где рассматриваются представления о том, что глобальная конкуренция и глобализация производства вынуждают предприятия выбирать типовые стратегии, а национальные государства всё более оказываются не у дел, лишаясь возможности эффективно вмешиваться в работу рынков товаров и рабочей силы. Ав-

тор задаёт сакраментальный вопрос: «...если глобализация идёт полным ходом, то почему мы не видим конвергенции в больших масштабах?» [Fligstein 2001: 191]. Анализируя разнообразные институциональные логики, а также фактический уровень развития мировой торговли как ключевой индикатор экономического уровня глобализации, автор приходит к выводу, что степень глобализации в современном мире сильно преувеличена.

У политико-культурного подхода есть и выраженный нормативный аспект, который заявляется в финальной части книги. По мнению автора, концепции глобализации и прав акционеров успешно используются для укрепления власти крупных корпораций и определённых групп интересов. Со ссылками на необходимость повышения национальной конкурентоспособности звучат призывы к снижению трудовых издержек и сворачиванию программ государства благосостояния. Выступая с последовательной критикой этой позиции, автор утверждает, что не представлено достаточно эмпирических свидетельств в пользу того, что экономия на уровне оплаты труда и социальных программах приводит к повышению экономической эффективности. Но его главный тезис заключается в том, что экономическая эффективность порождается не только (и не столько) технологическими инновациями и силами конкуренции, сколько действиями общества и государства, которые обеспечивают участникам рынка желанную стабильность. Круг стейкхолдеров крупных корпораций значительно шире, нежели это предписывается концепцией прав акционеров, поэтому общество и государство имеют право предъявлять свои требования к деятельности корпораций и противодействовать социальной политике, основанной на неолиберальных и глобалистских постулатах.

\* \* \*

В заключение несколько слов о самом авторе «Архитектуры рынков». Нил Флигстин получил степень бакалавра по психологии в Рид колледже, закончил магистратуру по социологии в Университете Висконсина, там же получил степень PhD.

После окончания аспирантуры работал на факультете социологии Университета Аризоны, где и занял позицию профессора. В 1991 г. перешёл на факультет социологии Университета Калифорнии в Беркли, где и пребывает по сей день, одновременно

возглавляя в качестве директора Центр культуры, организационных исследований и политики в Институте исследований труда и занятости (Center for Culture, Organization, and Politics at the Institute for Research on Labor and Employment).

В 2002–2003 гг. Флигстин был одним из первых председателей секции по экономической социологии Американской социологической ассоциации. В 2011–2012 гг. возглавил секцию по компаративной и исторической социологии в данной ассоциации.

Из более поздних работ упомянем его книгу «Еврокляш: Европейский союз, европейская идентичность и будущее Европы», показывающую неоднозначность политики государств Евросоюза и её нередкое расхождение с реальными экономическими результатами объединения [Fligstein 2008]. Выше мы уже ссылались на последнюю книгу «Теория полей» (в соавторстве с Дагом МакАдамом), где суммируются и уточняются теоретические взгляды автора [Fligstein, McAdam 2012].

Следует сказать, что в определённой части «Архитектура рынков» суммирует прежние работы автора. Имеются в виду статьи, написанные вместе с П. Брэнтли и Л. Марковиц и, конечно, основная эмпирическая работа Флигстина «Трансформация корпоративного контроля» [Fligstein 1990], где им предлагается история развития крупных американских корпораций, которая сильно отличается от конвенциональных взглядов признанного в этой области классика А. Чандлера.

«Архитектура рынков» не осталась незамеченной в профессиональном сообществе, став предметом множества рецензий и обсуждений. В 2003 г. она получила премию имени Вивианы Зелизер как лучшая книга по экономической социологии. В завершение этого предисловия хочется высказать надежду, что её издание на русском языке привлечёт дополнительное внимание квалифицированного читателя.

*Вадим Радаев, март 2013*

## ЛИТЕРАТУРА

Вебер М. Социологические категории хозяйствования // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 1. С. 46–68.

Бурдые П. Поле экономики // Бурдые П. Социальное пространство: поля и практики / под ред. Н.А. Шматко. М.: Алетейя; 2005. С. 129–176.

*Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

*Радаев В.В.* Рынок как цепь обменов между организационными полями // Экономическая социология. 2010. Т. 10. № 1. С. 13–36.

*Радаев В.В.* Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

*Уайт Х.* Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 5. С. 33–49.

*Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28–55.

*Флигстин Н.* Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 45–63.

*Флигстин Н.* Государство, рынки и экономический рост // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 2. С. 41–60.

*Bourdieu P.* Principles of Economic Antropology // The Handbook of Economic Sociology / ed. by N. Smelser, R. Swedberg. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 2005. P. 75–89.

*Fligstein N.* The Transformation of Corporate Control. Cambridge: Harvard University Press, 1990.

*Fligstein N.* Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.

*Fligstein N.* Euroclash: The EU, European Identity, and the Future of Europe. Oxford: Oxford University Press, 2008.

*Fligstein N., McAdam D.* A Theory of Fields. Co-authored with Doug McAdam. N.Y.: Oxford University Press, 2012.

*Fourcade M.* Theories of Markets, Theories of Society // American Behavioral Scientist. 2007. Vol. 50. P. 1015–1034.

## ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ

За последние 20 лет в большом числе книг и статей определилось место социологического подхода к анализу рыночных процессов. Тем не менее в данной научной области в её нынешнем состоянии пока не хватает связной интеллектуальной структуры. Она во многом остаётся совокупностью взглядов, которые помогают решать затруднения, возникающие в рамках экономического анализа при изучении реального мира, где действуют предприятия, судебные органы и государства. Проще говоря, проблема состоит в том, что институты (формальное право, правила и неформальные практики), государства, предприятия и сети отношений между коллективными акторами на рынках порождают значительно более обширные социальные структуры, нежели это предполагается большинством экономических теорий. Почти четверть века различные ветви «нового институционализма» в экономической теории признают этот недостаток. Эти подходы пытаются объяснить повсеместность социальных структур с помощью стилизованных моделей, показывающих, что различные социальные структуры должны быть не чем иным, как результатом эффективных рыночных процессов.

Я же считаю, что реальным фронтиром является создание альтернативного социологического подхода к анализу рынков в капиталистическом обществе. И чтобы сделать это, необходимо взглянуть на эти социальные отношения с социологической точки зрения. Социологи традиционно считали, что в основе социальных отношений лежит власть (кто получает и почему?) и разделяемые акторами смыслы (т.е. создание институтов, правил и общезначимых представлений), поддерживающие системы власти. Последовательный социологический анализ должен начинаться с разработки именно социологического взгляда на рынки, участников рынка и то, что делают акторы на рынках, вбирающих в себя качества своих ключевых элементов социальных отношений, власть и смыслы.

Первоначально я не собирался писать эту книгу. Однако меня всерьёз расстраивала современная социологическая литература, которой явно не хватает последовательного теоретизи-

рования о социальных структурах, социальных отношениях и институтах, о том, как они работают, чтобы создавать стабильные рынки. В этом смысле, социологи не слишком преуспели в осмыслении исходных принципов. Например, что такое рынок с социологической точки зрения? Чем поведение рыночных акторов отличается от того, как его видит экономическая теория? Какие социальные отношения необходимы для обеспечения «неконтрактной основы контракта», благодаря которой становится возможным существование рынков? Как и почему настолько тесно взаимосвязаны построение государства и построение рынков? Каковы взаимоотношения между политической и экономической элитами, и почему они исключительно важны для осмысления конструирования рынка?

Размышляя над этими вопросами, я понял, что в ранее опубликованных статьях я уже пытался их решить по частям. Очевидно, что формат статьи не подходит для представления общего социологического взгляда на рынки. Я рассчитываю на то, что включение этих частей в более широкую рамку позволит дать общие ответы на только что поставленные вопросы, обогатит эти статьи и встроит их в некую общую систему. Я, конечно, не жду, что читатели примут всё, что я написал, но надеюсь, что некоторые аргументы покажутся им последовательными и убедительными. Эта книга не является единственным способом представления теоретически последовательной социологии рынков, но, безусловно, является одним из таких способов.

Я хотел бы выразить свою признательность многим людям, которые оказали мне значительную помощь при написании отдельных глав. Я хотел бы поблагодарить за эти усилия Питера Брантли (Peter Brantley) (гл. VI), Халдора Биркьефлота (Haldor Birkjeflot) (гл. V), Роберта Фриланда (Robert Freeland) (гл. VIII) и Линду Марковиц (Linda Markowitz) (гл. VII). Представленные здесь главы являются доработанными вариантами первоначальных текстов, но многие ключевые идеи в них сохранились. Лоик Вакан (Loïc Wacquant) прочитал эти и другие статьи и подтолкнул меня к написанию этой книги. Питер Эванс (Peter Evans), Майкл Буравой (Michael Burawoy), Вуди Пауэлл (Woody Powell), Майкл Хоут (Michael Hout) и Даг МакАдам (Doug McAdam) — все они каким-то образом, в каком-то виде или форме побуждали меня излагать мысли на бумаге. Я получил блестящие комментарии от Криса Анселла (Chris Ansell), Джо-

на Кэмпбелла (John Campbell), Фрэнка Дobbина (Frank Dobbin), Ричарда Сведберга (Richard Swedberg), Харрисона Уайта (Harrison White) и Ника Циглера (Nick Ziegler). Я надеюсь, что мне удалось учесть наиболее важные их замечания. Я бы также хотел поблагодарить Фредерика Мерана (Frederic Merand), который помог подготовить эту книгу к публикации. Средства были предоставлены мне Исследовательским центром по проведению опросов (Survey Research Center), Институтом индустриальных отношений (Institute for Industrial Relations) и Центром культуры, организации и политики (Center for Culture, Organization, and Politics) Калифорнийского университета. Я бы хотел выразить глубокую признательность Генри Брэйди (Henry Brady), Майклу Хоуту (Michael Hout) и Джиму Линкольну (Jim Lincoln) (директорам этих центров) за оказанную поддержку. Я также признателен Калифорнийскому университету, который предоставил исследовательскую поддержку в форме именной профессорской должности (Class of 1939 Chancellor's Professorship).

Наконец, моя жена Кристина терпеливо наблюдала, как я бился над этим проектом. Книга же посвящена моей дочери Кайли. У меня есть странная привычка измерять ход времени тем, сколько его уходит на подобные проекты. С тех пор как я взялся за этот проект, началась жизнь Кайли. Вместе с ней моя жизнь стала полнее. И надеюсь, что хотя бы часть этих чувств воплотилась в идеях этой книги.

## ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Я рад предоставленной мне возможности написать предисловие к русскому переводу «Архитектуры рынков». Экономическая социология как научная дисциплина уходит корнями к классической социальной теории. Однако в своём современном виде эта область сложилась лишь в последние 30 лет. Она возникла из критики неоклассической экономической теории со стороны политологов, социологов и преподавателей бизнес-школ. Эта критика была порождена неспособностью экономической теории с достаточной глубиной осмыслить многие экономические явления на эмпирическом уровне. Каждый раз, когда какой-либо учёный начинал детально изучать, как работает некий рынок или группа предприятий, он обнаруживал, что экономическая теория не помогает понять, как ведут себя рыночные акторы и фирмы.

Это побудило исследователей обратиться к альтернативным подходам к анализу того, как формировались фирмы и рынки и как взаимодействовали государства и рынки. Три исследовательских направления предложили новые концептуальные инструменты: политическая экономия и, в особенности, сравнительные исследования моделей капитализма в рамках политической науки; институциональная теория в социологическом организационном анализе; и сетевой анализ в социологии. Задача «Архитектуры рынков» состоит в том, чтобы, используя теоретические взгляды, разработанные в рамках этих трёх подходов, создать теорию, которая была бы полезна при анализе товарных рынков и рынков труда, а в соответствующих случаях — и государства. В книге также представлен ряд кейс-стадиз, демонстрирующих возможности многих предложенных ранее идей.

В чём заключается основной тезис книги? Во-первых, рынки являются социальными структурами, которые работают так же, как и остальной социальный мир. Они населены людьми и организациями, которые взаимодействуют друг с другом на рутинном уровне. Эти акторы не являются атомизированными, и их поведение не сводится к реакции на цены (*atomized price takers*); напротив, они укоренены в своих социальных связях друг с другом. Эти социальные связи можно охарактеризовать тремя

путями. Государства и рынки устроены таким образом, что для понимания природы любого хозяйства необходимо понимать законы, регулирующие права собственности, правила обмена и механизмы конкуренции. Рынки управляются социальными структурами, посредством которых акторы учитывают поведение друг друга во время взаимодействия. Каждый рынок образован неформальными представлениями его участников о природе продукта, о том, как он производится, о позициях различных предприятий на рынках и осмысленных действиях во время рыночной игры. Они описаны здесь как концепции контроля, а в терминологии других исследователей — как рыночные логики. Этот процесс касается не только эффективно работающих фирм, но нередко включает относительную власть одних предприятий, используемую для контроля, доминирования на рынке и структурирования возможностей для всех остальных фирм. Наконец, сети покупателей, продавцов и конкурентов образуют ещё одну плоскость взаимодействия на рынках, в которой происходит обмен информацией о рыночных условиях и обеспечиваются условия для выработки доверия.

Возможно, российскую аудиторию удивит, что подобные идеи представляются как нечто новое. На примере российской истории кажется бесполезным размышлять об экономике, которая не укоренена как в государстве, так и в социальных отношениях, существующих на рынках. То, что государства и рынки взаимно порождают друг друга, кажется самоочевидным. И то, что работа рынков опирается на людей, знающих друг друга, доверяющих своим друзьям и родственникам и предпринимających усилия, чтобы поразить своих «недрузгов», кажется неотъемлемой частью самой обычной жизни. Однако для американской социальной науки эти идеи оказались новыми. Они возникли, чтобы оживить крупные и растущие исследовательские программы в социологии, исследованиях бизнеса и политической науке. Даже некоторые из профессиональных экономистов поняли, что эти концепции небесполезны. Например, есть немало экономистов, которые открыли для себя существование сетей на рынках и используют их в своих теоретических построениях.

В конечном счёте полезность предпринятой нами попытки может оцениваться по тому, насколько изложенные взгляды способны воздействовать на мировоззрение исследователей и студентов, стать точкой отсчёта для иного понимания окру-

жающего мира. Я надеюсь, что для российской аудитории эта книга станет одной из подобных точек отсчёта для осмысления своего собственного мира.

Наконец, я хотел бы поблагодарить Вадима Радаева за организацию и редактирование перевода и доведение этой работы до печати.

*Нил Флигстин  
Беркли (Калифорния), США  
Январь 2013*

# *1. Возвращая социологию*

**Р**ыночное 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 какого-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 меняли 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, которые пустили бы предпринимателей 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 заключает в себе технология. 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 технологии нуждаются в предпринимателях, которые определяют их наилучшее предназначение. В начале XX в. лишь немногие наблюдатели верили, что автомобиль с двигателем внутреннего сгорания сможет выйти на массовый рынок. Автомобили были дороги, 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 так же 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 нехищнической 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 в. 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. Во всех индустриально развитых обществах первоочередной задачей достижения стабильности для предприятий стали 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 социальных институтов, таких как государственное устройство и законодательство. В любом индустриально развитом обществе государства предприятия и работники решали свои совместные проблемы путём создания правил, помогающих стабилизировать их взаимодействия. В разных обществах и в разные исторические периоды такие решения были неодинаковы и в существенной мере зависели от относительных властных позиций различных групп в процессе

построения государства эпохи современности. Эти государства сформировали системы социального обеспечения, денежную систему и правопорядок, а также принялись искать способы разрешения конфликта между трудом и капиталом. Они 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 предприятия, действующего в интересах акционеров» (shareholder value concept of the firm). 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 имел место 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 области<sup>1</sup>. В предлагаемой книге мы ограничимся рассмотрением процессов структурирования производства, т.е. 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).

<sup>1</sup> «Хрестоматия по экономической социологии» под редакцией Нила Смелсера и Ричарда Сведберга предоставляет читателю прекрасный обзор данного предметного поля [Smelser, Swedberg 1994]. Она показывает разнообразие тем и подходов и самые разные варианты построения исследовательских конструкций.

Общим для обоих подходов является критический анализ неоклассических взглядов о рынках совершенной конкуренции<sup>2</sup>. 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 [Baker 1984; 1990; Burt 1983; 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 [Hamilton, Biggart 1988; Lincoln, Gerlach, Takahashi 1992; Whitley 1992; Aoki 1988]. Этот корпус исследований показывает, что рыночные структуры включают в себя 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 в себя сложные и стабильные социальные структуры, основанные на повторяющихся взаимодействиях покупателей и продавцов, а также на статусах и репутации участников рынка. Также очевидно, что предприятия имеют совершенно различные внутренние конфигурации, которые по-разному реагируют на указанные социальные процессы.

Крупные предприятия (частый предмет многих 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.:

<sup>2</sup> Новаторская статья Харрисона Уайта [White 1981] была одной из немногих работ, ориентированной на то, чтобы теоретически показать, что неоклассическая модель рынка нежизнеспособна по своим внутренним основаниям.

[Whitley 1990; Hamilton, Biggart 1988; Evans 1979; Lincoln, Kalleberg 1990; Gerlach 1992], а также обзор тематики [Fligstien, Freeland 1995]). Также начинают появляться хорошие работы о переходе от социализма к рынку (см.: [Stark 1996; Nee 1996; Guthrie 1997; 1999; Szelenyi 1994; Burawoy, Krotov 1992; 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<sup>3</sup>.

Современная экономическая теория претендует на статус основной теории относительно взаимодействия людей при осуществлении материального самовоспроизводства (т.е. относительно распределения 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 воспроизводства<sup>4</sup>. Все общества вынуждены решать проблему материального воспроизводства, но конкретная форма хозяйственной организации в разных обществах остаётся различной<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> См., например, важные работы Альфреда Чандлера, а также Нельсона и Уинтера, Уильямсона и Артура [Chandler 1962; 1977; 1990; Nelson, Winter 1982; Williamson 1985; Arthur 1988; 1989; 1994].

<sup>4</sup> 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].

<sup>5</sup> Карл Поланьи выделил два альтернативных механизма 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

Во многих работах нашего времени в рамках социологии рынков можно проследить влияние классических социологических теорий, особенно Маркса и Вебера<sup>6</sup>. Тем не менее в целом в них мы видим скорее несистематические заимствования идей классиков. В отличие от классиков социологии сегодня социологи, исследующие рынки, редко проводят 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.

Большинство экономистов игнорируют или попросту не знают о том, как не экономисты размышляют об экономических процессах. Первая причина того, почему экономисты не замечают исследований не экономистов — 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, позволяет им игнорировать посторонних.

Но есть и другая, даже более важная, причина. Несколько упрощая ситуацию, можно сказать: 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

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.

<sup>6</sup> Я считаю, что значительная часть сегодняшней литературы о роли информационных технологий в трансформации бизнеса несёт на себе отпечаток работ Дюркгейма. Книга Кастельса продвигает идею о том, что современное общество движимо обменом информацией посредством сетей, 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 с людьми на больших расстояниях, это изменило их восприятие себя и окружающих.

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, не экономисты 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 используют идеи неполных контрактов, теории агентских соглашений, специфичности активов, стратегического применения информации и повторяющихся игр для характеристики структур и взаимодействий предприятий на рынках. Экономисты с помощью таких понятий объясняют многие свойства рынков, которые, по мнению неэкономистов, выпадают из их 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 порядка<sup>7</sup>. 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 счи-

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

тать социальные отношения эффективными [Granovetter 1985; Грановеттер 2004; Uzzi 1996; Уци 2007; Gulati, Gargiulo 1999], тогда как другие готовы рассматривать саму эффективность как социальную конструкцию [Meyer, Rowan 1977; Мейер, Роуэн 2011; Fligstein 1996; Флигстин 2004].

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 тому, 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 сомневаюсь, 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 может внести более существенный вклад в социологию рынков, чем простое указание на наличие социальных структур в большинстве рынков. Может оказаться, что для некоторых учёных экономической и социологической подходы являются скорее дополняющими, чем противоположными<sup>8</sup>. Моё собственное понимание социологии рынков предполагает, что есть действительные различия в теоретических предпосылках и что эти различия в большей степени противопоставляют указанные подходы, особенно в том, что касается их приложения к области политических решений.

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ, ФОРМУЛИРУЕМЫЕ 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, так что 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 не понятно, что на нём изучается или на какие вопросы ищут ответы. Противоположная стратегия — дать этой области

<sup>8</sup> Например, один из вариантов прочтения популяционной экологии состоит в том, что именно силы конкуренции решают, каким предприятиям суждено выжить. В принципе это совпадает с неоклассическими взглядами [Hannan, Freeman 1977; Ханнан, Фримен 2004]. Однако в более поздней работе Ханнан и Фримен рассматривают формирование рыночных ниш как более динамичный, социальный и конструируемый процесс [Hannan, Freeman 1989]. Такой подход более неоднозначно соотносится с экономической теорией, к сожалению, он остался не разработанным.

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 ощутимо сократить свою аудиторию, оставив только тех, кто соглашается с вами.

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 может сузить 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 следующие пять теоретических вопросов, теоретическую значимость и эмпирическую релевантность которых я поясню дальше.

*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 наших дней они часто представлены в виде *сетей*. В большинстве эмпирических исследований, использующих понятие сетей, 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 ответственность [Mizruchi, Stearns 1988; Lincoln, Gerlach, Takahashi 1992; Palmer et al. 1995], информация [Davis, Stout 1992], доверие [Uzzi 1996; Уци 2007] или статус [Podolny 1993]. Исследователи,

использующие сети в качестве независимой переменной, считают, что они работают в традиционных рамках. Они не пытались выделить теоретическую проблему, которая объединила 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 [Fligstein 1996; Флигстин 2004; Campbell, Lindenberg 1990; North 1990; Норт 1997]. Во всех развитых индустриальных обществах для защиты и определения прав собственности слияния и патенты регулируются формальными законами. Законы также определяют легальные способы контроля над конкуренцией, 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; Димаджио, Пауэлл 2010; Meyer, Rowan 1977; Мейер, Роуэн 2011]. Исследования, уделяющие центральное внимание формальным и неформальным правилам, часто относят к «новому институционализму в организационной теории» [DiMaggio, Powell 1991].

Оба подхода предполагают, что назначение социальных структур в создании рынков состоит в производстве стабильных результатов (т.е. в создании условий выживания) для предприятий, которые их используют. Эта идея была увязана с эффективностью 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]. Этот 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; Уайт 2010]. Действительность, конечно, более сложна. Современным производственным рынкам по меньшей мере необходимы инвестиции в материальное оборудование; построение организаций; правовая, социальная и материальная инфраструктуры (т.е. виды перевозок, финансирования и коммуникации); сложные цепи поставок; рынки труда и подготовка квалифицированного персонала; регулирование честной и нечестной конкуренции; и способы принуждения к исполнению контрактов. Неоконсервативные теоретики могут провести мысленный эксперимент, в котором все эти услуги предоставляются частными организациями. Однако исторически в предоставление этих формирующих рынки услуг и структур было самым непосредственным образом вовлечено государство.

Большинство дискуссий о современных государствах концентрировалось либо на военных, либо на социальных функциях государства [Skocpol 1992; Tilly 1975]. Но государства также были непосредственно 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., напр.: [Useem 1984; Mizruchi 1989; Mintz, Schwartz 1985]). 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 годы. 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; Флигстин 2004].

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 наделить 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 рынке<sup>9</sup>.

### *3. Что означает социальный подход к действиям акторов на рынках в его противопоставлении 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 (т.е. теории командных действий и неполных контрактов, теория агентских отношений и анализ трансакционных издержек) добились успехов благодаря ослаблению предпосылки о полноте информации (см., напр.: [Jensen, Meckling 1976; Kreps, Wilson 1982; Milgrom, Roberts 1982]). Социальные структуры на рынках ныне рассматриваются как способы, которые акторы используют для защиты от

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

неполноты информации, что увеличивает их 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 определённо<sup>10</sup>. 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 (т.е. используют надлежащие средства для достижения своих целей) и что они стремятся извлекать прибыль [Granovetter 1985; Грановеттер 2004; White 1981; Уайт 2010]. С этих позиций социальная структура в конкретной ситуации создана для получения прибыли.

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; Уци 2007]. 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 теории<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> 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.

<sup>11</sup> 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 неспособны достаточно быстро проанализировать проблемы и воплотить в жизнь надлежащие решения.

*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 (примеры нескольких образцовых исследований см.: [Baker, Faulkner, Fisher 1998; Бейкер, Фолкнер, Фишер 2007; Uzzi 1997; 1999; Thornton, Ocasio 1999; Haveman, Rao 1997]). 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 (предварительную попытку см.: [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; Димаджио, Пауэлл 2010]. Ещё меньше соображений было высказано по поводу того, откуда берутся новые рынки, и как существующие рынки влияют на происхождение, стабильность и трансформацию других рынков<sup>12</sup>.

Анализ конкуренции, имеющий наиболее долгие традиции в социологической литературе, представлен популяционной экологией [Hannan, Freeman 1989]. Но с тех пор 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], но 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?*

В значительной части эмпирических исследований уделяется пристальное внимание связи между внешними условиями существования организаций и их внутренней структурой. Социология рынков имеет два направления исследований. В рамках первого ряд исследователей утверждают, что внутренняя струк-

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

тура 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 соглашаются 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 (пылкую апологию теории непредсказуемости (contingency theory) см.: [Donaldson 1995]).

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 настоящей 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; Bourdieu, Wacquant 1992; Weber 1978; Scott 1995; DiMaggio 1985; Fligstein 1996; Флигстин 2004; Fligstein 1997a; Fligstein, McAdam 1993]. Поля включают в себя 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 (т.е. 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 (т.е. 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 государство (т.е. 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 представляют 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 опреде-

лять этот рынок. Труд и профессии сами являются продуктом 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 проявляется между конкурентами (т.е. 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 предпринимают 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 полям, нужно определить следующее: что представляет собой рынок, кто является игроками на нём, что означает обладать властью и быть претендентом на властные позиции, и 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 ролевую структуру производителей» [White 1981; Уайт 2010: 517]. 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

(т.е. 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 порою 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 они 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.

Здесь очень важно 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 свою окружающую 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 — это 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, в особенности 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 акторм 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, т.е. 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 складыва-

ется именно такой порядок (иначе говоря, они определяют социальную структуру). Локальные культуры предписывают, как на данном рынке будет осуществляться конкурентная борьба, а также предлагают актерам 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 тоже как с 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 от-

ношения 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, то построение государства неотделимо от построения рынка. Институционализируясь, эти правила одновременно стимулируют и ограничивают поведение. Они 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 обычно 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 легитимизировать 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 зайти в своём вмешательстве, в сильной степени зависит от политического курса в конкретном обществе и 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 социетальном 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 в этой книге 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, 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 годов 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 их стабильность.

## 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 первой части книги содержится более детальное изложение политико-культурного подхода. Во второй главе рассматриваются две темы: 1) наиболее важные определения в рамках политико-культурного подхода и 2) развитие социальной технологии, которую мы называем рынками, как продукта эпохи современности. Третья глава посвящена отношениям между построением государства и построением рынка в эпоху современности. В ней я обсуждаю 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 четвёртой главе представлен микроанализ рыночной динамики, 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 обзоры 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 годы в крупных американских корпорациях стала доминировать новая концепция контроля — концепция предприятия, действующего в интересах акционеров. Сравнивая специфическую историю Соеди-

нённых 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 её эффектов на деятельность государств. Наконец, я 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, финансирование, права собственности и механизмы принуждения к исполнению обязательств по контрактам, а также им нужны 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 действие рыночных сил — 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, тогда 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 (т.е. 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 члены общества, оно 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 — это 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.



ЧАСТЬ ПЕРВАЯ



## II. Рынки как институты

Современное национальное государство мириадами нитей связано с развитием рыночного общества. Историческая проблема создания стабильного капитала, труда и товарных рынков в конце концов потребовала от государства, представителей капитала и труда создать общие институциональные порядки (законы и неформальные правила) вокруг прав собственности, структур управления и правил обмена для всех рынков в капиталистических обществах. Обладающие культурной и исторической спецификой правила и практики на рынках стали управлять отношениями среди поставщиков, потребителей и работников (то, что я называю концепциями контроля).

Почему так важны правила? Сложным и стабильным схемам взаимодействия нужны акторы, разделяющие когнитивные предпосылки и ожидания. Чтобы обрести такую стабильность, люди нуждаются либо в длительном опыте взаимодействия друг с другом для закрепления его в привычных практиках, либо в более формальных правилах для регулирования новых взаимодействий. Правила, основанные на опыте, традиции или формальном согласовании, впоследствии становятся привычными при осуществлении взаимодействия (то, что в «институциональной теории» называется «само собой разумеющимся» [Powell, DiMaggio 1991: ch. 1]). Именно нестабильность, вызываемая взаимодействиями, в ходе которых акторы не разделяют общие смыслы, заставляет акторов искать более стабильные социальные условия такого взаимодействия (см., напр.: [Haveman, Rao 1997; Dobbin, Sutton 1998]).

При изучении правил следует иметь в виду две совершенно различные ситуации. В стабильные времена правила хорошо всем известны и принимаются как должное, что в результате делает взаимодействия предсказуемыми. Между акторами происходит борьба и возникают конфликты, но они протекают в рамках установленных правил, смыслов и практик. А исследователи в состоянии определить, кем являются те или иные игроки, занимают ли они доминирующие позиции или только претендуют на них, каковы их интересы и каков смысл предпринимаемых ими действий.

В периоды формирования или трансформации политических или рыночных полей усиливается самосознание акторов и они вступают в новые формы взаимодействий для производства нового порядка. В силу того, что они пытаются выработать новые смыслы, их интересы и идентичность оказываются крайне неустойчивыми. Они стараются понять, чего же они хотят, как этого добиться и как поладить с теми, кто, возможно, хочет совсем иного. Зачастую источником правил для новых полей выступают смыслы, привнесённые из других полей. Акторы изменяют эти смыслы в процессе взаимодействий с другими группами и создают новые практики. Но эти новые практики нередко остаются в русле, ранее проложенном уже существующими смыслами.

Почему столько внимания уделяется государству? Расширение возможностей для сложных взаимодействий в сфере экономического обмена показало, что акторы зачастую неспособны устанавливать правила для самих себя. При этом они сталкиваются с проблемами двух типов. Во-первых, рыночные акторы вынуждены заботиться о выживании своих предприятий. Трудно одновременно выделять ресурсы на создание правил и заниматься бизнесом. Во-вторых, в ситуации неопределённости и жёсткой конкуренции предприятия не видят способов решения общих для них всех проблем конкуренции. Иногда предприятиям удаётся устранить или кооптировать своих основных конкурентов. Но зачастую этого не происходит. Всё это заставляет предприятия обращаться за помощью к государству, призывая его поддержать установление «честной» конкуренции на законодательном уровне<sup>1</sup>.

А какую роль здесь играет власть? Правила не создаются без задних мыслей, без учёта «интересов». Если крупнейшие предприятия способны работать в условиях набора правил, позволяющих им доминировать на основных рынках в обществе и поддерживать группы работников в относительно дезорганизованном состоянии, то эти правила укрепляют существующую систему власти. Если мы хотим иметь аналитический инструмент, адекватный реальным системам правил и власти,

<sup>1</sup> Ведущие предприятия, захватившие рынок, попытаются захватить также и государство, чтобы упрочить свои позиции на рынке. В обществах с интервенционистскими традициями государство может попытаться организовать рынок и контролировать конкуренцию на начальном этапе.

то необходимо систематически прорабатывать вопрос о том, как возможности государства и относительная власть государственных чиновников, капиталистов и наёмных работников задействуются при построении новых рыночных правил и тем самым определяют формы хозяйственной активности, существующие в данном обществе.

Политико-культурный подход способен предложить общие аналитические инструменты для понимания того, какая властная структура общества стоит за тем или иным способом рыночного устройства. Если мы понимаем суть этого устройства, появляется возможность предсказать, как ведущие игроки будут использовать имеющиеся институты для приспособления к грядущим кризисам. В свою очередь, это даёт нам инструмент для понимания многих наиболее важных политико-экономических аспектов в развитии обществ.

Предложенный ниже текст состоит из трёх частей. Во-первых, нужно дать определение рынкам и институтам, необходимым для их функционирования. Основная идея состоит в том, что рынки представляют собой поле, которое зависит не только от силы ведущих игроков, но и от более общих правил в обществе, которые позволяют стабилизировать власть ведущих игроков. Далее, важно рассмотреть, как в современных капиталистических обществах создавались государства, способные решать проблемы рыночного регулирования. Я утверждаю, что государства вырабатывают различные типы вмешательства в хозяйство, которые характеризуются тремя признаками: готовность к вмешательству, форма вмешательства и характер интересов, ради которых оно осуществляется. Затем я предложу несколько общих гипотез о том, как правила, созданные предприятиями и государством, обеспечивают стабильность в рыночных экономиках.

## РЫНОЧНЫЕ ИНСТИТУТЫ: ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Одной из ключевых идей, свойственной обществу современного типа и отличающей его от предшествующих типов обществ, является представление о том, что социальная организация — это творение человека. Она предполагает, что люди могут совершать выбор и создавать социально-организационные ме-

ханизмы, которые помогали бы им достигать своих целей. Это не означает, что все люди одинаково успешны или обладают равными возможностями в качестве акторов. Это означает, что весь аппарат современных хозяйств, по крайней мере частично, является продуктом социальных технологий организации. Причём эти технологии были изобретены, а затем сознательно усовершенствованы использующими их акторами.

Очевидно, что досовременные организации и институты также были социальными конструктами. Но они, как правило, не воспринимались таким образом. Они устанавливали, кто является актором и что акторы могут делать. По мере того как за последние 350 лет выросло самосознание людей, они изучили существующие социальные организации, взяли на вооружение кажущиеся успешными практики и использовали это знание для создания новых социальных механизмов. С течением времени люди нашли способы систематического производства новых социальных технологий для достижения своих целей (например, регистрация корпорации при организации предприятий).

Современные государства, социальные движения, демократическая политика, предприятия и рынки были изобретены людьми, которые совместно пытались найти способы достижения своих целей [Fligstien 1997a]. Зачастую подобные «изобретения» были случайными или отражали достигнутый компромисс между разными группами. Отношения между людьми, создавшими эти социально-организационные механизмы, были и остаются неясными. Но как только эти изобретения возникали, другие люди придумывали на их основе различные способы организации. Предлагаемая нами теория полей — это общая теория социальной организации в современном мире. Мы должны помнить, что теория сама по себе является актом исторического самосознания. Абстрагируясь от обыденного опыта социальных акторов, соперничающих за контроль над социальными аренами, обществоведы начали понимать, что в основе формирования полей поверх границ отдельных стран, рынков и частного некоммерческого сектора лежат общие социальные процессы.

Теория полей утверждает, что акторы пытаются создать «локальный» стабильный мир, в котором доминирующие акторы порождают смыслы, позволяющие им воспроизводить своё превосходство. Эти акторы создают статусные иерархии, определяющие позиции доминирующих игроков и претендентов

на доминирование. При построении этих полей акторы сталкиваются с двумя взаимосвязанными проблемами: как установить стабильную систему власти и как, добившись этого, её сохранить. В самом общем виде можно выделить три свойства социальной организации полей: систему принципов, организующих мышление и используемых акторами для придания смысла окружающему миру (что можно назвать когнитивными системами или мировоззрениями); рутины или практики, ежедневно осуществляемые акторами в ходе своих социальных отношений; и социальные отношения, образующие поля, которые осознаются или не осознаются акторами [Bourdieu 1977].

Когнитивные схемы, которыми обладают индивиды, предоставляют им концептуальные инструменты для понимания и интерпретации действий других [White 1992; Emirbayer, Goodwin 1994]. Также они обеспечивают акторов инструментами для создания новых полей.

Обычно используемые акторами когнитивные модели не включаются в концептуализации социальной организации. Так происходит потому, что человеческие действия, как правило, недостаточно теоретически осмыслены. Социологи зачастую полагают, что позиция человека в социальной структуре определяет его действия, тогда как в теориях рационального выбора в качестве главной объясняющей переменной используются интересы. Разделяемые акторами смыслы не считаются чем-то важным для объяснения их действий. Однако в теории полей навык акторов в интерпретации происходящего, определении направления действий и инновациях на основе имеющихся рутинных практик помогает созданию и сохранению полей [Bourdieu, Wacquant 1992]. И хотя когнитивные элементы возможно отделить от социальных отношений, социальная организация зависит от них обоих [Giddens 1981].

Социальная организация — это совокупность всего того, что создаёт стабильные условия для привилегированных и не столь привилегированных групп в обществе. Она оформляет их как группы, определяет их отношения между собой и поддерживает определённый порядок в существующих полях. Исходная характеристика основных составляющих полей неизбежно имеет абстрактный вид. Эти составляющие ещё не имеют содержания или, точнее, «культуры» (т.е. практик и локального знания) [Geertz 1983]. Они не способны много рассказать нам о том,

как данное поле будет создаваться и воспроизводиться в реальности, потому что они не определяют ни какого рода поле создаётся (государство, рынок, организация), ни точных принципов, структурирующих отношения между «игроками».

Чтобы применить теорию полей к рыночному обществу, необходимо определить, какого рода поле представляют собой рынки и какие типы социальной организации необходимы для существования стабильных «рынков как полей». Экономический обмен варьирует от нерегулярного и неструктурированного до регулярного и структурированного. Рынки — это социальные арены, которые существуют для производства и продажи товара или услуги и характеризуются структурированным обменом. Структурированный обмен предполагает, что акторы ожидают повторяющихся актов обмена для своих продуктов и, следовательно, они нуждаются в правилах и социальных структурах для направления и организации обмена. Производители ожидают, что они продолжат поиск потребителей и будут нуждаться в поставщиках, хотя со временем идентичности их потребителей и поставщиков могут меняться.

При неструктурированном или случайном обмене акторы почти не инвестируют в процесс обмена, а участники вовсе не обязательно встретятся снова (как покупатели или продавцы). Хотя этот тип обмена может приносить прибыль, выживание организации-продавца не зависит от случайного обмена. Когда стороны обмена замечают зависимость собственной стабильности (т.е. своего воспроизводства) от стабилизации торговли, они начинают использовать социально-организационные механизмы. На протяжении человеческой истории обмен часто был неструктурированным, но рынки, в том смысле, в котором я использую этот термин, существовали до современного капитализма. Рынки (включая почти все современные производственные рынки) структурированы, главным образом, продавцами, которые ищут своих покупателей<sup>2</sup>. Отдельный рынок становится «стабильным

<sup>2</sup> Идея рынка как поля предполагает, что все акторы на рынке близки друг другу не в физическом, а лишь в социальном смысле. В современном обществе торговые выставки, фондовые и товарные биржи, торговые моллы и магазины в целом являются местом для физического существования рынков. Однако рынки не обязательно должны быть локализованы в определённом физическом пространстве. Многие сделки происходят напрямую между покупателем и продавцом, зачастую через посредников. Но в этих случаях покупатели нередко сравнивают цены продавцов, контактируя со множеством поставщиков.

рынком» (т.е. полем), когда обмениваемый продукт признан в среде потребителей, а поставщики товара или услуги способны создать статусную иерархию, в которой крупнейшие поставщики занимают доминирующее положение на рынке и способны постоянно воспроизводить себя в этой позиции.

Эти акторы создают организации для производства товара и устанавливают социальные отношения между конкурентами для управления конкуренцией. Стабильные рынки можно описать как «самовоспроизводящиеся ролевые структуры», в которых доминирующие предприятия и претенденты постоянно воспроизводят свои позиции [White 1981; Уайт 2010]<sup>3</sup>. Социальную структуру рынка обычно создают продавцы, так как на кону стоит выживание их предприятий, если стабильный рынок так и не появится<sup>4</sup>. Проблемы поиска стабильного рынка одинаковы для всех продавцов: они ищут надёжных поставщиков и потребителей и тем самым находят способ самовоспроизводства. Социальные отношения между продавцами на стабильном рынке заключаются в том, что одна группа предприятий создаёт доминирующие культурные смыслы для рынка, а остальные предприятия действуют в согласии с ними. Это не означает, что партнёрами по какой-либо сделке между покупателями и продавцами должны быть одни и те же акторы. Продавцы борются за потребителей, а потребители могут менять поставщиков. Стабильность продавцов в смысле выживания их организаций — вот что важно для стабильности рынка. Моё операциональное определение рынка состоит в том, что рынок — это ситуация, в которой постоянно воспроизводятся статусная иерархия и, соответственно, выживание ведущих продавцов.

Например, сталелитейная отрасль в Соединённых Штатах на протяжении большей части XX в. была стабильным рынком, в котором предприятия обретали устойчивую идентичность и

<sup>3</sup> Эта модель с небольшими изменениями может быть также применена к рынкам труда, где часть работников организована, а остальные нет.

<sup>4</sup> Продавцы могут существенно влиять на стабильность рыночных структур. Если продавцы перестают покупать определённый товар, то социальная организация рынка не принесёт производителям никакой выгоды. Также, если рынки полностью зависят от одного продавца, тогда этот продавец может определять рыночную структуру. Но в целом, даже в описанных случаях, продавцы будут выстраивать свои отношения друг с другом так, чтобы обеспечить выживание своего предприятия [White 1981].

производили определённые продукты. Крупнейшие предприятия воспроизводили себя за счёт вертикальной интеграции и стабилизации цен даже при резких изменениях спроса [Fligstein 1990]. С середины 1960-х годов идентичности поставщиков сталелитейной продукции изменились. Многие крупнейшие производители исчезли, и на рынке начали доминировать новые предприятия. Сам рынок дифференцировался по продуктам, одни из которых были основными сырьевыми товарами, а другие — продуктами с высокой добавленной стоимостью. Предприятия-новички смогли извлечь выгоду из этих перемен и сформировать новый рынок. Когда-то существовавшее поле исчезло, а его место заняли два новых рыночных поля [Hogan 1984].

Я вовсе не хочу стереть различие между рынком и отраслью. Рынок — это социальная арена, где встречаются продавцы и покупатели. Но чтобы появились продавцы и покупатели, должен появиться продукт, и кто-то должен его произвести. Рынок зависит от покупателей, продолжающих «появляться» в определённом социальном пространстве для покупки продукта. Но значение стабильности на рынке определяют предприятия продавцов и их статусные отношения. Они определяют, вокруг чего построен рынок, а их отношения определяют локальную культуру, в рамках которой зарабатываются деньги и создаётся стабильность. И хотя взаимозависимость продавцов и покупателей очевидна, именно продавцы ставят на кон собственное выживание.

Несмотря на тщательно разработанные социальные механизмы и правила, регулирующие рыночные взаимодействия, с точки зрения продавцов, рынки остаются нестабильными по своей внутренней природе. Согласно одному из наиболее фундаментальных открытий экономической теории, в рыночном обществе крайне выгодно создавать новые рынки. На начальной стадии развития рынков первопроходцы зачастую могут извлечь громадную прибыль. Но по мере того как другие экономические акторы осознают эту возможность и начинают входить на рынок, цены падают. Более того по мере замедления роста рынков (что происходит с очевидной неизбежностью) у предприятий появляются стимулы заполучить большую рыночную долю и снизить цены. Эти силы обостряют конкуренцию. Продукты могут потерять признание, чаще всего из-за того, что их вытесняют другие продукты. Все эти возможности и проблемы порождают нестабильные условия для производителей.

Даже там, где отношения продавца удалось стабилизировать, спокойствие может быть нарушено. «Игра» доминирующих предприятий состоит в том, чтобы найти способ создать рынок как стабильное поле. Стабильные рынки содержат социальные структуры, которые характеризуют отношения между доминирующими продавцами и претендентами на доминирование. Социальные отношения направлены на сохранение выгодных позиций крупнейших продавцов по отношению к предприятиям-претендентам. Они определяют то, как работает рынок и как структурирована конкуренция. Например, в отрасли безалкогольных напитков в США доминируют две главные компании: «Пепси-Кола» и «Кока-Кола». Эти предприятия конкурируют за рыночную долю и используют для этого рекламу, диверсификацию продуктов и ценовые скидки. Но несмотря на то что они напрямую конкурируют, им удалось создать равновесие, благодаря которому они обе выживают, следуя принятым приёмам конкурентной борьбы.

Будучи формами социальной организации, рыночные структуры включают в себя как когнитивные смыслы, так и социальные отношения. Есть два типа когнитивных смыслов: общие социальные смысловые конструкции о том, как организовывать предприятия и рынки и как найти стабильный способ вести конкуренцию, а также специфические смысловые конструкции о том, как работает тот или иной конкретный рынок. Специфические смысловые конструкции структурируют взаимодействия между конкурентами, но также позволяют актерам понимать действия своих конкурентов. Конкретные социальные отношения на определённом рынке отражают его специфическую историю и зависимость от других рынков. Связи с поставщиками и потребителями играют свою роль в создании стабильных рынков. Содержание этих отношений определяет то, какие предприятия доминируют и почему именно они доминируют, а также каковы их отношения с предприятиями-претендентами. Окончательный успех предприятий в создании стабильных полей (т.е. социальных структур, стабилизирующих их отношения между собой) зависит от общих принципов построения рынков в их обществе и способности найти способ сделать это на конкретном рынке.

Первая задача социологии рынков заключается в необходимости выработки теоретических предположений о том, какие правила и смыслы необходимы, чтобы структурированный

обмен (т.е. рынки как поля) был в принципе возможен. Существуют четыре типа правил, относящихся к созданию социальных структур рынков — их можно назвать правами собственности (property rights), структурами управления (governance structures), правилами обмена (rules of exchange) и концепциями контроля (conceptions of control). Эти категории с неизбежностью выглядят как абстракции. Они относятся к общим типам правил, которые могут проявиться в виде законов, смыслов или практик. Эти правила фиксируют вопросы, по поводу которых акторы, желающие создать рынки, должны сформировать разделяемые всеми смыслы, чтобы образовались стабильные рынки. Им нужны эти правила независимо от того, знают они что-либо о правилах или нет. Например, нерешённость вопроса о правах собственности затрудняет образование рынков. Если мы не знаем, кто чем владеет и кто чем вправе распоряжаться, мы попадаем в мир нелегальной торговли, а не в мир стабильных рынков.

Указанные четыре типа социальных структур возникли в ходе истории по мере того, как предприятия и государства осознавали общие проблемы функционирования рынков, а затем выработывали для них общие решения. Посредством смыслов, связанных с этими институтами, акторы формируют социальные структуры для самоорганизации, конкуренции и сотрудничества, а также для регулярного и воспроизводимого обмена между собой. Каждый из этих типов социальной структуры направлен на решение соответствующей проблемы нестабильности. Некоторые связаны, в первую очередь, с общей проблемой создания рынка, а другие — с обеспечением стабильности предприятий на определённом рынке.

*Права собственности* — это правила, определяющие, кто имеет притязания на прибыль предприятий (подобное явление теории агентских отношений называют «остаточными притязаниями» на свободные денежные потоки предприятий [Jensen, Meckling 1976; Fama 1980]). Это общее утверждение оставляет открытыми вопросы о различных юридических формах прав собственности (например, корпораций и партнёрств); об отношениях между акционерами и наёмными работниками, локальными сообществами, поставщиками и покупателями; о роли государства в формировании инвестиций, структуры собственности предприятий и защите работников от притязаний

собственников. Владельцы прав собственности имеют право избавиться от собственности или зарабатывать на ней. Патенты и дипломы являются формами прав собственности, которые дают право их владельцам получать доход. Формирование прав собственности — это продолжающийся и противоречивый политический процесс, а отнюдь не результат некоего эффективного процесса (сходную аргументацию см. [Roe 1994]). Организованные группы в сфере бизнеса, труда, правительственных учреждений и политических партий постоянно стремятся оказывать влияние на формирование прав собственности.

Разделение прав собственности относится к ключевым характеристикам рыночного общества. Права собственности определяют, кто контролирует капиталистическое предприятие и кто имеет право притязать на прибыль. Права собственности не всегда отражают интересы привилегированных групп в обществе. Например, если государство владеет предприятиями и контролирует инвестиционную политику, то его решения могут учитывать различные варианты распределения прибыли. Кооперативные предприятия или партнёрства могут допускать равное распределение доходов. Работники могут получать часть своей зарплаты в виде схем соучастия в прибыли.

Права собственности необходимы рынкам, ибо они определяют социальные отношения между собственниками и всеми остальными членами общества. Это стабилизирует рынки, так как вносит ясность в то, кто чем рискует и кто получает вознаграждение в конкретной рыночной ситуации. Поставщики данного предприятия знают, кто несёт ответственность. Тем самым права собственности создают два источника стабильности: они определяют властные отношения среди контрагентов внутри и вне предприятий, а также сигнализируют другим предприятиям о том, что представляет собой то или иное предприятие<sup>5</sup>.

*Структуры управления* обозначают общие правила, определяющие отношения конкуренции или сотрудничества, а также

<sup>5</sup> Институциональная экономическая теория признала важность прав собственности для стабильности рынка [Jensen, Meckling 1976; Fama, Jensen 1983a; 1983b; Williamson 1985; North 1990]. Благодаря разделению прав собственности, становится возможным прежде всего существование самого предприятия, осуществляются инвестиции, накладываются ограничения и предоставляются возможности для деятельности менеджеров и работников. Там, где не существует прав собственности предприятий, инвестиции становятся слишком рискованными, а экономика функционирует, как будто находясь под постоянным прицелом.

определяют, как должны быть организованы предприятия<sup>6</sup>. Эти правила определяют законные и незаконные способы контроля над конкуренцией. Они принимают две формы: законов и неформальных институциональных практик. Антимонопольные законы существуют в большинстве развитых индустриальных обществ. Их принятие, контроль за исполнением и юридическая интерпретация неоднозначны [Fligstein 1990], а содержание этих законов варьируется от общества к обществу. В некоторых обществах разрешается широкое сотрудничество между конкурентами, особенно в случае международной торговли, а в других обществах стремятся уменьшить барьеры входа на рынок и поддерживать конкуренцию. Конкуренция регулируется не только внутри отдельных обществ, но и между обществами. Страны устанавливают тарифы и торговые барьеры, чтобы помочь национальным отраслям соперничать с иностранными конкурентами. Подобные законы часто выгодны отдельным секторам хозяйства.

Внутренняя организация предприятия тоже зависит от определения законных и незаконных форм конкуренции. Нередко предприятия осуществляют вертикальную интеграцию, чтобы обеспечить себе поставки сырья и перекрыть аналогичные поставки своим конкурентам. Также предприятия могут осуществлять горизонтальную интеграцию, выкупая рыночную долю для создания на рынке более стабильного порядка. Предприятия могут диверсифицировать продукцию для того, чтобы защититься от превратностей, связанных с динамикой продаж отдельных продуктов. Также они могут устанавливать длительные отношения с поставщиками, потребителями или финансовыми организациями для защиты от разрушительных сил конкуренции.

Рыночные общества вырабатывают более неформальные институциональные практики, укоренённые как рутинные способы действия в существующих организациях и доступные

<sup>6</sup> Термин «структура управления» был использован для связи как с вопросами прав собственности [Jensen, Meckling 1976], так и с проблемой определения границ предприятий [Williamson 1985]. Я посчитал необходимым разделить вопрос о том, кто владеет предприятием, и вопрос о том, как реально организованы рынки и предприятия, т.е. как предприятия конкурируют друг с другом, какова их внутренняя организация и способны ли конкуренты сотрудничать для установления контроля над конкуренцией. Легитимные и нелегитимные способы конкуренции и организации в экономической теории к сфере управления не относятся.

акторам в других организациях. Механизмы распространения таких практик включают в себя профессиональные ассоциации, управленческое консультирование и обмен профессиональными менеджерами [DiMaggio, Powell 1983; Димаджио, Пауэлл 2010; Meyer, Rowan 1977; Мейер, Роуэн 2011]. Некоторые из этих неформальных практик касаются того, как построить работу организации (например, перейти к многодивизионной форме), как составить трудовые договоры с работниками и менеджерами и где провести границы предприятия. Так, например, предприятия могут конкурировать по цене, но если они посягнут на патенты или торговые секреты друг друга, они, скорее всего, выйдут за рамки закона. Они включают также существующие на данный момент взгляды на то, какое поведение предприятий считается законным или незаконным. Структуры управления помогают определить юридические и нормативные правила, с помощью которых предприятия структурируют себя и свои отношения с конкурентами. Как правило, таким способом они стараются стабилизировать эти отношения.

*Правила обмена* определяют, кто и с кем может вести дела и каковы при этом условия осуществления трансакций. Должны быть установлены правила относительно весов, общепринятых стандартов, транспортировки грузов, выставления счетов, страховки, денежного обмена (т.е. банковских операций) и соблюдения контрактных обязательств. Правила обмена регулируют стандарты безопасности продуктов и стандартизацию продуктов в целом. Например, множество фармацевтических продуктов подвергается усиленному тестированию. Стандарты безопасности помогают как покупателям, так и продавцам, и увеличивают вероятность обмена между сторонами, которые, возможно, имели лишь непродолжительный опыт взаимодействия.

Стандартизация продукции приобретает всё возрастающее значение в контексте правил обмена, в особенности в телекоммуникационной и компьютерной отраслях. Национальные и транснациональные корпорации договариваются о стандартах выпускаемой продукции на стыке многих отраслей. Установление стандартов создаёт разделяемые всеми правила, гарантирующие совместимость продукции. Этот процесс усиливает обмен, повышая уверенность в том, что продукция будет использоваться так, как первоначально предполагалось.

Правила обмена помогают стабилизировать рынки, гарантируя, что акты обмена будут проходить в условиях, приемлемых для всех участников. Если предприятия, осуществляющие перевозку товаров в рамках данного общества, не обеспечены правилами обмена, то подобные акты обмена будут в лучшем случае случайными. Создание таких правил становится ещё более важным при международной торговле. Центральными вопросами многих из недавних международных торговых соглашений, включая программу единого рынка в рамках Европейского союза и последний вариант Генерального соглашения по таможенным тарифам и торговле (ГАТТ), являются вопросы создания и гармонизации практик, касающихся правил обмена.

*Концепции контроля* отражают свойственные данному рынку соглашения между акторами внутри предприятий по поводу принципов их внутренней организации (т.е. форм иерархии), способов конкуренции или сотрудничества (т.е. стратегий) и внешней иерархии (т.е. статусного упорядочивания) предприятий на данном рынке. Концепция контроля является формой «локального знания» [Geertz 1983]<sup>7</sup>. Концепции контроля обусловлены исторически и культурно. Они исторически специфичны для определённой отрасли в данном обществе. Они относятся к культуре потому, что они формируют набор смыслов и практик, позволяющих понять процессы на конкретном рынке. Стабильный рынок — это социальное поле, в котором концепция контроля определяет социальные отношения между доминирующими продавцами и претендентами таким образом, что доминирующие предприятия способны постоянно воспроизводить эти отношения.

Целями действия на том или ином рынке являются создание и поддержание стабильных миров внутри предприятий и за их границами, что позволило бы выжить доминирующим продавцам. Концепции контроля включают представления о социально-организационных механизмах для отдельных рынков, когнитивные смыслы, которые структурируют восприятия того, как работает определённый рынок, и описания реальных социальных отношений доминирования, существующих на данном рынке. Концепция контроля — это одновременно и мировоззрение, позволяющее акторам объяснять действия других, и представление о том, как структурирован рынок.

<sup>7</sup> Динамика отдельных рынков и формирование концепций контроля рассматриваются в четвёртой главе.

## ПОСТРОЕНИЕ ГОСУДАРСТВА И ПОСТРОЕНИЕ РЫНКА

Формирование общего набора правил, позволяющих создавать стабильные рынки, помогает структурировать обмен в отдельных продуктовых полях в рамках конкретного общества. Переход от неструктурированного к структурированному рыночному обмену подразумевает, что акторы начинают осознавать системные проблемы при попытках стабилизировать обмен. Осознание этого побуждает акторов к поиску социально-организационных решений таких проблем. Такое осознание не приходит сразу ко всем. Возникновение общих социальных технологий, помогающих акторам создавать и поддерживать современные рынки, зависит от выявления проблем, связанных с правами собственности (т.е. того, кто чем владеет), структурами управления (т.е. способами организации, включая честные и нечестные формы конкуренции), правилами обмена (т.е. совершением актов обмена) и концепциями контроля (т.е. созданием внутри рынков локальных статусных иерархий для стабилизации положения доминирующих игроков).

*Гипотеза II.1.* Переход страны к капитализму заставляет государство вырабатывать правила относительно прав собственности, структур управления, обмена и концепций контроля для того, чтобы стабилизировать рынки.

Переходный период к капитализму имеет огромное значение для социетальных траекторий [Westney 1987; Chandler 1990; Fligstein 1990; Dobbin 1994]. Созданные в этот исторический период альянсы между работниками, государственными представителями и капиталистами структурируют способ построения государством сфер осуществления политики (policy domains) и политических стилей, возникающих в этих сферах. Все последующие политические и экономические кризисы интерпретируются, исходя из сформированных ранее политических стилей.

Это не означает, что общества раз и навсегда замыкаются в какой-либо институциональной системе. Но любой новый кризис интерпретируется с позиций доминирующего в данный момент подхода. Это работает двояким образом. Во-первых, система правил является одновременно и системой власти. Доминирующие акторы стараются использовать существующие правила для своей выгоды. Но существующая система институтов также

предлагает актерам способы применения старых правил к новым условиям. Поэтому мы обычно наблюдаем вторичные изменения, если исключить крупные социетальные катастрофы, вызванные войной или депрессией. В этих случаях кризис открывает возможности для новых политических альянсов и новых правил.

Для стран, ещё только выстраивающих современные капиталистические рынки, создание стабильных концепций контроля оказывается более сложным делом именно потому, что права собственности, структуры управления и правила обмена ещё чётко не определены. Предприятия беззащитны перед лицом волчьей конкуренции и часто требуют, чтобы государство установило соответствующие правила. Введение этих новых институтов требует взаимодействия предприятий, политических партий, государства и вновь созданных (или заимствованных) концепций регулирования<sup>8</sup>.

В ходе истории люди часто не осознавали, что они вынуждены решать указанные проблемы для того, чтобы сделать возможным структурированный обмен (по этому вопросу см. [North 1990; Норт 1997: гл. 1]). Действительно, многие практики развивались неформально и оставались неформальными. Рыночные акторы находили способы стабилизации своего положения на сравнительно длительные периоды в условиях отсутствия формальных институтов. Но с течением времени в индустриальных обществах возникли социальные технологии, позволяющие решать эти проблемы. Масштабные социальные потрясения, такие как войны, депрессии или социальные движения, вынудили политических акторов разрабатывать общие инструменты для ответных действий.

Как только акторы осознали смысл этих общих решений, их стали применять в новых условиях. Однако новые ситуации зачастую требуют модификации организующей технологии. Так, например, современная американская концепция корпорации (акционерное общество с ограниченной ответственностью) началась как направляемая государством концепция, определявшая границы применения прав собственности. Это предо-

<sup>8</sup> Преимущество позднего развития состоит в возможности заимствовать институты из других обществ. Например, чтобы помочь своему позднему проекту развития, Япония сознательно изучала организационные практики многих обществ [Westney 1987].

ставило законодателям инструмент, который при осуществлении проектов развития позволял делегировать транспортные и коммуникационные проекты частным контрагентам и одновременно сохранять контроль над предприятием. Люди начали осознавать два преимущества корпоративной формы: она позволяла концентрировать больше капитала и ограничивать ответственность сторон установленной договором долей внесённых в корпорацию активов. Эти преимущества подталкивали предпринимателей к осуществлению всё новых и новых актов инкорпорирования. В конце концов это привело к установлению общепризнанной концепции инкорпорирования, которая способствовала широкому распространению этой организационной формы [Friedman 1973; Roy 1997].

Один из способов хотя бы отчасти осмыслить действия государства — рассматривать его как организацию, создающую и поддерживающую рыночные (и иные) правила. Тем не менее это положение не является непреложным с исторической точки зрения. Для предприятий теоретически возможно рутинизировать обмен между собой без использования правил или государства. В конце концов большая часть торговли до XVIII в. осуществлялась при отсутствии сильных государств и правовых систем [Grief 1989; Spruyt 1994]. До эпохи современности проблемы нестабильного обмена решались его сторонами частным образом.

Существовала вполне утилитарная причина разработки более общих правил для рынков. Д. Норт и Р.П. Томас давно отметили, что социальные институты сделали предпринимателей богаче, а их предприятия крупнее и стабильнее [North, Thomas 1973]. Они утверждали, что именно по этой причине эгоистичные акторы заинтересованы в создании правил. Однако несмотря на то что, как мы знаем, правила поддерживают рынки как поля, сами предприниматели, менеджеры и государство вовсе не понимали, что установление государством правил будет способствовать росту богатства. Так, например, Б. Каррутерс показал, что первая современная фондовая биржа в Англии была организована по партийному принципу [Carruthers 1996]. Её участники торговали только с теми, с кем имели схожие политические взгляды. Одной из задач этих бирж было поощрение членов партии, открывая им доступ к совместным фондам капитала.

В своей более поздней работе Д. Норт продемонстрировал, что современная экономическая история не может рассматриваться как постепенное снижение транзакционных издержек на рынках за счёт создания правил, стимулирующих торговлю [North 1990]. Он заметил, что предприниматели и государственные представители не осознавали того, что их действия имеют позитивные последствия. Их действия нельзя было описать в этих терминах; действительно, часто их поступки были направлены в угоду друзьям правителей и в пику их врагам. Более того, правители досовременных европейских государств обладали слишком коротким горизонтом планирования, чтобы понять, что создаёт долгосрочный экономический рост. Большинство рыночных институтов стали следствием политической борьбы, посредством которой одна группа капиталистов захватывала государство и создавала правила, выгодные для себя и неблагоприятные для своих политических противников. Центральная идея Норта лежит в основе теории управления рынками, излагаемой в данной книге.

Возникшие в итоге общие правила отражали годы взаимодействия с различными формами структурированного обмена и возрастающего осознания трудности управления крупным, сложным производством без общих правил. Когда была решена одна проблема и стабилизирована одна система рынков, возникли другие проблемы. Увеличение масштабов производства, рост рынков и растущее осознание предпринимателями и менеджерами общих проблем подтолкнули их к необходимости поиска новых общезначимых представлений.

В принципе возникновение структурированного обмена при отсутствии разделяемых всеми рыночных институтов, конечно, возможно. Но мы существуем в мире, в котором эти институты повсеместны, и социальные акторы знают о них. Именно рост самосознания обуславливает то, что сегодня акторы как на государственном уровне, так и на уровне предприятий изначально находятся в поиске общих правил и форм их поддержания. По мере усложнения социально-организационных механизмов и изучения способов борьбы с источниками нестабильности предприниматели и менеджеры осознавали, что общепринятые представления, касающиеся прав собственности, структур управления, правил обмена и концепций контроля, выгодны доминирующим предприятиям.

Существуют две исторически сложившиеся проблемы, которые препятствуют предпринимателям и менеджерам создавать общепринятые правила для стабилизации обмена. Если правительства были сформированы небольшой группой капиталистов для вмешательства в рыночные процессы, то эта группа, скорее всего, создавала правила в своих интересах и отсекала остальных, тем самым захватывая государство для обслуживания лишь своих интересов. Конечно, такое случалось, и довольно часто. Но подобное рентоориентированное поведение наталкивалось на открытый политический конфликт.

Нередко, когда дело доходило до установления рыночных правил, капиталисты сталкивались с проблемой коллективного действия. Каким образом предприниматели, действующие в рамках существующих концепций контроля на определённом рынке, могли в то же время вырабатывать более общие правила конкуренции, сотрудничества, прав собственности и обмена вместе с актёрами из других рынков? Основная проблема состояла в том, что собственников волновало выживание своих предприятий в условиях скудных организационных ресурсов. Зачем им было нужно создавать общие правила для всех предприятий в обществе?

Как результат нестабильных систем обмена происходили системные экономические кризисы, порождавшие экономические депрессии. В XIX в. они стали более глубокими и затрагивали всё больше и больше обществ в Европе и Северной Америке. В тяжёлой ситуации оказывались те, кто осуществлял наиболее крупные инвестиции в заводы и другие сооружения. В ответ на кризисы, вызванные чрезмерной конкуренцией, менеджеры и предприниматели пытались контролировать своих основных конкурентов. Они прибегали к образованию картелей или пытались стать монополистами. Предприятия также столкнулись с рабочими организациями, которые сопротивлялись попыткам урезать зарплату и контролировать рынки труда. Классовая борьба привела к яростным конфликтам больших групп работников крупнейших заводов с собственниками и менеджерами [Edwards 1979]. Но часто случалось, что предприятия и работники не могли прийти к твёрдым соглашениям, и они, разумеется, не были способны создать «общие» решения. Этот конфликт вынудил обе стороны обратиться к государству с просьбой помочь им прийти к стабильным договорённостям [Fligstein 1990; Chandler 1990].

Организации, группы и институты, образующие поля государства в капиталистическом обществе нашего времени, требуют суверенитета, т.е. права создавать и поддерживать правила, управляющие всеми взаимодействиями на данном географическом пространстве [Krasner 1988]<sup>9</sup>. Предприятия и организации наёмных работников находились в состоянии конфликта и неустойчивости, и обе стороны старались использовать государство для решения своих проблем нестабильности [Fligstein 1990]. Хотя дискуссии конца XX в. о построении государства по большей части касались вопросов благосостояния и ведения войн, реально капиталистические государства складывались во взаимосвязи с развитием своих хозяйств, и управление хозяйством является частью ключевых процессов построения государства [Fligstein 1990; Hooks 1990; Campbell, Hollingsworth, Lindberg 1991; Dobbin 1994; Evans 1995]<sup>10</sup>.

Как утверждалось в первой главе, я представляю современное государство в качестве системы полей, которые можно определить как политические сферы. Политические сферы (domains) — это арены политического действия, в которых бюрократические органы и представители предприятий и работников совместно формируют и осуществляют политические решения<sup>11</sup>. Целью такой разработки политического курса является разработка правил и управленческих механизмов для создания стабильных моделей взаимодействия в нестабильных полях. Также современные государства обычно разрабатывают правовые системы и организуют суды, которые выносят решения и интерпретируют имеющиеся законы и смыслы. Такие правовые поля тоже являются сферами

<sup>9</sup> Я не ставлю себе цели предложить теорию государства. Я хочу остановиться на том, как теория полей помогает осмыслить организацию современных государств и рассмотреть связи между рынками как полями и государствами как полями.

<sup>10</sup> Эта дискуссия во многом вдохновлена литературой, в рамках политической науки определяющей себя как исторический институционализм [March, Olsen 1989; Hall 1989; Steinmo, Thelen, Longstreth 1992].

<sup>11</sup> Я использую слово «сфера» (domain) в крайне абстрактном смысле с включением в него плюралистического, корпоративистского и даже тоталитарного режимов. Я имею в виду общую идею о том, что мощь государства означает отношения, которые организуют людей, управляющих государством, предприятиями и работниками. Но сами эти отношения могут быть иерархическими, волюнтаристскими или демократическими. Они могут быть прописаны в конституции, а могут уходить корнями в предшествующие социальные институты.

(domains), содержащими суды и судей, адвокатов и школы права. Правовые системы могут рассматриваться как альтернативные способы участия предприятий-претендентов в политическом действии. Используя законы против доминирующих предприятий, претенденты могут оспаривать права и привилегии доминирующих групп [Shapiro 1980; Stone Sweet 2000].

Построение этих сфер, которое другие исследователи называли «организующей способностью государства», происходит в условиях системы взаимодействий, регулируемых правилами, которые обычно устанавливаются революционным социальным движением или рядом таких движений, либо навязываются внешними захватчиками (или последовательным появлением подобных сил). После формирования государства в капиталистических обществах политические процессы в обществе выстраиваются вокруг доминирующих групп, формирующих организующую способность государства укреплять своё доминирующее положение, и групп претендентов, пытающихся переориентировать существующие сферы или создающих новые сферы. Цель конфронтации внутри сфер состоит в формировании стабилизирующих правил, которые с большой вероятностью выгодны наиболее могущественным группам.

Построение государства можно определить как развитие сфер взаимодействия, совершаемых между государственными чиновниками, предприятиями и работниками. Сформировавшись, эти сферы отражают относительную силу наёмных работников, капиталистов, политиков и государственных бюрократов, закреплённую в период их формирования в законодательстве и формах регулирования или вмешательства. Сферы часто выстроены вокруг отдельных отраслей (например, банковское регулирование), но также могут затрагивать более общие проблемы, характерные для многих отраслей (например, антимонопольное законодательство или патенты, определяющие права собственности). Способ вмешательства государства в хозяйство определяется отношениями власти, которые сложились в определённых сферах в период их формирования.

*Гипотеза II.2.* Первоначальное образование политических сфер и создаваемых в них правил, которые влияют на права собственности, структуры управления и правила обмена, определяет развитие новых рынков, производя культурные образцы, влияющие на способы построения любой организации в определённом обще-

стве. Первоначальная конфигурация институтов и сложившийся на этот момент баланс сил между правительственными чиновниками, капиталистами и наёмными работниками определяет различия между национальными моделями капитализма.

Характер первичных регулирующих институтов имеет огромное значение для последующего капиталистического развития. Они определяют существующее состояние правил и области допустимого. Ведь все новые рынки появляются в условиях уже заданного набора институтов. Это одно из наиболее примечательных свойств институтов: они позволяют действовать только тем появившимся акторам. Они не просто поддерживают статус кво, а позволяют предпринимателям начинать своё дело, не изобретая новых способов организации.

Можно заметить, что в период индустриализации спрос на законы или правила, исполнение которых поддаётся контролю, весьма велик. Затем, утвердившись, они становятся стабильными, и спрос на законы уменьшается. Когда появляются новые или трансформируются старые отрасли, новые правила формируются в контексте старых правил. Ф. Доббин полагает, что общества создают «стили регулирования» [Dobbin 1994]. Эти стили укоренены в соответствующих регулирующих органах и закреплены в их уставах. Нередко государство становится причиной рыночных кризисов, однако акторы продолжают использовать существующие законы и практики для разрешения этих кризисов. Это обычные приёмы, используемые для построения аргументов в пользу того, почему и как государство должно напрямую участвовать или быть посредником в спорах между предприятиями и работниками, а также вмешиваться или регулировать рынки. Права собственности, структуры управления, концепции контроля и правила обмена являются институциональными вопросами, для которых современные государства устанавливают правила для хозяйственных акторов. Могут существовать специальные государственные органы, такие как патентные бюро для регистрации прав собственности, нацеленные на создание и поддержание институтов. Тем не менее более распространёнными являются множественные сферы, где институциональные вопросы ставятся самым разным образом.

Хорошим примером являются обширные государственные политические сферы, организованные вокруг проблем сельского хозяйства. В большинстве развитых индустриальных об-

ществуют программы, направленные на решение проблем конкуренции (например, программы ценовой поддержки и субсидирования международной торговли), а также правила обмена (например, стандарты безопасности и стандарты мер и весов). Во многих развитых индустриальных обществах эти меры поддерживаются с точки зрения заботы о правах собственности «семейных» фермеров. В Соединённых Штатах специальное налоговое законодательство облегчает семейным фермерам передачу хозяйств по наследству своим детям.

*Гипотеза II.3.* Государственные акторы постоянно заняты решением того или иного рыночного кризиса. Это происходит в силу того, что рынки всегда находятся в процессе организации или дестабилизации, а предприятия и наёмные работники лоббируют вмешательство государства.

Во времена нормального хода событий изменения на рынках имеют второстепенный характер и зависят от структуры интересов разных акторов в государстве и в связи с последним<sup>12</sup>. Само по себе наличие стабильных правил порою важнее их содержания. Однако правила всё же всегда выражают в первую очередь интересы господствующих групп, и государственные акторы не меняют намеренно эти правила, пока господствующие группы не окажутся в состоянии кризиса. В силу своей ведущей роли в создании и поддержании рыночных институтов государства находятся в эпицентре кризиса на любом сколь угодно значимом рынке. Учитывая определённую долю хаотичности, всегда сопутствующей работе рынков, можно ожидать, что государство постоянно будет занято разрешением той или иной формы рыночного кризиса.

Давление на государство может оказываться с двух сторон: со стороны других государств (а также их предприятий) и со стороны существующих рынков, которые могут быть выстроены локально (в географических пределах данного государства) или глобально (выходя за государственные границы). С ростом степени хозяйственной взаимозависимости между обществами резко увеличилось число межгосударственных соглашений,

<sup>12</sup> Я не ставлю здесь своей целью разработать теорию форм государства, но лишь хочу отметить его потенциальное влияние на формирование рынков через возможность создавать правила, регулирующие все формы социальной деятельности в данной географической зоне.

особенно касающихся правил обмена. Государства обеспечивают предприятиям стабильные и надёжные условия для организации, конкуренции, сотрудничества и обмена. Некоторые предприятия получают особые привилегии, и часто крупным национальным предприятиям отдаётся предпочтение по сравнению с мелкими и иностранными предприятиями. Поддержка этих правил влияет на то, какие концепции контроля способны создать стабильные рынки. За определение содержания законов, их применимости к отдельным предприятиям и рынкам, масштаб и направленность государственного вмешательства в хозяйство идёт непрестанная политическая борьба.

### ВЛАСТЬ В ПОЛИТИЧЕСКИХ СФЕРАХ И РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТАХ

Государство играет важную роль в формировании и поддержании стабильности рынков. Насколько и в каких отношениях оно важно, определяется историческим процессом [Evans 1995; Ziegler 1997]. Одни государства обладают большими возможностями для вмешательства, чем другие, а вероятность их вмешательства зависит от природы кризиса и институциональной истории государства [Dobbin 1994; Evans, Skocpol, Rueschmeyer 1985; Ziegler 1997; Laumann, Knoke 1987]<sup>13</sup>. Существующие организованные интересы используют существующие правила, пытаясь воспроизвести своё положение. Это объясняет, почему существует так много разных форм рыночной организации в развитых и развивающихся обществах [Evans 1995; Fligstein, Freeland 1995].

*Гипотеза II.4.* В политические сферы входят государственные организации и представители предприятий, работников, а также иные организованные группы. Они структурированы двояким образом: вокруг способности государства осуществлять своё вмешательство, регулирование и посредничество и вокруг относительной способности социетальных групп диктовать условия такого вмешательства.

<sup>13</sup> Представленный здесь подход не предполагает, что государство жизненно необходимо для любого экономического процесса. Даже в обществах, где государство исторически вмешивалось в хозяйство, степень государственного участия изменчива, как изменчиво и его влияние. Роль государства зависит от конкретного рынка и текущих условий на нём или связанных с ним рынках.

Существуют два важных измерения в описании структуры сфер политики в рамках государства, которые основаны на анализе отношений между представителями государства, их организациями, капиталистическими предприятиями и наёмными работниками. Одно важное измерение определяется различиями между прямым вмешательством, регулированием и посредничеством. Сферы можно назвать интервенционистскими в той степени, в какой представители государства могут напрямую принимать ключевые для рынков решения. Государство может владеть предприятиями, контролировать финансовый сектор, прямые инвестиции и жёстко регулировать конкуренцию, а также вход на рынок и выход с рынка. В этих сферах представители государства устанавливают плотный контроль над предприятиями и работниками. Примером интервенционистского государства может служить Франция, где исторически чиновники и министерства обладали возможностью осуществлять прямые инвестиции и контролировать предприятия посредством государственной собственности.

Государства, в которых доминируют регуляционистские режимы, напротив, создают органы для поддержания общих правил на рынках, но не решают, кто чем должен владеть и какие инвестиции осуществлять. Регуляционистские государства устанавливают в политических сферах свои организации, которые играют роль «дорожных инспекторов». Теоретически, регулирующие органы не выражают интересы какой-либо группы, а беспристрастно используют правила для надзора за взаимодействиями предприятий и работников, представленных в данной сфере. Хотя нередко регулирующие органы захватываются доминирующими предприятиями отрасли. Примерами регулирующих органов могут служить Комиссия по ценным бумагам и биржам в США и Комиссия по монополиям в Великобритании.

Как регуляционистские, так и интервенционистские государства время от времени используют тактику посредничества на политических аренах для помощи в осуществлении политических мер или разрешении споров. Взаимодействия между представителями отрасли и чиновниками по поводу важного для всех вопроса могут завершиться формированием политической программы для этого сектора хозяйства. В случае конфликта между разными предприятиями или между предприятиями и работниками государственные представители могут выступить

в качестве посредников. Очевидно, что Министерство внешней торговли и промышленности (МВТиП) играло именно эту роль в развитии Японии [Johnson 1982; Evans 1995]<sup>14</sup>.

Второе измерение, структурирующее сферы политики, касается того, «захвачены» они или нет. Экономисты утверждают, что одной из проблем государственного вмешательства в работу рынков является соблазн для государственных чиновников начать «погоню за рентой» [Buchanan, Tellison, Tulloch 1980]. Погоня за рентой подразумевает, что чиновники домогаются платежей от предприятий или работников какого-либо сектора, которые включают взятки и подношения. В этом случае какой-то сектор хозяйства может быть захвачен государством. Подобного рода государства в некоторых частях третьего мира Эванс назвал хищническими [Evans 1995].

Захват может произойти и тогда, когда группа предприятий или организованная группа работников получает контроль над политической сферой (это основной вопрос книги Дж. Бьюкенена, Р. Теллисона и Г. Таллока [Buchanan, Tellison, Tulloch 1980]). Регулирующие органы или даже интервенционистские отделы министерств часто полагаются на рекомендации. Если представители предприятий захватят сферы, они могут попытаться использовать какую-либо из этих сфер для защиты своих привилегий в ущерб требованиям других групп. В той степени, в какой отрасль организована, группа предприятий может захватить регулирующий орган и убедить чиновников принять свою точку зрения на отрасль и на то, что нужно делать.

Работники также могут захватить какие-то сферы. Например, группы работников могут получить возможность сертифицировать новых работников, что, по сути, даёт им право решать, кто имеет «право собственности», т.е. кто владеет сертификатом, дающим право зарабатывать своими навыками. Государство может напрямую вмешаться в этот процесс или позволить формировать комиссии по сертификации из числа профессио-

<sup>14</sup> На практике может быть нелегко провести грань между вмешательством и посредничеством. Джонсон описал действия МВТиП скорее как прямое вмешательство в функционирование рынков, тогда как Эванс подчёркивает посредническую роль. По мере развития японской экономики предприятия усилились настолько, что уже могли влиять на проводимую политику. Это превратило министерство скорее в средство достижения консенсуса.

нальных сообществ. В таких профессиональных сообществах, как американские врачи, уже долгое время успешно используется подобная тактика для контроля над предложением услуг со стороны докторов [Starr 1982].

Я собираюсь заменить терминологию погони за рентой на более нейтральную для того, чтобы понять, кто среди чиновников или представителей интересов капиталистов или наёмных работников одерживает верх при определении политического курса в данной сфере. Погоня за рентой происходит в том смысле, что все группы настроены использовать свои возможности в политических сферах для собственных целей. Но такая погоня за рентой может быть сопряжена с большей или меньшей продажностью. Когда частные предприятия или государственные представители используют своё положение для собственной выгоды и в ущерб остальным, всё может вылиться в крайне хищнические формы поведения.

Как правило, погоня за рентой имеет место только там, где нет сильного противодействия. Если группе капиталистических предприятий не противостоят государственные представители или наёмные работники, эти предприятия, скорее всего, установят такие структуры управления, которые допускают сговор между ними, и такие правила обмена, которые оградят их от конкуренции со стороны других предприятий. Но так же очевидно, что объединённые интересы небольшого числа предприятий и организованных работников могут производить сходный эффект. Таким способом текстильные промышленники в США смогли защитить свои рынки, объединившись с работниками под предлогом сохранения рабочих мест. Эти вопросы более подробно обсуждаются в следующей главе.

### III. *Политика создания рыночных институтов*

До сих пор я уделял внимание только концептуальным различиям. Мы можем добиться более существенных теоретических и эмпирических результатов, если рассмотрим, как идеально-типическое доминирование одной из групп или альянса между работниками, капиталистами и государственными чиновниками влияет на формирование рыночных институтов. Эти идеальные типы полезны, поскольку они позволяют рассматривать государственное вмешательство в работу рынков как функцию исторически сложившихся коалиций между государственными чиновниками, капиталистами и работниками. Чтобы использовать эти идеальные типы, нужно изучить исторически сложившийся баланс сил на этапе формирования рыночных институтов в данном обществе, определить текущие позиции акторов и составить прогнозы относительно того, как будет выстроена организующая способность государства, и как она будет воздействовать на правила организации рынков. Если знать, какой именно тип социальной организации доминирует в данном обществе, и понимать роли, которые играют различные группы, тогда появляется возможность предсказывать, как будет разрешаться новый кризис и какого рода сферы и правила будут, скорее всего, созданы.

Безусловно, связи между основными рыночными институтами в обществе и формированием отдельных рынков складываются исторически. Так, например, когда появились предприятия, производящие программное обеспечение, обострились вопросы, связанные с правами собственности. Появились новые виды патентных законов, которые определяли, что может быть запатентовано в том или ином программном продукте. Таким образом, частная проблема рынка может иметь специфическое «культурное решение», вырастающее из того контекста, в котором эта проблема возникла. В обществах с развитым патентным правом новые законы принимаются на основе су-

ществующих. Но, несомненно, законодательству необходимы инновации, связанные с особенностями той отрасли, которую оно регулирует. Компромиссы между существующими и новыми институтами на предприятиях и в отраслях анализируются в рамках множества эмпирических исследований развития рыночных институтов (см., напр.: [Fligstein, Mara-Drita 1996; Haveman, Rao 1997; Baron, Dobbin, Jennings 1986; Dobbin 1994]).

Чтобы охарактеризовать идеальные типы, лучше всего начать с абстрактного и статического анализа. Чистые случаи формирования организующей способности государства (т.е. доминирование капиталистов, рабочих или государственных чиновников) зачастую появляются тогда, когда в исполнительной или законодательной ветви власти доминирует одна группа, создавая выгодные для себя правила. Когда институты созданы и появилась организующая способность к формированию разных сфер, то эти сферы, производящие и поддерживающие правила, начинают жить своей жизнью. Предприятия и работники в этих сферах учатся жить в условиях определённого набора правил, даже если они им не выгодны. Чтобы изменить эти правила, нужен серьёзный кризис, открывающий дорогу реформам. Часто такое происходит лишь при смене режима, в ходе которой новые политические игроки переделывают правила в интересах своих избирателей.

В табл. III.1 представлены сконструированные нами идеальные типы. В табл. III.2 показаны их следствия для прав собственности, структур управления, правил обмена и концепций контроля на товарных рынках. Рассмотрим, как эти чистые случаи формируют возможности государства для вмешательства в работу рынков, а также последствия для рыночных институтов.

В случае рентоориентированного государства чиновники организуют рынки за счёт прямого владения предприятиями и используют их для поддержки привилегированных групп (таких как родственники и друзья) или для установления стабильных клиентелистских отношений с определённой группой капиталистов. Они используют свою власть, чтобы извлекать ренту из этих «привилегированных» групп. Этими чертами часто обладают военные режимы, а также режимы во многих развивающихся странах. Степень, в которой чиновники рентоориентированного государства способны подчинить себе

хозяйство, часто варьирует даже там, где работники и предприятия в значительной мере дезорганизованы и не могут создать политические движения, действующие в противовес чиновникам. Так происходит потому, что нередко этим режимам не хватает кадров, способных образовать эффективную государственную бюрократию для систематического извлечения ренты. Часто в таких условиях развиваются обширные чёрные рынки основных потребительских товаров, постоянно угрожая возможностям поддержания государственным чиновниками своего стиля жизни.

ТАБЛИЦА III.1. Доминирующие группы и их влияние на сферы формирования политики и формы хозяйственного вмешательства

Доминирующая группа	Сферы формирования политики	Хозяйственное вмешательство
Рентоориентированное государство	Хищническая	Бессистемное; подвержено коррупции
Капиталисты	Регулятивная	Подчинено интересам капиталистов
Работники	Невозможна при капитализме?	
Коалиция государства и капиталистов	Регулятивная; государство может направлять или опосредовать развитие	Государство контролирует финансы, коммунальную сферу, инфраструктуру; подавляет интересы работников
Коалиция государства и работников	Государство благосостояния; прямое вмешательство в товарные рынки и рынки труда	Государство владеет предприятиями; расширяет меры по защите работников
Противостояние капиталистов и работников	Политический курс зависит от того, кто доминирует; государство является посредником	Сильнейшие группы добиваются выгодной для себя политики; компромиссное

В одном из крайних вариантов такой ситуации государство даже не способно собирать налоги, а должностные лица регулярно используют своё положение для получения взяток и откатов. П. Эванс описал такое состояние как «хищническое государство» [Evans 1995]. В качестве примера он приводит Заир конца 1980-х годов. Одна из черт характеризуемой им недееспособности государства состоит в том, что сфер формирования политики, по существу, нет. Государству нужны ресурсы и квалифицированные кадры, а если их не хватает, то оно уже не обладает достаточными организационными возможностями для поддержания правил. При незначительном представительстве (или его отсутствии) интересов работников и капиталистов это обстоятельство переходит в трудные и потенциально опасные ситуации для жизни собственников, менеджеров и работников.

Государства, организованные вокруг извлечения ренты, имеют разрушительные последствия для создания институтов. В табл. III.2 показано, что в государствах, сохранивших способность поддерживать порядок, чиновники продают права собственности тем, кто предлагает наивысшую цену. Как долго эти права будут принадлежать покупателям, зависит от прихоти чиновников. Там же, где государственные чиновники не способны обеспечивать выполнение обязательств по сделкам, права собственности можно купить за взятку. Точно так же правила конкуренции и кооперации, которые призваны регламентировать организацию предприятий, в лучшем случае, применяются в клиентелистской форме, либо просто не существуют. Условия определяются по прихоти действующих чиновников. Наконец, даже простой обмен (перевозка, денежный перевод, покупка товаров, привезённых из-за границы) чреват немалыми трудностями. Привилегированные группы имеют более обширный доступ к каналам обмена. Если государственные чиновники не могут контролировать подобные механизмы, тогда другие государственные чиновники могут вывести из строя любой действующий механизм.

Так выглядит негативный взгляд на роль государства в экономическом развитии. Возможно ли, чтобы направляемый государством способ развития был более благоприятен для работников или предприятий, даже когда эти группы дезорганизованы? Эванс утверждает, что это возможно при наличии хорошо оплачиваемых профессиональных административных кадров

ТАБЛИЦА III.2. Последствия доминирования различных групп для рыночных институтов

Доминирующая группа	Права собственности	Структура управления	Доминирующая модель государственного вмешательства в работу рынка
Рентоориентированное государство	Продаются за взятки	Подкуп и взятки	Предприятия и работники дезорганизованы; рынки нестабильны
Капиталисты	Отсутствие государственной собственности; все права в руках акционеров	Картели и контроль; чёткая организация конкурентов	Государство вмешивается при кризисе доминирующих предприятий, а в остальных случаях остаётся в стороне от рыночных процессов
Работники	Отсутствие частной собственности	Конкуренция контролируется для сохранения рабочих мест	Государственное вмешательство для сохранения рабочих мест
			Широкая регуляция; приоритетная роль безопасности работников и потребителей, которая используется для подавления конкурентов

### III. ПОЛИТИКА СОЗДАНИЯ РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ

Коалиция государства и капиталистов	Государство контролирует финансы и ответственность в коммунальной сфере; чёткие границы общественного и частного	Защита отдельных товарных рынков; другие рынки открыты в зависимости от конкурентных позиций предприятий	Главенство закона для всех	Государственное вмешательство для оказания помощи доминирующим игрокам
Коалиция государства и работников	Государственная собственность; стейкхолдеры имеют некоторые права	Ориентирована на защиту рабочих мест; предприятиям разрешено сотрудничество; рынки защищены	Многочисленные правила, обязательные для всех	Государственное вмешательство для сохранения рабочих мест
Противостояние капиталистов и работников; автономия государства	Вмешательство происходит при согласии обеих сторон или сильного запроса со стороны организованных групп	Позволяет сторонам защищать рабочие места или рынки; позволяет сохранять рабочие места с помощью кооперации	Используются для вмешательства в интересах обеих сторон	Государственное вмешательство в интересах предприятий или работников

[Evans 1995]. Это даёт управляющим автономию, позволяющую им предпринять попытку создать рыночные институты, которые могут быть выгодны менее организованному социальному группам. Эванс и Раух предоставляют эмпирические свидетельства того, что на самом деле образованная бюрократия способствует экономическому росту развивающихся обществ [Evans, Rauch 1999; Эванс, Раух 2007]. Есть примеры того, как направляемое государством развитие в Корее, Японии и Франции с его вмешательством в рыночные процессы помогло создать капиталистические предприятия [Wade 1990; Westney 1987; Johnson 1982; Djelic 1998]<sup>1</sup>.

Вопрос о том, действительно ли бюрократические элиты тех или иных государств могут создавать стабильные рыночные институты и стимулировать рост экономики, довольно сложен. Очевидно, что ряд проектов развития за последние 100 лет проводились именно государством, это признал даже Всемирный банк [World Bank 1993]. Но многие общества, в которых доминировало государство, иногда не развивались, потому что национальная политика не запускала рыночные проекты развития, как это было в Индии большую часть послевоенной эпохи. И даже там, где государство продавливало такие проекты (например, в Мексике или Бразилии), они не были полностью успешными. Чтобы разобраться в вопросе о влиянии бюрократических элит, нужно прояснить два аспекта государственной политики. Во-первых, может ли тот или иной политический курс создать стабильные рыночные институты хотя бы в теории, и во-вторых, обладают ли государства организационными возможностями для внедрения необходимого регулирующего аппарата на практике? Нередко внедрение рыночных институтов сталкивается с трудностями и встречает сопротивление со стороны местных политических властей и организованных групп капиталистов.

<sup>1</sup> Это специфические случаи, потому что Япония и Франция обладали сильными централизованными государствами до того, как они вошли в капитализм. Таким образом, у них были компетентные государственные чиновники, способные вмешиваться в экономические процессы. По мере развития обучение этих чиновников сдвинулось в сторону инженерных дисциплин и экономической теории. Они стали более сведущими в вопросах урегулирования отношений между работниками и капиталистами и часто демонстрировали способность напрямую влиять на принятие решений в компаниях.

Если в сферах формирования политики в обществе всецело господствуют капиталисты, механизмы погони за рентой меняются, как это показано во второй строке табл. III.1 и III.2. Здесь сферы формирования политики существуют, и государство обладает организующей способностью, однако эти сферы теперь подчинены узким интересам капиталистов. Иногда государственная политика строится для реализации интересов отдельного предприятия. Но чаще наблюдается захват какой-то отрасли несколькими ведущими предприятиями. В первом случае результатом может стать напряжение между предприятиями, ищущими возможности для извлечения индивидуальной ренты, и другими предприятиями отрасли, стремящимися к коллективному захвату регулирующих органов для обеспечения коллективного извлечения ренты всей отраслью.

Зачастую доминирующие предприятия продавливают правила для всей отрасли, «одинаково» применимые ко всем предприятиям. Это делается по двум причинам. Доминирующие предприятия хотят ограничить возможности государственных чиновников напрямую вмешиваться в какой бы то ни было рынок, даже если эти чиновники в большей или меньшей степени обслуживают их интересы. Государственные чиновники, осуществляющие регулятивные функции, не могут владеть предприятиями или вмешиваться в рыночные процессы для определения победителей и проигравших. Но доминирующие предприятия, осуществившие захват регулирующих функций, могут создать правила, приносящие им несоразмерные выгоды. Таким образом, появляются «справедливые» регулирующие органы для поддержания всеобщих правил, даже если эти правила более выгодны одним предприятиям (как правило, доминирующим предприятиям на рынке), чем другим.

Что касается прав собственности, то капиталисты предпочитают чёткий набор правил, наделяющих властью одних лишь акционеров. Для них также предпочтительно, чтобы государство не владело предприятиями в каком бы то ни было секторе хозяйства. Это побуждает государство брать на себя контроль над предприятиями в случае экономических неурядиц, а затем, после их укрепления за счёт государственного финансирования, возвращать эти предприятия частным инвесторам. Хорошим примером служит массовая поддержка сбережений и кредитной сферы в 1980-е годы в США. Тогда государство продавало

облигации, чтобы расплатиться с вкладчиками прогоревших ссудо-сберегательных ассоциаций. Затем регулирующие органы собрали все изъятые активы и продали их обратно в частные руки. Федеральное правительство переложило издержки этой операции на плечи налогоплательщиков, а потом открыло частным инвесторам доступ к активам по привлекательным ценам.

Доминирование отдельных предприятий также побуждает государства оплачивать инвестиции, которые эти предприятия хотят осуществить в производственные мощности и технологии, оставляя при этом прибыли в частных руках. Государство обеспечивает проведение фундаментальных исследований, но предоставляет предприятиям возможности для коммерческого использования новых технологий. Так, например, издержки военных подрядчиков фиксируются государством, но они сохраняют за собой патенты и используют результаты исследований для получения прибыли. Частное владение правами собственности также гарантирует, что патенты позволят предприятиям воспользоваться своим монопольным положением.

Капиталисты также предпочитают правовые формы управления для контроля над конкуренцией. Предприятиям нужны правила, позволяющие им сотрудничать со своими конкурентами, чтобы совместно производить новые товары, делить рынки и устанавливать цены. Предприятия также выступают за «справедливую торговлю», которая ставит вне закона хищнические способы её ведения. Справедливая торговля предполагает, что новички на рынках не должны осуществлять хищнические практики, которые способны нарушить стабильный порядок. Рентоориентированные предприятия пытаются осуществить захват регулирующих органов, контролирующих возможности сотрудничества и конкуренции. Предприятиям не нужно прямое государственное вмешательство в случае проблем, вызванных конкуренцией, так как это может закончиться появлением общественной собственности или ряда привилегированных предприятий.

Правила обмена определяют, кто с кем может вести дела и на каких условиях. Захват регулирующих органов привёл бы к упрощению правил обмена для доминирующих предприятий отрасли. Чтобы предотвратить появление правил, учитывающих интересы только одного предприятия, капиталисты стремятся к более общим правилам. Например, предписание, гарантирующее соблюдение контрактов и возмещение в случае

их неисполнения, означает, что ни у кого нет стимула к мошенничеству. Правила, обеспечивающие безопасность и качество товаров, не дают некоторым предприятиям наживаться на более низких стандартах качества, продавая более дешёвые товары. Тем не менее правила обмена могут быть использованы для того, чтобы навредить конкурентам (особенно иностранным), устанавливая барьеры входа на данный рынок. Если входящие извне предприятия будут вынуждены преодолевать разного рода препятствия, платить пошлины или сталкиваться с чрезвычайно высокими стандартами здоровья и безопасности, их товары будут дороже, и с ними будет легче конкурировать. В этом смысле правила обмена могут стать торговыми барьерами, сдерживающими конкуренцию.

В обществах, где капиталисты имеют сильную политическую организацию, доминирующие предприятия получают возможности создавать концепции контроля для обеспечения гарантий стабильности своего положения без угрозы государственного вмешательства. Захват государственных регулирующих органов, занимающихся структурой управления, обеспечивает успех мероприятий по стабилизации любого отдельного рынка. В обществе, где доминируют предприятия, можно ожидать, что несколько крупных предприятий разделят между собой рынок на олигополистический манер. Конкуренцию смягчает понимание того, что если все преуспеют, то все выживут. Государство не вмешивается в работу рынков, пока ведущие предприятия не начнут терпеть крах. В последнем случае доминирующие предприятия могут призвать государство к более активным действиям. Но вмешательство государства будет направлено на восстановление рентабельности отрасли, нежели на её реорганизацию или национализацию.

Ситуацию доминирования работников в капиталистических обществах трудно себе представить. Если бы работники на самом деле доминировали в капиталистическом обществе, то было бы более правильным назвать его социалистическим. Если бы государство с доминированием работников смогло существовать при капитализме, то оно бы создало сферы формирования политики, благоприятствующие государственному владению предприятиями, защите рабочих мест и обеспечению широких привилегий для работников. Частные права собственности были бы серьёзно урезаны. Это означало бы, что, за ис-

ключением малого бизнеса, абсолютно все компании управлялись бы государством. Работники в погоне за рентой прежде всего боролись бы за сохранение рабочих мест и привилегий, нежели за создание «эффективной» промышленной структуры. Что касается прав собственности, то они урезали бы капиталистические социальные отношения в пользу государственной собственности. Они хотели бы видеть представителей работников в советах директоров. Они одобрили бы государственное вмешательство в процессы конкуренции, особенно там, где эти процессы грозят сокращением рабочих мест.

Правила обмена сохраняли бы высокий уровень платежей и не давали бы капиталистической конкуренции сокращать рабочие места. Также правила обмена были бы структурированы таким образом, чтобы контролировать трансакции, угрожающие рабочим местам или стандартам здоровья и безопасности. Можно ожидать существования детальных правил, контролирующих условия труда и стандарты здоровья и безопасности товаров. Правила обмена затрудняли бы импорт конкурирующих товаров. Наконец, доминирующая в хозяйственной жизни концепция контроля делала бы акцент на сохранении государством рабочих мест. Государство осуществляло бы вмешательство в нерентабельные отрасли для укрепления финансов и минимизации сокращения занятости. Существующие правила затрудняли бы процедуры увольнения работников и закрытия даже очевидно неконкурентоспособных заводов.

Существовавшие социалистические общества обладали многими из указанных характеристик. Тем не менее в них нередко были государственные управляющие, не связанные интересами работников и поэтому обладающие возможностями для извлечения ренты. Зачастую в этих обществах не уделяли особенного внимания созданию стандартов здоровья и безопасности для производимых товаров и трудового процесса. Часто рабочие слои подвергались эксплуатации для перераспределения ресурсов на нужные государственным управляющим цели, такие как расходы на оборону. Социально-демократические страны, особенно в Скандинавии, также демонстрируют целый ряд из указанных тенденций, характерных для обществ с доминированием работников. Но они не являются примерами доминирования работников в чистом виде, ибо значительная часть хозяйства остаётся всё же в частных руках.

### III. Политика создания рыночных институтов

Рассмотрим, как альянсы между капиталистами, работниками и государственными чиновниками создают компромиссные варианты в структуре сфер формирования политики и институтов, структурирующих рынки. Я начну с альянса между государственными чиновниками и капиталистами. В этой ситуации капиталисты не могут всецело доминировать в хозяйстве и поэтому должны заключить союз с государственными чиновниками. К подобному альянсу могут вести два исторических пути. Во-первых, исторически государство может обладать сильной организующей способностью [Evans 1995]. Если капиталисты недостаточно организованы (что часто бывает на ранних стадиях индустриализации), чтобы взять государство под контроль, государство может помочь организовать капиталистов. Во-вторых, работники сопротивляются попыткам предприятий взять государство под полный контроль. Если удаётся нейтрализовать их политическую активность, то государство и предприятия могут рука об руку начать развивать капиталистический порядок для усиления контроля капиталистов над хозяйственными процессами. Это означает, что коалиция государства и капиталистов обычно сопровождается подавлением интересов работников.

Такой компромисс предоставляет государству больше возможностей для вмешательства в рыночные процессы и, следовательно, для контроля над сферами формирования политики. Государственная бюрократия может организовать интересы отдельного сектора хозяйства, если у предприятий это не получится. Предприятия стараются не допустить прямого вмешательства со стороны государства и ограничить его деятельность лишь регулированием. В табл. III.1 суммированы все эти аргументы и показано, что коалиция государства и капиталистов предполагает регулирование, направляемое государством развитие и подавление интересов работников.

В табл. III.2 представлен анализ последствий данного компромисса для рыночных институтов. Развитие, направляемое государством, означает, что государство владеет определёнными секторами хозяйства, такими как коммунальная и финансовая сферы. Так происходит потому, что нередко эти отрасли оказываются ключевыми для развития, но зачастую обществу не хватает капитала или знаний и опыта для развития этих секторов на частной основе. Государство также предоставляет сво-

им чиновникам рычаги для контроля над частными предприятиями. Как правило, развитие, направляемое государством, осуществляется при ограничении государственной собственности. Существуют чёткие правила, описывающие условия, при которых государство может вмешиваться в хозяйство, напрямую беря под контроль права собственности. Развитие, направляемое государством, также вынуждает государство регулировать конкуренцию и сотрудничество. Государство может попытаться защитить определённые отрасли на ранних стадиях развития или даже дольше, если они считаются ключевыми для национального рынка. В то же время государственные чиновники могут поддерживать нацеленные на экспорт предприятия в конкурентной борьбе на мировых рынках. Точно так же используются и правила обмена.

Коалиции государства и капиталистов зачастую складываются в опасной близости от процессов погони за рентой. Если могущественные национальные предприятия оказываются способными снискать расположение государственных чиновников, они могут добиться официального признания своего статуса и защиты своих позиций. Это означает, что государство будет спасать идущие ко дну предприятия или отрасли. Государственные чиновники могут решить, что в национальных интересах будет взять под контроль какой-либо хозяйственный сектор, а отсюда недалеко до того, чтобы приравнять интересы доминирующих предприятий к национальным интересам.

Коалиции государства и работников характеризуют некоторые западноевропейские социальные демократии. В табл. III.2 показано, что в таких государствах чиновники организуют сферы формирования политики, но действуют в интересах труда, а не капитала. Государство развивает свои организующие способности во многих секторах промышленности для того, чтобы по самым разным поводам напрямую вмешиваться в дела частных предприятий. Здесь наиболее вероятны обширная государственная собственность на предприятиях и защита работников со стороны государства. Если предприятия испытывают трудности, государство берёт над ними контроль для сохранения рабочих мест. Там, где всё же существуют частные предприятия, они подвергаются тщательному надзору со стороны государства и вынуждены следовать жёстким правилам, затрудняющим увольнение работников. Работники также могут обладать

широкими правами в управлении предприятием. Они могут быть стейкхолдерами, заседающими в советах директоров и принимающими участие в разработке стратегий предприятия.

В целом, регулирование конкуренции и кооперации предприятий направлено на защиту рабочих мест. Государство поощряет слияния предприятий и контролирует конкуренцию ради сохранения рабочих мест. Правила обмена также используются для защиты рабочих мест. В случае возникновения проблем у ведущих предприятий в какой-либо важной отрасли государство нередко смягчает правила для стимулирования их реорганизации.

Осталось рассмотреть последний случай — противостояние капиталистов и работников в обществе. В этом случае государство призывается для разрешения кризисных ситуаций в том или ином секторе хозяйства. Характер государственного вмешательства зависит от того, какая группа обладает большей силой в данном секторе хозяйства. Если в конкретном секторе не доминирует никто, тогда группы могут найти компромисс, а государственные чиновники в таком случае будут выступать как посредники между сторонами. Там, где работники или капиталисты очень сильны, они могут доминировать в сферах формирования политики. Там, где обе стороны слабы, доминируют государственные чиновники. Из-за сложной политической деятельности в этих ситуациях государство стремится иметь возможность для масштабного вмешательства в хозяйственную жизнь. Эта способность может предоставить государственным чиновникам незначительную автономию, связанную с поиском компромиссов и их навязыванием в конкретных ситуациях.

Компромиссные ситуации могут быть стабильными в том смысле, что группы продолжают внимательно следить за ситуацией, а также стимулируют и защищают наиболее важные для их интересов сферы. Все рыночные институты могут подвергнуться государственному вмешательству, а форма этого вмешательства зависит от восприятия кризиса государственным чиновниками и от относительной силы сторон. Государство старается завладеть некоторыми предприятиями, контролировать условия кооперации и конкуренции, защищать отдельные секторы хозяйства и рабочие места и осуществлять вмешательство, если это вынуждает сделать какой-либо кризис или расстановка сил в обществе (схожие аргументы см.: [Hart 1992]).

ПОЛИТИЧЕСКОЕ СТРУКТУРИРОВАНИЕ  
ИНСТИТУТОВ РЫНКА ТРУДА

Так же как сферы формирования политики, рынки труда организуются под воздействием прав собственности, структур управления, концепций контроля и правил обмена. В случае рынков труда права собственности представляют собой умения и навыки, которые можно использовать для получения прибыли. Как правило, центральным вопросом здесь является процесс контроля со стороны государства, работников и предприятий за тем, кто может использовать дипломы и сертификаты.

Структуры управления относятся к правилам социального закрытия (*social closure*), с помощью которых группы могут контролировать предложение труда. Дипломы могут использоваться одновременно и как право собственности, и как механизм контроля за конкуренцией. Если люди не способны заниматься определённым видом деятельности из-за того, что у них нет диплома, то это контролирует предложение труда. Правила обмена касаются условий, при которых возможно свободное движение рабочей силы. Правила обмена управляют процедурами приёма на работу, увольнения, а также оплаты труда и продвижения по службе. На некоторых рынках труда устанавливаются такие концепции контроля, которые позволяют организованным группам структурировать рыночные процессы себе на пользу. В табл. III.3 представлены идеально-типические параметры структуры рынка труда в обществе.

Там, где господствует государство, структуры рынка труда, скорее всего, не существуют. Относительная власть работников зависит от клиентелистских связей с государством. Эта зависимость затрудняет возможность навязывания прав собственности со стороны групп работников, так как те, кто имеют нужные связи, могут обойти любой контроль. Ни предприятия, ни организации наёмных работников не могут осуществлять эффективный контроль над предложением труда или над условиями, структурирующими правила взаимодействия предприятий и работников. Клиентелистские связи с коррумпированным государством усиливают в местном масштабе те группы работников или предприятий, которые способны давать более крупные взятки местным правительствам.

При господстве предприятий именно они контролируют рынки труда. Предприятия создают для работников внутренние правила и структуры, позволяющие им поощрять и наказывать работников по своему усмотрению. Предприятия предпочитают иметь дело с работниками, не состоящими во внешних рабочих организациях (Р. Дор показал, как это работает в Японии [Dore 1973; 1997]). Наибольшую свободу действий предприятиям предоставляют конкурентные внешние рынки труда с отсутствием минимальной зарплаты и небольшим числом правил.

Предприятия могут создать такие формы бюрократического контроля, которые предоставляли бы карьерные возможности наиболее ценным работникам в качестве вознаграждения [Edwards 1979]. Предприятиям желательно иметь дело с дезорганизованными работниками, и поэтому они предпочитают держать права собственности вне их контроля. Профсоюзы слабы или вовсе отсутствуют, а профессиональные сообщества недостаточно эффективно контролируют аттестацию и сертификацию. Наконец, предприятия стремятся контролировать правила труда и не позволять работникам использовать их для воздействия на условия обмена.

Работники стремятся контролировать рынки труда. Средствами контроля для них являются сильные профсоюзы и профессиональные сообщества, контролирующие аттестацию, сертификацию и предложение рабочей силы. Идеальная ситуация для рабочих состоит в том, чтобы предприятия были вынуждены трудоустраивать тех работников, которых они предприятиям предлагают. Таким образом, предложение труда находится под контролем работников. Наконец, на контролируемых работниками рынках труда действуют такие правила обмена, которые контролируют мобильность работников в их интересах и ограничивают возможности предприятий нанимать, увольнять, платить зарплату или продвигать по службе. Отражает эти принципы и система государственной службы, где ценится трудовой стаж и трудно уволить работника.

При доминировании предприятий и государства рыночные структуры дают предприятиям возможности контролировать многие аспекты своей деятельности, но при этом защищают

ТАБЛИЦА III.3. Последствия доминирования различных групп для рынков труда

Доминирующая группа	Доминирующая модель рынка труда	Права собственности	Структуры управления	Правила обмена
Рентоориентированное государство	Коррупционная	Трудно добиться и использовать	Группы с клиентелистскими связями могут сообща добиться закрытия рынка труда	Доминируют группы с клиентелистскими связями
Капиталисты	Рынки труда, контролируемые предприятиями	Профсоюзы вне закона / профессиональные объединения слабы	Предприятия сохраняют конкурентные рынки труда	Работники не могут использовать трудовые правила для влияния на замывание
Работники	Рынки труда, контролируемые работниками	Сильные профсоюзы / контроль над сертификацией со стороны профессиональных или торговых объединений	Рынки труда под контролем работников либо закрыты	Работники препятствуют свободному движению рабочей силы

Коалиция государства и капиталистов	Рынки труда, контролируемые предприятиями, но законы защищают работников	Регулируемые профсоюзы; сертификация производится государственными чиновниками, которые могут быть подконтрольны профессиональным объединениям	Большинство рынков труда отдано под контроль предприятий; правила защищают работников	В основном, свободное движение рабочей силы
Коалиция государства и работников	Рынки труда, контролируемые работниками, законы защищают работников	Сильные профсоюзы; профессиональные и торговые объединения контролируют сертификацию под надзором государства	Организованные рынки труда; правила защищают работников	Работники препятствуют свободному движению рабочей силы
Противостояние капиталистов и работников; автономия государства	Смешанные рынки труда, некоторые под контролем предприятий, некоторые под контролем работниками	Возможны профсоюз; строгий контроль над сертификацией со стороны профессиональных объединений	Некоторые под контролем работников, некоторые под контролем предприятий	Движение рабочей силы определяется в зависимости от конкретных обстоятельств

право индивида на оплату своего труда, смену места работы или сертификацию согласно диплому. Государственные органы принимают сторону граждан из-за явной приверженности честной конкуренции и свободе объединений. Профсоюзы являются объектом регулирования и наиболее успешны там, где необходима сертификация трудовых навыков. Профессиональные объединения наиболее успешны из-за требований индивидов на дополнительный доход от своего обучения. Рынки труда в большинстве своём отданы под контроль предприятий. Отдельные работники получают защиту от предприятий, но коллективные переговоры строго регулируются. Несмотря на то что работники ограждены от некоторых форм трудовой дискриминации, предприятия в значительной степени свободны при найме, увольнении, продвижении по службе нужных им работников и установлении ставок заработной платы.

Там, где доминируют работники и государственные чиновники, работники обладают большой властью на рынке труда, но государственные чиновники до некоторой степени защищают и права предприятий. Эта защита принимает форму поддержки прав собственников и менеджеров как частных лиц использовать свою собственность так, как они считают нужным. Профсоюзы и профессиональные сообщества обладают значительной властью и способны контролировать сертификацию работников. Хотя профсоюзы способны организовать работников, они имеют ограниченное влияние на практики найма, и поэтому профсоюзы не могут полностью перекрыть потоки на рынках труда. Государственная же бюрократия устроена таким образом, чтобы защищать права работников, но она также уделяет внимание правам менеджеров и работодателей, которые, помимо этого, являются гражданами.

Когда на рынке труда не доминируют ни предприятия, ни работники, можно ожидать множество различных порядков в разных отраслях. Одни рынки труда контролируются работниками, другие — предприятиями. Одни группы работников добиваются права сертифицировать работников и ограничивать конкуренцию между собой; другие группы работников не могут этого добиться.

## СФЕРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ И РЫНОЧНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РЕАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВАХ

В реальных обществах не существует какой-либо единственной формы организации. Так получается потому, что группы редко могут контролировать все институты, а ещё реже они способны на подобный контроль в течение длительного времени из-за того, что в разные исторические периоды государство обладает различными возможностями для вмешательства в хозяйственные процессы. Так, например, ряд политических и экономических кризисов может привести к торжеству политических партий, ориентированных на интересы капиталистов, которые затем могут ограничить возможности государственных чиновников и работников в части регулирования хозяйственной сферы общества. Однако последующий кризис может привести к новой политической коалиции, в большей степени представляющей интересы работников, расширяющей число сфер формирования политики и возможности государственных чиновников регулировать и вмешиваться в хозяйственные процессы в интересах работников.

США являются наиболее ярким примером общества, в котором капиталистические предприятия могут использовать государственные сферы формирования политики в собственных интересах. Государство, как правило, не может напрямую вмешиваться в хозяйство, а когда оно организует сферы или секторы, то становится регуляционистским. Регулирование финансовых, фондовых рынков и рынков труда минимально, почти всегда осуществляется в интересах предприятий и нередко взято под контроль ведущими компаниями сектора. Что касается прав собственности предприятий, то хозяйственная система Соединённых Штатов устроена так, чтобы максимизировать активы акционеров, т.е. тех, кто владеет капиталом (см. гл. VII наст. изд.).

Впрочем, система в США не является идеальным типом. В управленческих терминах американские законы о конкуренции традиционно не допускают сотрудничество между предприятиями, уменьшая их возможности напрямую контролировать рынки [Fligstein 1990]. Тем не менее не так давно эти правила были ослаблены, и американским компаниям было позволено образовывать совместные предприятия со своими основными конкурентами, подразумевая, что даже эти ограниченные пра-

вила управления повёрнуты лицом к предприятиям. Американская система правил обмена знаменует собой победу капиталистических предприятий. Правила защищают текстильную, сахарную и другие отрасли, когда-то защищались автомобильная и сталелитейная отрасли, и в то же время эти правила способствуют экспорту со стороны предприятий, работающих на международном уровне, таких как производители компьютеров или фюзеляжей самолётов.

Признание той степени, в которой американские предприятия преобладают в создании рыночных институтов и их регулировании, помогает понять явления двух типов. Рассматривая то, какие институты вырабатываются в результате того или иного кризиса, нужно держать в уме то, что государство будет осуществлять вмешательство для защиты интересов капиталистов. Таким образом, любой анализ рыночного кризиса должен начинаться и заканчиваться пониманием того, что государство вмешивается в хозяйственные процессы в интересах доминирующих предприятий для сохранения частного капитала. Сравнение рыночных институтов в разных обществах и действий правительств в ответ на сходные кризисы показывает, что американское федеральное правительство всегда пытается сохранить и поддержать предприятия, тогда как политика других правительств может быть ориентирована на защиту других социальных групп.

Япония представляет собой случай, когда контроль над сферами формирования политики в хозяйстве в равной степени осуществляется капиталистами и государственными чиновниками. Хозяйство Японии организовано таким образом, чтобы защищать небольшие предприятия и сельское хозяйство на внутреннем рынке и поддерживать мировой экспорт, осуществляемый крупным бизнесом [Dore 1973; 1997]. Такая система отношений может показаться примером доминирования капиталистов, как и американская модель. Однако в данном случае исторически государственные чиновники имеют возможность напрямую вмешиваться в деятельность товарных рынков и, в частности, осуществлять прямые инвестиции в экспортирующие предприятия. Министерство внешней торговли и промышленности направляло развитие капиталистических предприятий, когда последние не имели возможности для этого [Evans 1995]. Государство активно направляло инвестиции и контролировало торговлю [Johnson 1982]. Предприятия здесь также

обладают значительной властью, защищая локальные рынки и обладая возможностями для сотрудничества между собой [Aoki 1988; Gerlach 1992]. Работники с конца 1950-х годов были систематически дезорганизованы японским правительством [Dore 1973]. Во время экономического кризиса 1990-х годов японское правительство перепробовало много стратегий для ускоренного восстановления хозяйства. Оно поддержало банки и вложило огромные деньги в общественные инфраструктурные проекты. При этом оно не инициировало реорганизацию структуры кейрецу — «семейств» предприятий с перекрёстным владением собственностью в разных отраслях.

Скандинавские государства благосостояния являются реальными обществами, наиболее близкими к идеальному типу доминирования работников с помощью государственных акторов. Государство владеет отдельными предприятиями, хотя важные сферы хозяйства остаются в частных руках. Хозяйства являются экспортно ориентированными, но внутреннее потребление жёстко регулируется для защиты внутренних рынков и рабочих мест. Зарплата и пособия высокие, а уровень неравенства небольшой. Государство вмешивается во многие аспекты экономической жизни, главным образом, чтобы защитить работников и сохранить рабочие места [Lawrence, Spybey 1986]. Существует развитая система правил, регулирующих сферу труда, широкая система пособий по безработице и нетрудоспособности. Государство издаёт законы об оплачиваемых отпусках, больничных и отпусках по уходу за ребёнком [Esping-Anderson 1990]. Если предприятия увольняют работников, то государство старается осуществить их переподготовку и найти новые рабочие места. Развитый общественный сектор также сопряжен с организацией общественных работ.

Система в Германии представляет собой политический компромисс между капиталом и трудом, хотя во многих сферах труд одерживает верх. Чиновники в федеральном правительстве Германии имеют сравнительно немного возможностей для вмешательства в работу рынков труда и товарных рынков. Многие из германских земель владеют акциями своих крупнейших предприятий. Совместно с работодателями они организуют обучение работников и их переобучение в случае спада в той или иной отрасли. До недавнего времени работники и предприятия были организованы в большие корпоративистские организа-

ции, которые решали многие важные экономические вопросы [Streeck 1984; 1995]. Работники заседают в советах директоров и вовлечены в принятие решений [Lane 1989; Коска 1980; Cable, Palfrey, Runge 1980]. Действуют сильные механизмы, защищающие рынки труда. Работники по всей стране обладают правом вести переговоры о заключении коллективных договоров. Также они имеют щедрые привилегии и пособия.

Хотя немецкие предприятия в большей степени подвержены распространению коллективных соглашений, чем в Японии или США, в Германии менее распространена общественная собственность по сравнению со скандинавскими странами. Существует множество крупных частных и в высшей степени диверсифицированных корпораций, таких как «Даймлер-Крайслер». Множество значительно более мелких предприятий ориентированы на отдельные рыночные ниши и экспорт [Herrigel 1996]. Предприятиям позволено сотрудничать на рынках, связанных с международной торговлей. Ядро экономики Германии ориентировано на экспорт и находится в частных руках.

Французская система породила любопытный гибрид, в котором мы обнаружим, возможно, самый сильный контроль со стороны государственных органов из всех стран ОЭСР. Одна из его наиболее интересных черт — это в высшей степени интервенционистское государство. Можно возразить, что французское общество соответствует идеально-типической модели, в которой капиталисты и работники уравнивают друг друга, а государство играет свою роль независимо от обеих групп [Crozier 1973]. Такое противостояние означает, что французское государство встаёт на сторону того, кто обладает наибольшим влиянием в определённой сфере.

Исторически французское государство владело предприятиями, управляло инвестициями и контролировало финансовую систему. Оно поддерживает научные исследования, а верхушка французской управленческой системы находится в симбиотических отношениях с государством [Green 1986; Barsoux, Lawrence 1990; Bourdieu 1996; Djelic 1998]. Работники во Франции также пользуются значительными привилегиями и развитыми трудовыми нормами. В самых разных секторах хозяйства государство реагирует на кризис путём прямого вмешательства. Если лучше организованными оказываются работники, тогда государство создаёт сферы формирования политики и направляет их и свою

организующую способность для помощи работникам. В сферах формирования политики французского государства доминируют интересы работников. Однако государственные чиновники сформировали себя как кадры со сходным социальным происхождением и образованием [Bourdieu 1996; Boltanski 1987]. Это предполагает, что государственные чиновники в некотором роде независимы от интересов работников.

Только что описанные идеальные типы можно использовать для понимания политических стилей и сфер существующих капиталистических обществ. Описав эти стили, мы можем предсказывать, какой именно тип государственной организующей способности вероятнее всего появится в период политического или экономического кризиса. Так, например, государственное вмешательство в рыночные процессы более вероятно во Франции или в Скандинавских странах, чем в США или Великобритании. Раз в США работники гораздо менее защищены от рыночных кризисов, можно ожидать, что они будут чаще испытывать на себе их тяжёлое бремя<sup>2</sup>. Это означает, что в ответ на один и тот же экономический кризис разные государства будут осуществлять абсолютно разные политические курсы. Например, в ответ на медленный экономический рост 1970-х годов в США были проведены меры по дерегулированию хозяйства, тогда как правительства Франции и Германии были больше озабочены поддержанием социальной солидарности и защитой привилегий и прав трудящихся. Одним из важных результатов этого был значительный рост неравенства доходов в США при незначительных изменениях неравенства во Франции, Германии и Скандинавских странах.

Со временем кризисы усиливают существующие институциональные правила и способствуют установлению организующей способности в определённых пределах. Даже в эпоху так называемой глобализации национальные политические системы по-прежнему сохраняют своё значение. Группы капиталистов и работников интерпретируют кризисы в привычных

<sup>2</sup> Я более основательно рассмотрю этот вопрос в контексте деиндустриализации и глобализации. По существу, американские работники более уязвимы к изменениям в социальной организации товарных рынков. Это не результат глобализации, а следствие политической и институциональной истории Соединённых Штатов.

для них терминах. Когда они имеют дело с уже сформированными сферами формирования политики, они ожидают, что существующая конфигурация власти и стиля вмешательства в хозяйственную жизнь поможет правильно интерпретировать кризис и принять верное решение. Так, в США каждый экономический кризис вызывает реакцию в виде дерегулирования и уменьшения влияния государства и работников, а во Франции государственных чиновников призывают действовать в «интересах общества».

### СТАБИЛЬНОСТЬ И СЛОЖНОСТЬ

Недавно А. Чандлер, Ф. Аматори и Т. Хикино составили сборник статей, посвящённый роли крупного бизнеса в обеспечении экономического роста [Chandler, Amatori, Hikino 1997]. Они утверждают, что в капиталистических обществах крупный бизнес всегда был двигателем экономического роста благодаря вложениям, приносящим экономию от масштаба. Их аргумент состоит в том, что в тех обществах, где есть крупные предприятия, происходит непрерывный экономический рост, а в обществах, которым не удалось создать крупные корпорации, экономика развивается медленнее. Основная проблема подобной аргументации проявилась в том, что авторы включённых в сборник статей, рассматривая самые разные общества Западной Европы, Азии и Северной Америки, пришли к примечательному выводу, который противоречит ключевому утверждению редакторов. Наиболее важными факторами долгосрочного экономического роста оказываются стабильные политические отношения между обществом и государством, формализованное разрешение классовых конфликтов между работниками и капиталистами и отсутствие войн, вторжений или империалистических репрессий [Fligstein 1998]. Согласно большинству статей, крупные корпорации являются эндогенным фактором по отношению к этому процессу.

Этот вывод, безусловно, хорошо согласуется с политико-культурным подходом. Капиталистическое развитие зависит от создания стабильных институтов и прочных основ для управления взаимоотношениями между работниками, капиталистами и государством. Изложим эту мысль более развёрнуто.

*Гипотеза III.1.* Непрерывный экономический рост в капиталистических обществах требует политического разрешения конфликтов между работниками, собственниками и государством, а также создания правил для регулирования этих конфликтов путём установления прав собственности, структур управления и правил обмена.

Сравнительные исследования разных типов капитализма показывают, что существует множество способов установления стабильных форм. В одних обществах доминируют капиталисты, а в других ведущую роль играют работники или государственные управленцы. Степень, в которой это доминирование распространяется на логику системы занятости, объясняет, каким образом создаются рабочие места и как сильно работники могут влиять на уровень оплаты труда. Я готов сделать и более сильное утверждение. Кроме рентоориентированного поведения, буквально все из возможных моделей соотношения сил способны создать стабильные институциональные условия для долгосрочного экономического роста.

Основной постулат экономической теории состоит в том, что существуют более и менее эффективные способы формирования институтов для обеспечения экономического роста. Это справедливо и для крайних случаев безудержной погони за рентой, когда мы, скорее всего, не увидим позитивных результатов. Например, в странах Ближнего Востока, африканских и некоторых азиатских странах (Индия и Пакистан) в последние 30 лет погоня за рентой ограничивала экономический рост. Труднее объяснить с точки зрения экономической теории те случаи, когда институты более социально сбалансированы. Я утверждаю, что при установлении стабильных институтов их влияние на самые общие показатели — такие как долгосрочный экономический рост и увеличение занятости — может быть сопоставимо независимо от особенностей этих институтов.

Основная идея экономистов заключается в том, что в обществах достигается институциональный компромисс между эффективным распределением ресурсов и справедливым распределением товаров и услуг. Однако эмпирические свидетельства в пользу этого утверждения получить довольно трудно. Экономисты, изучающие долгосрочный экономический рост, часто удивляются, насколько важной оказывается роль государственных инвестиций в инфраструктуру, образование и политическую стабильность [Barro 1990; Maddison 1995; Aschauer 1990;

North 1990; Норт 1997]. Хотя мы можем изучать показатели вроде ВВП на душу населения в качестве индикаторов долгосрочного экономического роста, трудно показать, что различия в динамике этих показателей являются следствием разных институтов. Так, если посмотреть на экономический рост в Германии в период с 1950 по 1975 г., можно заключить, что германская система, поддерживающая работников, была более эффективной, чем американская система, поддерживающая капитал. Если же изучить экономический рост с 1990 по 2000 г., то более эффективными можно счесть американские институты. Хотя, конечно, к подобному заключению можно прийти лишь при игнорировании издержек объединения Германии и решения о создании единой европейской валюты.

Крайне трудно оценивать сравнительные эффекты институциональных механизмов, когда они изменяются довольно редко, а хозяйства проходят через деловой и политический циклы, которые влияют на экономический рост согласно собственной динамике. Это не удерживает учёных и политических деятелей от сравнительного институционального анализа на основе долгосрочного экономического роста. Например, сборники под редакцией С. Бергера и Р. Дора, Р. Буайе и Д. Дрейча, К. Крауча и В. Штрека, а также монография Дж. Харта основаны на представлении о возможности оценки относительного воздействия хозяйственных институтов на экономический рост [Berger, Dore 1996; Boyer, Drache 1996; Crouch, Streeck 1997; Hart 1992]. Но их аналитические недостатки говорят о том, что пользователи такого рода аналитических схем должны относиться к ним достаточно осторожно.

Это и есть тот урок, который политико-культурный подход может предложить реформаторам в развивающихся странах, особенно в бывших социалистических обществах. Важнейшая проблема этих обществ заключается в создании приемлемых политических коалиций между работниками, капиталистами и государством, которые бы отражали реальные интересы организованных сил в таких обществах. Эти группы должны помочь создать легитимное государство, способное вмешиваться в рыночные процессы, чтобы стабилизировать процессы для предприятий и работников. Без создания такого политического консенсуса данные общества могут быть обречены на то, чтобы длительное время выдерживать рентоориентированное по-

ведение со стороны государственных чиновников или бывших государственных чиновников, контролирующих крупнейшие предприятия. Экономический рост зависит не только от освобождения цен и либерализации рынков. Он зависит от создания правил стабильного взаимодействия, которые бы исключали погоню за рентой, открывали возможности для обмена и обеспечивали представительство различных групп.

На развивающиеся страны оказывается значительное политическое давление (особенно со стороны таких западных учреждений, как Всемирный банк и Международный валютный фонд) с целью поставить интересы капиталистов выше интересов работников. Но до конца не ясно, является ли это наиболее верным путём к успешному хозяйственному развитию. История развития индустриальных стран показывает, что по мере хозяйственного развития и распространения демократии, политические партии, выражающие интересы трудящихся, стали преобладать. Эти политические партии были наиболее сильны в Западной Европе и помогли создать более равноправные и справедливые общества. Совокупное влияние этих реформ на долгосрочный экономический рост трудно измерить. Наиболее важные характеристики для обеспечения экономического роста оказываются связанными, главным образом, с созданием правил и законов, которые предотвратили крайние формы погони за рентой с чьей бы то ни было стороны, а также с инвестициями в материальную и социальную инфраструктуру. Перераспределительная политика, которая обеспечила, например, более равномерное распределение доходов, всеобщее пенсионное обеспечение и медицинское обслуживание, не влияет отрицательным образом на долгосрочный экономический рост в более развитых обществах.

Политико-культурный подход предлагает исследователям, занимающимся вопросами экономического роста, новый взгляд на формы стабильности и нестабильности в современных рыночных хозяйствах. Политическая и институциональная стабильность в обществах играет громадную роль в их экономической стабильности. Государства в индустриальных обществах участвуют в инвестировании, а также в урегулировании классовых конфликтов. Действия менеджеров и предпринимателей выстраиваются вокруг этих форм стабильности. Используя государственную политику поддержки инвестиций в неразработанные ещё технологии,

они могут создавать новые отрасли. Для создания стабильных идентичностей для своих предприятий они могут диверсифицировать риски на этих предприятиях.

## ПРЕДПОСЫЛКИ НОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Применение политико-культурного подхода предполагает три направления исследований. Во-первых, исследователи могут остановиться на изучении политических процессов, порождающих определённые рыночные институты, и на роли различных групп в этих процессах в данном обществе. В рамках такого рода исследований изучается создание отдельных законов, соглашений по поводу способов вмешательства и регулирования рыночных процессов, или процесс принятия решений, с помощью которого суды интерпретируют законы. Существует много прекрасных работ, в которых рассматриваются подобные политические процессы принятия решений [Thorelli 1955; Evans 1995; Ziegler 1997].

Также можно распространить этот подход на анализ торговых соглашений между странами. Всемирная торговая организация, НАФТА и Европейский союз — все они нуждаются в соглашениях по поводу экономических правил для совершения обмена. Следовательно, их анализ можно проводить, исходя из того, какого рода правила (права собственности, структуры управления, правила обмена) были разработаны и какие группы в наибольшей степени повлияли на их характер (такого рода анализ программы единого рынка в Европейском союзе см.: [Fligstein, Mara-Drita 1996]).

Во-вторых, исследования могут быть посвящены возникновению, устойчивости или трансформации какого-либо рынка при предпосылке о неизменности рыночных институтов. Подобные исследования уже обогатили наше понимание ситуации в отдельных отраслях (см., напр.: [Baker, Faulkner, Fisher 1998; Бейкер, Фолкнер, Фишер 2007] по рекламе, [Baker 1984] по Чикагской торговой палате, [Podolny 1993] по инвестиционным банкам, [Baker, Faulkner 1991] по голливудским продюсерам, [Uzzi 1997] по производителям одежды, [Biggart, Guillen 1999; Биггарт, Гиллен 2007] по производителям автомобилей). В следующей главе я предложу ряд аналитических инструментов для анализа трансформации конкретных рынков и приведу примеры таких процессов.

Политико-культурный подход также поднимает третью группу вопросов. Одна из наиболее важных задач состоит в том, чтобы предложить аналитические инструменты, которые смогли бы соединить действие на отдельном рынке или нескольких рынках с политическим процессом создания институтов. Взаимодействия между этими двумя сферами протекают в двух направлениях. Во-первых, построение отдельного рынка может поддерживать формирование политического курса, тем самым оформляя процесс создания институтов. Как конкурируют и сотрудничают друг с другом крупные предприятия, которые некогда возникли в капиталистических хозяйствах? Экономические кризисы, вызванные перепроизводством благ, побуждают предприятия предпринимать попытки контролировать конкуренцию. За этим следуют государственные интервенции для создания структур управления. В разных обществах политическая реакция на кризисы, вызванные чрезмерной конкуренцией, привела к разным решениям, зависящим от относительной силы социальных акторов.

Например, в США закон Шермана (1890) запретил картели как ограничители торговли, но не запретил крупным предприятиям контролировать огромные доли рынков и использовать свой размер для устрашения конкурентов [Fligstein 1990]. До 1896 г. картели были незаконными, однако объединение активов множества конкурентов незаконным не считалось. Неудивительно, что основные участники волны слияний 1898–1904 гг. беспрепятственно осуществляли горизонтальную интеграцию в своих отраслях. Такое объединение производства стало общепринятой тактикой контроля над конкуренцией.

Второй способ взаимодействия политических институтов и поведения на рынках состоит в следующем. Сформировавшиеся ранее рыночные институты определяют возможности, доступные предпринимателям, организуя новые рынки. Эти институты открывают одни перспективы и исключают другие. Если государство устанавливает тарифы для защиты отдельных отраслей, в других отраслях возникает искушение добиться от государства такой же поддержки. Но и государственная политика может иметь непреднамеренные последствия. Так, например, государственная политика, определяющая легальные и нелегальные формы конкурентной борьбы, закрывает возможности для создания концепций контроля, основанных на нелегальных

формах конкуренции. Это не прекращает поиски концепций контроля, но вынуждает собственников и менеджеров предприятий искать новые способы для решения проблем нестабильности. В ряде исследований было показано, как изменение правил для отрасли значительно повлияло на возникновение и выживание новых организаций (см.: в области страхования [Ranger-Moore, Banaszak-Hull, Hannan 1991], в банковской системе [Haveman, Rao 1997]). Джелич провёл замечательное исследование того, как использовался план Маршалла для того, чтобы подтолкнуть европейские государства к реорганизации своих крупнейших предприятий после Второй мировой войны [Djelic 1998].

Другим впечатляющим примером этого процесса в США является так называемое разделение собственности и контроля, действующее в крупнейших корпорациях. Обычно теоретики агентских отношений утверждают, что разделение собственности и контроля существует потому, что это наиболее эффективный способ организации прав собственности (см., напр.: [Fama, Jensen 1983a]). Однако Марк Роу показал, что разделение собственности и контроля в США было прежде всего политическим, а не экономическим проектом [Roe 1994]. Во времена Великой депрессии 1930-х годов широко распространившийся экономический кризис заставил федеральное правительство изменить законы, регулирующие хозяйственные операции, которые могут осуществлять банки, брокерские предприятия и страховые компании. Банкам пришлось выбирать между предоставлением ссуд и владением предприятиями. Брокеры были вынуждены заниматься исключительно торговлей ценными бумагами. Представителям страховых компаний не позволили занимать ключевые должности на предприятиях.

Эти изменения в правилах были попыткой предотвратить крах банковской системы. Они были также мотивированы популистскими реакциями на концентрацию собственности и богатства. Роу документирует, что развитие крупных фондовых рынков и рынков долговых обязательств было следствием нехватки капитала у предприятий [Ibid.]. Поскольку федеральные органы больше не позволяли банкам или другим финансовым организациям владеть предприятиями, последние были вынуждены искать другие способы мобилизации капитала. Роу утверждает, что одна из причин, почему в послевоенное время

в США формировались сложные рынки капитала, заключалась в том, что существовал громадный спрос на капитал, а банки предлагали довольно высокие процентные ставки.

Связи между государством и рынками зависят от того, в каком месте мы погружаемся в конкретный рыночный процесс. Конечно, возможно исследовать рыночные процессы без привязки к государству и более общим правилам, обеспечивающим существование предприятий. Но исследователи всегда должны быть чуткими к роли государства в формировании новых рынков. Государство может обеспечивать финансирование новых технологий, устанавливать стандарты, осуществлять регулирование, имеющее преднамеренные и непреднамеренные последствия, и прибегать ко многим формам прямого и непрямого вмешательства.

Если сосредоточиться на исследовании какой-либо инновации в рыночных правилах, то нужно непременно изучить, как кризис на рынках перекинулся на политическую сферу. Исследователь должен быть заинтересован в понимании того, какие группы поддерживали тот или иной проект и какая группа в итоге победила. И наоборот, если нас интересует, как правила побуждали к действию или ограничивали соответствующих рыночных акторов, то необходимо понять, как интерпретировались предпринимателями те или иные правила при создании новых или трансформации существующих рынков.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Когда учёные наблюдают процессы структурирования товарных рынков, рынков капитала и труда в различных отраслях и обществах, их поражает изобилие вариаций. Я считаю, что это разнообразие имеет два источника: исторический и системный. Благодаря своим неповторимым траекториям развития и способам вхождения в капитализм, общества находили различные способы организации прав собственности, структур управления и правил обмена. Хотя существуют действительные культурные различия в разных обществах, я полагаю, что многие из этих различий отражают особенности устройства сферы власти, существующие с момента вступления обществ в фазу индустриализации. Сравнительная сила государства, групп капиталистов и работников в период формирования государства

отражена в возможностях государства и в том, кто извлекает выгоду из определённого устройства. Устройства, благоприятствующие одной группе в ущерб другим, повышают шансы на выживание этой группы и способствуют дезорганизации других групп. В «нормальные» времена кризисы в определённом обществе, по сути, являются кризисами привилегированных слоёв. Пребывающие у власти используют механизмы, разработанные ими для поддержания своей власти.

Возможность реальной институциональной реформы наступает только во время более широкого социетального кризиса (войны, депрессии). Так происходит потому, что существующие властные отношения и поддерживающие их правила больше не способны воспроизводить эти группы. Новые социальные группы могут быть втянуты во власть и создать новые государственные возможности, ориентированные на их интересы и вмешательство государства в свою пользу. Эти новые группы создают новые сферы, которые закрывают или замещают ранее существовавшие. Таким образом, рыночная организация представляет собой смесь исторического и политического начал. Выбранные решения для организации рынков зависят от того, кто пишет правила и как эти правила помогают определённому кругу акторов.

Впрочем, правила могут иметь и непреднамеренные последствия. Новые социальные группы могут так использовать правила, как не предполагалось их создателями. Эти новые группы могут затем добиваться модернизации этих правил под видом адаптации старых правил к новым условиям. Таким образом, новые правила могут отражать необычную смесь прошлого и настоящего. Они ограничивают и усиливают системы власти, но также допускают возникновение новых акторов и в конце концов могут быть трансформированы для функционирования в новом контексте. Правила могут быть заимствованы не только из своего общества, но и из других обществ. По мере того как рынки интегрируются поверх национальных границ, становятся возможными новые концепции контроля. Эти концепции могут заимствоваться также из существующих национальных рынков.

Сегодня рынки, определяемые как структурированный обмен, трудно представить без существования государства. Государства вовлечены в современные капиталистические хозяйства двумя способами. Во-первых, их сферы формирования

### III. Политика создания рыночных институтов

политики построены для вмешательства, регулирования или посредничества на товарных рынках, рынках капитала и труда. Эти структуры не нейтральны, они несут на себе отпечатки контроля со стороны доминирующих групп. Таким образом, в периоды экономических кризисов организованные группы предприятий или работников быстро доносят своё недовольство до государства, если их группа контролирует данную сферу.

Во-вторых, правила и смыслы, построенные вокруг прав собственности, структур управления, правил обмена и концепций контроля, создают возможности для возникновения новых рынков, обеспечивая для предпринимателей социально-организационные механизмы по извлечению выгоды от продажи новых товаров. Это предполагает несколько более пассивную роль государства, но тем не менее она остаётся важной. Общепринятые правила, с помощью которых предприниматели могут быть организованы, и легальные средства контроля над конкурентами предоставляют предпринимателям шанс воспользоваться открывающимися возможностями для извлечения прибыли. Теперь я перехожу к рассмотрению создания рыночных структур.

*Научное издание*

Серия «Социальная теория»

НИЛ ФЛИГСТИН

АРХИТЕКТУРА РЫНКОВ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ  
КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ  
ОБЩЕСТВ XXI ВЕКА

*Главный редактор*

ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ

*Заведующая книжной редакцией*

ЕЛЕНА БЕРЕЖНОВА

*Редактор*

МАРИНА КОВАЛЁВА

*Художник*

ВАЛЕРИЙ КОРШУНОВ

*Верстка*

ОЛЬГА ИВАНОВА

*Корректор*

САИДА ХОРОШКИНА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

Тел./факс: (499) 611-15-52

Подписано в печать 10.12.2012. Формат 60×90/16

Гарнитура Minion Pro. Усл. печ. л. 24,5. Уч.-изд. л. 20,1

Печать офсетная. Тираж 1000 экз.

Изд. № 1615. Заказ №

Отпечатано в ГУП ППП

«Типография “Наука”»

121099, Москва,

Шубинский пер., 6

ISBN 978-5-7598-0997-5



9 785759 809975