

Введение

В.В. Радаев

Основные направления развития современной экономической социологии

Парадокс экономической социологии заключается в том, что эта дисциплина – и старая, и молодая одновременно. С одной стороны, она имеет давнюю историю, уходящую как минимум в начало девятнадцатого столетия. Элементы экономико-социологического анализа можно обнаружить у экономистов нелиберального толка, представителей немецкой исторической школы и, отчасти, классической политической экономии. А первые развернутые системы понятий были предложены классиками социологии (в первую очередь, М.Вебером) около столетия назад. С другой стороны, превращение экономической социологии в целостное направление – явление не столь далекого прошлого. Долгое время она существовала под другими именами, а ее развитие шло по ряду разнородных направлений (индустриальная социология, теория организаций, экономическая антропология, социальная стратификация и др.), которые, как правило, не идентифицировали себя с экономической социологией как таковой¹.

Настойчивые попытки экономико-социологического синтеза совершались в 1950-60-е годы и связаны с именами Т.Парсонса и Н. Смелсера. Но наиболее активно развитие и институционализация этого направления начались совсем недавно - в 1980-90-е годы. С тех пор экономическая социология все чаще является под своим именем, претендуя на широкие интегрирующие функции, и все большее количество исследователей начинают относить себя к ее лагерю.

К сожалению, именно этот важнейший период в развитии экономико-социологической мысли пока остается вне поля зрения российских социологов и экономистов. Мы по-прежнему перегружены багажом ортодоксального марксизма и не можем преодолеть стихийные увлечения функционалистскими макросоциологическими построениями в духе Т.Парсонса. Что же касается новых и новейших разработок, то осваиваемые нами области пока чуть ли не целиком состоят из пробелов. Российские работы, в которых анализируются концепции ведущих авторов в области современной экономической социологии буквально единичны. Переводы основных работ на русский язык практически отсутствуют. Использование современных запасных подходов в эмпирических программах российских исследователей даже на декларативном уровне остается редкостью.

При этом перспектива, на наш взгляд, в принципе не столь печальна. Среди российских исследователей наблюдается широкий и устойчивый интерес к экономико-социологическому подходу. Значительное число социологов и экономистов занимаются релевантными исследованиями, причисляя себя к эконом-социологам или, по крайней мере, симпатизируя этому направлению. Институционализация экономической социологии в виде создания специализаций, ученых советов, кафедр, учебных программ в России шла опережающими темпами. Учитывая, что период наиболее интенсивного развития западной экономической социологии начался не так давно, мы не так сильно отстаем от нее во времени. Однако, мы действительно серьезно отстаем по набору освоенных исследовательских инструментов.

¹ Подробнее об этапах развития экономико-социологической мысли см.: [Радаев 1997, Глава 2].

* * *

Для того, чтобы несколько прояснить картину нынешнего состояния экономической социологии, попробуем пунктирно разметить ее новые направления. К концу 1970-х годов в социологии обозначаются новые веяния, связанные с пробуждением особого интереса к экономическим вопросам в условиях отторжения «старых» функционалистских и марксистских подходов. С середины 1980-х годов начинается ускоряющийся процесс интеграции экономической социологии как особого исследовательского направления. В этот период выходят в свет несколько важных хрестоматий и сборников, реконструируется традиция экономико-социологических исследований (важнейшую роль здесь играют труды историка экономической социологии *Р.Сведберга* [Swedberg 1987]. Следует отметить также работы *Р.Холтона* [Holton 1992].). Переломным же событием в институционализации экономической социологии становится издание в 1994 г. наиболее фундаментального сборника под редакцией *Н.Смелсера и Р.Сведберга*, включившего работы наиболее видных представителей данного направления [Smelser, Swedberg 1994].

Попытаемся решить нелегкую задачу – выделить *основные течения*, определяющие современное лицо интегрирующейся дисциплины. К ним, на наш взгляд, следует отнести:

- социологию рационального выбора,
- сетевой подход,
- новый институционализм,
- культурно-исторический и этнографический подходы.

Опираясь на теорию социального обмена *Дж. Хоманса* и экономические теории рационального выбора, формируется теоретическое направление *социология рационального выбора*, основным представителем которой бесспорно выступил *Дж. Коулмен* (1926–1995). Коулмен последовательно придерживается принципа методологического индивидуализма. Правда, речь у него идет не об изолированном *homo economicus*. Вводится более сложное понимание ресурсных ограничений [Швери 1996, С. 67–68, 79]. «Основной признак социологической теории рационального выбора, — считает он, — заключен в комбинации предпосылки рациональности индивидов и замещении предпосылки совершенного рынка анализом социальной структуры» [Coleman 1994, Р. 167]. (Наиболее обстоятельно взгляды *Дж. Коулмена* изложены в его фундаментальном труде: [Coleman 1990].).

Предметом особой заботы *Дж. Коулмена* является поиск «микрооснований» для макротеории². Он обращает внимание на неспособность экономистов объяснить такие хозяйственные явления, как возникновение паники на бирже или отношения доверия в обществах взаимного кредитования. В итоге проблема перехода с микро- на макроуровень решается им путем перенесения принципов методологического индивидуализма на уровень корпоративных субъектов-акторов. При этом переход на уровень организации не дискриминирует концепцию рационального действия индивидов. Напротив, последняя предлагается Коулменом на роль методологического ядра для всех социальных наук (кроме психологии). Тем самым понятие рациональности всемерно расширяется (здесь наблюдается явное сходство с позицией другого теоретика рационального выбора - *Ю. Эльстера*). Следует согласиться с тем, что линия *Хоманса-Коулмена* являет собой возрождение утилитаризма в социологии, рассматривающего человека как максимизатора полезности [Vanberg 1983].

Не случайно, *Дж. Коулмен* с его математическим взглядом на мир — чуть ли не единственный видный социолог, признаваемый в стане экономистов-теоретиков. Задача

² «Проблема такова: мы понимаем и можем моделировать поведение на уровне индивидов, но мы редко способны должным образом осуществить переход к поведению всей системы, состоящей из тех же самых индивидов» [Coleman 1984, Р. 85].

видится им в том, чтобы заимствовать инструменты экономической теории, обогатить их социологическими элементами и вернуться к анализу экономических явлений.

Дальнейший шаг в сторону социологии делается в рамках *сетевого подхода* (network approach), который также обнаруживает содержательную связь с предшествующими теориями обмена, - прежде всего со структурной теорией обмена М.Мосса и К.Леви-Стросса, нежели об утилитаристской теории обмена Дж.Хоманса и П.Блау [Collins 1988]. У истоков этого течения в экономической социологии стоит Х. Уайт (р. 1930) (в первую очередь речь идет о его статье «Откуда появляются рынки?») [White 1981]. Наиболее значительной фигурой является его ученик *М. Грановеттер* (р. 1943). Следует отметить также работы Р. Берта, У. Пауэлла и Д. Старка [Burt 1995; Powell, Smith-Doerr 1994; Stark 2000]. Современное хозяйство представляется ими как совокупность социальных сетей — устойчивых связей между индивидами и фирмами, которые невозможно втиснуть в рамки традиционной дихотомии «рынок — иерархия», которой оперирует, в частности, новая институциональная экономика. Эти сети формальных и неформальных отношений позволяют находить работу, обмениваться информацией, разрешать конфликтные ситуации, выстраивать основы доверия. Экономические отношения, таким образом, тесно переплетаются с социальными.

В 1985 г. вышла статья Грановеттера «Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности» [Granovetter 1985, P. 495], сделавшая его бесспорным лидером среди эконом-социологов по частоте цитирования. Он пробует нащупать срединный путь между моделями «пересоциализированного» и «недосоциализированного» человека в концепции структурной «укорененности», или встроенности экономического действия (embeddedness — термин К. Поланьи). Предпосылку структурной укорененности Грановеттер дополняет принципиальным положением об экономических институтах как социальных конструкциях. В целом данное направление получило название *новой экономической социологии*, в противовес «старой» перспективе хозяйства и общества Парсонса-Смелсера [Swedberg 1997].

К концу 1980-х — началу 1990-х годов заявило о себе направление *нового институционализма в социологии*. Институционалисты «упаковывают» сети в институциональные образования (institutional arrangements). Сетевые связи между индивидами и фирмами представляются как множественные, многозначные, подвергаемые хозяйственными агентами различным интерпретациям и переоценкам. Под институтами здесь понимаются не абстрактные нормы и ценности (которые ранее в социологии часто выдавались за непосредственные побудительные причины действия), а формальные и неформальные правила. Последние регулируют практики повседневной деятельности и поддерживаются этими практиками

Данное направление развивается в отчетливой связи с новой институциональной экономикой, включая явные заимствования терминов и концептуальные схем. В первую очередь, речь идет о теориях прав собственности, структур управления, трансакционных издержек. Следуя за новой институциональной экономической теорией, пытающейся осуществить синтез старого институционализма и традиционной неоклассики, новый институционализм в социологии пробует соединить достижения новой институциональной экономики и традиционной социологии [Fligstein 2001].

Наиболее активно новый институционализм развивается в американской социологии, где он теснейшим образом связан с теорией организаций. В его рамках мы условно выделяем два течения. В зависимости от того, какого рода факторы акцентируются в исследовательских программах, первое может быть названо *культурно-ориентированным* (П.Димаджио, У.Пауэлл, Н.Биггарт и др.), второе — *властно-ориентированным* (У.Бейкер, Н.Флигстин и др.) [Baker 1984; Biggart 1998 (1989); DiMaggio 1990; Fligstein 1990; Powell, DiMaggio 1991].

Параллельно американским течениям развивается и получает все большую известность новый французский институционализм. Предложенная Л.Болтански и Л.Тевено

экономическая теория конвенций рассматривает множественные порядки обоснования ценности [orders of worth], связанные с различными мирами. Всего таких миров выделяется шесть - рыночный, индустриальный, домашний, гражданский, мир мнения и мир вдохновения, но их список принципиально не ограничивается [Болтански, Тевено 2000]. В экономических отношениях главную роль играет напряженная и противоречивая связь между рыночным и индустриальным порядками, где первый регулируется ценами и краткосрочными калькуляциями, а второй основан на технологиях, инвестициях и перспективном планировании. К ним примыкают домашний мир, базирующийся на традиционных и личных взаимосвязях, родстве и локальности, а также гражданский мир, построенный на коллективных интересах и соблюдении демократических прав. Конфликт между различными порядками обоснования ценности выдвигает на передний план вопрос о компромиссных соглашениях и способах координации хозяйственных взаимодействий [Тевено 1997, 2001].

Наконец, *культурно-исторический и этнографический подходы* (М.Аболафия, В.Зелизер) тоже уделяют внимание сетевым связям и институциональным устройствам, но погружают их в более широкие контексты – привычек, традиций, культурных навыков. Упор делается ими на совокупность значений, смыслов, культурно-нормативных схем, которые помогают оценивать и переоценивать ресурсы, сценарии действия, вырабатываемые идентичности, привязанные к конкретным сообществам и временным контекстам. Сама рациональность действия выступает здесь как локальная культурная форма [Abolafia 1998; Zelizer 1994].

Что объединяет перечисленные новые направления в экономической социологии? Во-первых, хотя их авторы не отказываются от макросоциологических построений, основной упор делается на анализ локальных порядков [local orders], которые оформляют действия акторов в рамках определенных хозяйственных сегментов. Во-вторых, в противовес жесткому структурализму они тяготеют к различным теориям действия. В-третьих, от игнорирования экономической теории они переходят к ее более внимательной и содержательной критике. И, в-четвертых, они уже не «подбирают» оставленные экономистами «социальные» темы, а пытаются играть на «чужих» полях. Так, одним из наиболее перспективных направлений становится разработка социологических теорий рынков.

Новые направления в экономической социологии возникают, таким образом, во многом как ответная реакция на явление «экономического империализма», развивавшееся с середины 1960-х годов. Социологи делают ответные выпады, пытаясь переформулировать аксиомы, «расщепить ядро» экономической теории (в этом заключается принципиальное отличие новой экономической социологии от более миролюбивой «старой» социологии экономической жизни)³. Добавим, впрочем, что пока попытки «социологического империализма» более значимы для самой социологии и не привлекают пристального внимания экономистов.

Основными мишенями для критики избираются неоклассический подход Г.Беккера и новая институциональная экономика О.Уильямсона. При этом социология рационального выбора демонстрирует прямую связь с экономической теорией, хотя и вносит в нее серьезные методологические дополнения. Сетевой подход предлагает альтернативную интерпретацию содержания экономического обмена. Новый институционализм производит

³ «Новая экономическая социология куда более склонна утверждать, что социологам есть что сказать о стандартных экономических процессах — такого, что дополнило бы, а в некоторых случаях и заместило бы положения экономической теории. Сегодняшние социологи, отчасти в силу меньшего преклонения перед стандартными экономическими доводами, более нацелены добраться до самого ядра экономической теории» [Granovetter 1990, P. 107].

прямые заимствования из экономической теории, одновременно подвергая ее основательной критике. Культурно-исторический и этнографический подходы - более "мягкие", они несколько дальше отстоят от экономической теории, тяготеют к применению менее формализованных методов.

Параллельно с новыми направлениями экономической социологии, развивается родственное ей по духу направление «социо-экономики», провозглашенное А. Этциони (р. 1929) и вводящее в экономическое поведение человека особое, моральное измерение⁴. Это направление принципиально междисциплинарно и, помимо социологических, приветствует применение методов психологии и политических наук. Оно также в большей степени ориентировано на вопросы экономической политики. Помимо этого, в конце ушедшего столетия поднялась волна исследований гендерных и этнических аспектов хозяйственных отношений. Возник специфический постмодернистский вариант экономической социологии (С. Лэш, Дж. Урри) [Lash, Urry 1994].

Существуют также смежные направления, которые не могут не интересовать экономосоциологов. В их числе: экономическая антропология (М.Салинз и др.), развивающая взгляды Б.Малиновского, М.Мосса и К.Поланьи [Салинз 2000]; экономическая психология (Дж.Катона, М.Арджайл, А.Фернхем) [Argyle 1989; Furnham, Argyle 1998; Katona 1975]; новая политическая экономия, изучающая связь экономических и политических отношений (Я.Корнаи и др.) [Корнаи 2000]. Так что исследовательская палитра экономической социологии и смежных дисциплин достаточно богата.

* * *

В чем особенность предлагаемой Вашему вниманию книги? Во-первых, она включает в основном переводные тексты, представляющие область знания, где мы переводами, мягко говоря, не избалованы. Во-вторых, основная часть авторов – ученые, во многом определяющие сегодня направления исследований в данной области. В-третьих, это не просто современные, но и преимущественно оригинальные, ранее не публиковавшиеся тексты. Часть из них была доступна специалистам только в электронной форме, а в книжном формате впервые появится именно на русском языке.

Обычно принято начинать с перевода классических текстов или, по крайней мере, с работ, хорошо известных специалистам. В нашей ситуации хронического дефицита переводной литературы по экономической социологии, граничащего с ее полным отсутствием, подобный подход был бы совершенно естественен. И тем не менее в данном проекте мы пошли другим путем, собрав новые тексты известных авторов и составив книгу преимущественно не из «перепечаток», а из оригинальных статей.

Откуда появились эти тексты? В январе 2000 г. в Москве состоялась крупная международная конференция «Экономическая социология на пороге третьего тысячелетия». На нее собрались более 100 социологов, представлявших 16 стран Европы и США, а также 14 Российских регионов. Организатором конференции выступила Московская высшая школа социальных и экономических наук (российско-британский пост-дипломный университет), а генеральным спонсором - Фонд Джона и Кэтрин МакАртуров.

Конференция проводилась как Interim Conference двух ведущих социологических ассоциаций: Международной (Всемирной) Социологической Ассоциации (ISA) (Комитет 02 «Экономика и общество») и Европейской Социологической Ассоциации (ESA)

⁴ «Социо-экономисты утверждают, что поведение человека — результат двойственности его личности. Они говорят, что люди движимы отчасти приземленными мотивами влечения к удовольствию и собственному интересу, а отчасти благородными побуждениями к высшим моральным устремлениям» [Etzioni, Lawrence 1991, P. 3].

(Исследовательская сеть по экономической социологии). В числе участников были ведущие зарубежные и отечественные ученые, работающие в рамках данного направления. Добавим, что это была первая столь представительная конференция по экономической социологии в России.

Большинство будущих авторов книги выступили на конференции в качестве ключевых докладчиков и представили свои тексты. Однако, **данная книга – не является сборником материалов конференции**. Это отдельный, самостоятельный проект. Поэтому отбор текстов производился нами не по формальному признаку (сделан доклад на конференции) и не только по качеству текста (хороших материалов на конференции было представлено намного больше). Мы отобрали те из них, которые наилучшим образом отвечали нашему тематическому замыслу. Кроме того, мы обратились с предложением об участии к таким важным для реализации нашей идеи авторам как Н.Флигстин и Л.Тевено. Наконец, мой собственный текст о новом институционализме и деформализации правил был подготовлен именно для данной книги. Исходный замысел состоял в том, чтобы сконцентрировать внимание прежде всего на двух направлениях исследований – новом институционализме и сетевом подходе в экономической социологии. Именно эти направления мы считаем на сегодняшний момент наиболее важными для дальнейшего продвижения в области экономико-социологических исследований.

Обратим внимание читателя на то, что некоторые из предлагаемых в книге текстов, включая оригинальные тексты на английском языке, вывешивались нами ранее для предварительного ознакомления в электронном журнале «Экономическая социология» [Biggart 2000; Fligstein 2001; Stark 2000].

* * *

Выстраивая непростую структуру книги, мы отказались от традиционных «тематических» или «отраслевых» построений, когда, например, сначала следуют материалы о деятельности фирм, затем – о деятельности домохозяйств. Или группируются тексты, посвященные вначале проблемам производства, затем - трудовых отношений и, наконец, - потребления и досуга. В нашем случае тексты сгруппированы и выстроены в соответствии со спецификой предлагаемых подходов, что, конечно, сложнее и сопряжено с неизбежными условностями. Тем более, что четко разделить исследователей на «сетевиков» и «институционалистов» весьма затруднительно. Читая материалы, Вы увидите, насколько тесно переплетены эти подходы.

В **первом разделе** мы движемся от индивидуального действия к сетям и институтам. При этом сети понимаются как структуры, возникающие из взаимодействия акторов, а институты – как правила взаимодействия в данных сетях.

Суть концепция открывающего раздел *Лорана Тевено*, который вместе с Л.Болтански занимает лидирующие позиции в новом французском институционализме, состоит в том, что существуют разные порядки оценивания или, точнее, порядки обоснования ценности, за которыми скрываются свои миры – фундаментальные режимы вовлеченности и связи. Каждому порядку обоснования соответствуют свои способы координации действий. В процессе непрерывных сравнений, в том числе, с точки зрения справедливости, происходит поиск эквивалентности. И здесь между различными порядками возникают нестыковки и конфликты, которые являются чем-то более значимым, нежели простое расхождение экономических интересов.

Для решения фундаментальной проблемы координации необходим поиск компромиссов и связующих звеньев между разными порядками. Одним из инструментов для выработки конвенций координации становится фирма. Причем, она призвана решить эту проблему не путем устранения разных способов оценивания и их редукции к одному

порядку, а путем выработки конвенциональных связей между различными порядками, позволяющими переключаться с одних режимов оценивания на другие, разрешать возникающие между ними конфликты. Тевено показывает, как на уровне фирмы могут складываться компромиссы между рыночным, индустриальным и домашним порядками. Добавим, что в этой трактовке деловые сети не понимаются как совокупность симметричных и однозначно определенных контактов, они укладываются в рамки более широких институциональных контекстов.

Сходный взгляд на деловые сети развивается далее *Дэвидом Старком* – одним из наиболее сильных исследователей постсоветских экономик. Он показывает, что суть стратегии создания фирмы состоит не в том, чтобы успешнее вписаться в уже заданные структуры, а в том, чтобы выработать способности гибкого реагирования на будущие изменения. Происходит отказ от привычных стратегий, жесткой иерархии и однозначно определенных способов оценивания ресурсов. Фирмы становятся площадкой для организации разнообразия. Для обозначения данного явления Старк использует понятие гетерархии – горизонтальной, распределенной власти в хозяйственной организации, построенной на отношениях взаимозависимости организационных звеньев. Эти отношения поддерживают совокупность множественных оценок имеющихся и потенциальных ресурсов, и сама неоднозначность становится важным предпринимательским ресурсом.

На примере венгерской и чешской экономик Старк показывает, как вместо четкого формального разделения прав собственности возникают ее смешанные и размытые формы. Они являются продуктом целенаправленных рекомбинантных практик, которые эффективно используют свойства сетевой организации современного бизнеса. В этих условиях управление фирмой все более принимает форму управления неоднозначностью активов, позволяющего манипулировать ресурсами и переопределять эти ресурсы.

Несколько иной взгляд на формирование рынков развивается в статье *Харрисона Уайта*, по праву считающегося классиком новой экономической социологии. Он показывает, как действия фирм порождают рыночные структуры. Хозяйственные агенты используют деловые сети в качестве инструмента для выработки схем оценок и стратегий в отношении объема и качества производимой продукции. Причем стратегии вырабатываются ими не просто в результате взаимодействия с поставщиками и потребителями, но вследствие постоянного наблюдения (мониторинга) за действиями конкурентов, с которыми вовсе не обязательно существуют какие-то непосредственные деловые контакты.

Рынок в данной концепции – не просто система обмена произведенной продукцией и не готовая структура, заполняемая отдельными фирмами. Прежде всего, это сложный сигнальный механизм, который помогает фирмам выбрать и обустроить определенные ниши, не существующие в готовом виде. Они создаются в результате наблюдения и взаимного соотнесения действий, благодаря которым происходит образование ниш и их выстраивание в особый отраслевой рынок. Таким образом, действия по созданию фирмы не могут быть ничем иным как элементом согласованных действий по созданию рынка.

Заметим, что здесь также значение сетей выходит за рамки непосредственных взаимодействий. Фирмы группируются не по наличию и характеру прямых связей, а по принципам структурного соответствия и структурной эквивалентности в соотношениях объема-цены-качества продуктов и услуг.

Подобный подход отрывает нам возможность перехода от анализа локальных порядков, формируемых институционально обусловленными схемами действия, к анализу макроструктур, которые являются своего рода «продолжением» и пересечением микропорядков (говоря словами Х.Уайта, интерфейсами).

Во **втором разделе** мы как бы возвращаемся обратно – от сетей и институтов к действию акторов. Но это возврат в иную методологическую точку – к институционально обусловленным схемам действия. В своей статье *Нил Флигстин* – один из наиболее видных представителей американского нового институционализма в социологии – утверждает, что

для продвижения новой теории институтов нужна теория действия, которая пока, к сожалению, отсутствует. Дело в том, что правила имеют достаточно абстрактный характер. И вопрос о том, как из институциональных образований возникают схемы устойчивого взаимодействия, не так прост. Флигстин делает попытку пройти между теориями рационального выбора и традиционным социологическим структурализмом, решая проблему структуры и действия в русле символического интеракционизма.

Понятие структур как абстрактных позиций заменяется здесь понятием «полей» – локальных порядков, или арен, взаимодействия акторов, в которых создаются и воспроизводятся институты. Взаимодействию предпосланы некие исходные правила и способы распределения ресурсов. Взаимодействующие группы акторов обладают различными организационными способностями. Они используют свои неравные властные ресурсы и разные социальные навыки (способность побуждать других акторов к сотрудничеству), чтобы стабилизировать или изменять существующие правила и культурные схемы, позволяющие интерпретировать ситуацию. Создаваемые ими институты, в свою очередь, ограничивают и одновременно стимулируют их действия.

Наш собственный текст служит прямым продолжением указанной темы и (отчасти) использует терминологические наработки Н.Флигстина, предложенные им в более ранних работах. Здесь ставится вопрос о том, как институты, понимаемые как правила поведения и способы поддержания этих правил, ограничивают и стимулируют действия хозяйственных агентов. В соответствии с предложенной исследовательской схемой, институциональные образования, включающие права собственности, структуры управления и деловые сети, воздействуют на структуру мотивации хозяйственных агентов и оказывают совместное воздействие на вырабатываемые ими концепции контроля, позволяющие устанавливать контроль над отдельными сегментами рынков. Особое внимание уделяется институциональным образованиям, занимающим промежуточное положение между фирмой и рынком. Речь идет о бизнесе как едином деловом контуре, выстраиваемом с помощью формально независимых фирм, и о деловых сетях – совокупности устойчивых связей между независимыми бизнесами. Показывается, как подобные образования становятся инструментами для выработки и реализации сложных деловых стратегий.

В центре нового институционального анализа оказывается вопрос о том, как формальные правила, вводимые законодательными и контролирующими органами, осваиваются хозяйственными агентами в их повседневной практической деятельности. Разворачивается тезис о том, что в российской хозяйственной деятельности они становятся объектом процесса деформализации – непрерывного замещения формальных правил неформальными и их встраивания в структуру неформальных отношений. Задача состоит в том, чтобы разложить процесс деформализации на основные составляющие и проследить, каким образом сложная взаимосвязь формальных и неформальных правил поддерживает порядок на микроуровне. Наконец, все элементы деформализации иллюстрируются примерами из российских практик, связанных с уходом фирм и бизнесов от налогообложения.

Тема взаимосвязи формальных и неформальных институтов продолжается *Валерием Якубовичем* на материале отношений занятости. Им ставится вопрос о том, как институциональная организация структурирует обмены – эту особую форму экономической интеграции. На основе оригинальных эмпирических данных делается попытка оценить сравнительное влияние формальных посредников на рынке труда и персональных (неформальных) связей работников и работодателей на процесс найма, в том числе на формирование рыночного обмена. Последний при этом определяется как согласованный взаимовыгодный выбор среди альтернативных вариантов.

Книга завершается статьей *Николь Биггарт*. На наш взгляд, это достойное заключение – простое по содержанию и изящное по стилю суммирование основных взглядов и аргументов. Автор формулирует четыре основные предпосылки, противопоставляющие

экономико-социологический подход традиционному экономическому подходу. Первая - экономическое действие рассматривается как социальное действие, т.е. как внутренне осмысленное и ориентированное на действия других. Вторая - экономические действия укоренены в институтах – установленных и привычных правилах, которые позволяют совершать выбор и предсказывать действия других акторов. Третья - сами институты получают «культурное подкрепление», а также идеологическое и политическое обоснование, становясь воплощением организующих принципов и государственного воздействия. Наконец, четвертая предпосылка - организующие принципы оформляют место и сравнительные преимущества той или иной экономики в глобальном хозяйстве.

* * *

Перевод подобных непростых текстов в настоящее время представляет собой немалую проблему. Работы некоторых авторов (Н.Флигстина, Х.Уайта, Н.Биггарт) переводятся на русский язык впервые. В тех же случаях, когда отдельные работы уже переведены (Д.Старк, Л.Тевено), ситуация не слишком упрощается, ибо конвенциональные способы перевода все равно отсутствуют. Это приводит в том числе и к тому, что одни и те же термины в разных изданиях переводятся по-разному (в этом отношении характерен случай с переводами работ Л.Тевено).

Мы, разумеется, пытались соотноситься с уже имеющимися переводами работ авторов нашей книги, но зачастую (вполне сознательно) избирали альтернативные варианты, пытаясь более точно вписывать транслируемые значения терминов в контекст основных экономико-социологических понятий. А там, где профессиональный лексический запас исчерпывался, приходилось вводить новые понятия. В некоторых случаях мы сопровождаем перевод подстрочными комментариями, но часто такие комментарии опущены, ибо они требуют специальной, сложной работы. В любом случае, подобные переводы не могут не содержать поисковых и даже исследовательских элементов. И, конечно, мы не застрахованы от неточностей или несоответствий.

* * *

Книга стала одним из результатов трехлетнего (2000–2002 гг.) проекта, посвященного развитию образовательных программ в области экономической социологии. **Проект реализован в Московской Высшей школе социальных и экономических наук при поддержке Национального фонда подготовки кадров в рамках займа Всемирного банка.** Мы благодарны руководству Московской школы в лице ректора Т.Шанина, проректора Е.Н.Соболевой и сопрезидента Интерцентра Т.И.Заславской, которые поддержали данный проект. Необходимо отметить также усилия О.В.Аграмаковой по его организационно-финансовому сопровождению.

Эта книга не могла выйти в свет без напряженного труда переводчика М.С.Добряковой и редактора К.М.Канюк. Мы благодарим также Р.Г.Громову за перевод одного из основных текстов. Техническая поддержка работы была оказана Е.А.Гантман и О.Г.Окороченко.

Библиография

- Болтански Л., Тевено Л.* 2000. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. Том 3. № 3. С. 66-83.
- Корнаи Я.* 2000. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М.: НП «Журнала Вопросы экономики».
- Радаев В.В.* 1997. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс.
- Салинз М.* 2000. Экономика каменного века. М.: ОГИ.
- Тевено Л.* 2001. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // Экономическая социология. Том 2. № 1. С. 88-122 //www.ecsoc.msses.ru.
- 1997. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. № 10. С. 69-84.
- Швери Р.* 1996. Теоретическая концепция Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал. №1–2.
- Abolafia, M. 1998. Markets as Cultures: An Ethnographic Approach, in: Callon, M. (ed.). The Law of Markets. Oxford: Blackwell, P. 69-85.
- Argyle, M. 1989. The Social Psychology of Work. London: Penguin.
- Baker, W.E. 1984. The Social Structure of a National Securities Market // American Journal of Sociology. Vol. 89, No. 4. P. 775-811.
- Biggart, N. 2000. Social Organization and Economic Development // Экономическая социология. Том 1, № 1. С. ? //www.ecsoc.msses.ru.
- 1998 (1989). Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America. Chicago: Univ. of Chicago Press.
- Burt, R.S. 1995. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, Harvard University Press.
- Coleman, J. 1994. A Rational Choice Perspective on Economic Sociology / Smelser N., Swedberg R. (eds.) The Handbook of Economic Sociology. Princeton, Princeton University Press.
- 1990. Foundations of Social Theory. Cambridge, Harvard University Press.
- 1984. Introducing Social Structure into Economic Analysis // American Economic Review. Papers and Proceedings. May. Vol. 74. No. 2.
- Collins, R. 1988. Theoretical Sociology. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, P. 415-419.
- DiMaggio, P. 1990. Cultural Aspects of Economic Action and Organization / Friedland R., Robertson A.F. (eds.) Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. N.Y. Aldine de Gruyter, P. 113–136.
- Etzioni, A., Lawrence, P.R. 1991. (eds.) Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk. N.Y.: M.E.Sharpe.
- Fligstein, N. 2001. Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms// Экономическая социология. Том 2. № 1. С. 4-25 //www.ecsoc.msses.ru.
- Fligstein, N. 1990. The Transformation of Corporate Control. Cambridge: Harvard University Press.
- Furnham, A., and Argyle, M. 1998. The Psychology of Money. London: Routledge.
- Granovetter, M. 1990. Interview /Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton: Princeton University Press.
- Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. November. Vol. 91. No. 3.
- Holton, R. 1992. Economy and Society. London: Routledge.
- Katona, G. 1975. Psychological Economics. New York: Elsevier.

- Lash, S., Urry, J. 1994. *Economies of Signs and Space*. London: Sage.
- Powell, W., Smith-Doerr, L. 1994. *Networks and Economic Life* / Smelser N., Swedberg R. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, Princeton University Press, P. 368–402.
- Powell, W., and DiMaggio, P. 1991. (eds.). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Smelser N., Swedberg, R. 1994. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, Princeton University Press.
- Stark. D. 2000. *Ambiguous Assets for Uncertain Environment: Heterarchy in Postsocialist Firms* // *Экономическая социология*. Том 1. № 2. С. 7-36 // www.ecsoc.msses.ru.
- Swedberg, R. 1997. *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?*, *Acta Sociologica*. Vol. 40. P. 161-182.
- 1987. *Economic Sociology: Past and Present* // *Current Sociology*. Spring Vol. 35. No. 1.
- Vanberg, V. 1983. *The Rebirth of Utilitarian Sociology* // *The Social Science Journal*, July Vol. 20. No. 3. P. 71–78.
- White, H. 1981. *Where Do Markets Come From?* // *American Journal of Sociology*, Vol. 87, P. 517-547.
- Zelizer, V. 1994. *The Social Meaning of Money*. N.Y.: Basic Books.