

Новые книги

IR Рецензия написана экономистом и с позиции экономиста. Она весьма критическая, местами даже жесткая. И тем интересна. Кроме того, как и положено неформальной рецензии, она содержит рассуждения, выходящие за рамки исходного материала.

БЫТЬ ТАКИМ, КАКОВ ТЫ ЕСТЬ...

Рецензия на книгу «Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу». М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002.

Чувство собственной неполноценности – вот что ощутит добросердечный экономист, начавший чтение «Новых подходов...» и осознавший, что мысли социологов ему в принципе непонятны. Глухое раздражение – вот что ощутит менее лояльный экономист, обнаруживший, что о фирмах и рынках пишут туманными концепциями, используя язык, который он последний раз имел неудовольствие читать при подготовке к семинару по философии постмодернизма. Хуже всего, что как «рациональные акторы» они могут прекратить дальнейшее чтение.

Не все статьи сборника одинаковы, но высока вероятность именно такого исхода – ведь тот, кто любит читать сначала, начнет с «Организованной комплексности» Л. Тевено, а тот, кто любит начинать с самого важного, будет заботливо направлен радушным введением прямо к статье «основоположника» – Х. Уайта. Обе статьи, скажем прямо, для обыкновенного экономиста несъедобны. Сразу может повезти лишь тем, кого заинтересуют статьи с российскими мотивами в названии – обе такие статьи сборника наградят читателя-экономиста интересными идеями и фактами.

На всякий случай прошу прощения, что пишу здесь только от лица экономистов. Все-таки этот сборник делали социологи для своих братьев, и, вероятно, значение этой книжки для экономического сообщества имеет второстепенный характер.

Хотя... может быть, в этом и заключается главная ошибка современных «новых» экономсоциологий и институционализмов, которая мешает им навести между собой мосты. Каждая дисциплина живет на своей родине, пытаясь убедить земляков в своей легитимности и состоятельности, и не очень-то горит желанием наладить активный обмен с «заграницей»¹.

Концепция

Желание составителя и редактора сборника (В. Радаев) сформулировать осмысленную и небанальную структуру книги понятно и может быть только одобрено, а предлагаемая в итоге структура – сначала от действия к институтам, а потом от институтов к действию –

¹ Ситуация в двух науках уже давно похожа на ситуацию в компьютерной отрасли, где есть две платформы, Apple и IBM, создававшиеся длительное время независимо друг от друга (если не учитывать заимствование отдельных идей). Каждая имеет свои переменные, свои операторы, свое отношение с «железом». Статьи социологов не «запускаются» в моем экономическом сознании, точно так же, как программа для Apple не запускается на моем IBM. И наоборот. Чтобы был возможен диалог, необходимо использование интерпретатора, который переводил бы команды и операторы одной платформы в команды и операторы другой платформы.

весьма интересна и, на мой взгляд, отражает общую задачу институционализма: объяснить, как институты возникают из поведения людей, и затем, как они это поведение формируют.

Единственное «но», которое здесь придется добавить, касается соответствия отдельных статей сборника своему месту в этой структуре. Как правило, исследователи интересуются и возникновением институтов, и их влиянием на поведение фирм или потребителей. Более того – оба вопроса часто решаются в рамках одной модели, и разграничить их очень не просто.

В связи с этим можно ожидать наличие проблем с соотнесением отдельной статьи в доинституциональный или постинституциональный раздел книги. Например, в статьях Тевено и Старка вообще отчетливо не хватает действия как такового. Статьи Флигстина и Радаева могут быть с успехом помещены в оба раздела, так как в обеих статьях в условиях существующих институтов на локальном поле игроки этого поля действуют в целях изменения или создания новых институтов. Вероятно, только статья Якубовича соответствует заявленной структуре.

Кроме того, не совсем понятной является главная задача составителей сборника. Вероятно, эта цель имеет образовательный характер и заключается в обнародовании на русском языке наиболее современных и перспективных подходов в области экономсоциологии. Но – если эта книга действительно не является сборником избранных работ конференции – выбор статей остается загадкой.

Например, вместо плохоструктурированной статьи Н. Флигстина можно было взять фрагмент его новой книги «Архитектура рынков», где та же самая теория изложена на порядок более ясно и логично. Вместо сложной и малополезной (с точки зрения применения ее в исследованиях) статьи Л. Тевено можно было опубликовать превосходную статью П. Димаджио о «том же самом» (рациональность действующего лица зависит от контекста, в котором осуществляется его действие)². Вместо краткой статьи Н. Биггарт стоило бы опубликовать ее судьбоносное совместное исследование с Г. Гамильтоном³. Не говоря уже о том, что Х. Уайта также лучше начинать изучать с его статьи 1981 г.⁴

Впрочем, этот выбор не вызывает столько удивления, если принять во внимание слухи о готовящейся хрестоматии «Западная экономическая социология». Вероятно, там найдется место для всех как классических, так и полезных для систематического образования работ новых экономсоциологов.

Перевод

В целом необходимо отметить чрезвычайно добросовестную работу переводчиков (М.С. Добрякова, Р.А. Громова), которые проявили достойные примера терпение и тщательность в переводе на русский язык столь непростых текстов на стыке двух наук. Практически нигде мы не встретим подстрочного перевода, который так характерен для многих современных переводных книг. Как правило, переводчики этих книг стремятся сохранить порядок слов в предложении, максимально точно передать смысл всех слов. Это сказывается весьма плачевно на качестве русского текста, который правил русского языка не

² DiMaggio P. Cultural Aspects of Economic Organization, in: Friedland, R., and A.S. Robertson (eds.) *Beyond the Marketplace*. N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. С. 163–188.

³ Biggart N., and G. Hamilton. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East, *American Journal of Sociology*, Special Issue on Economic Sociology (July 1988). Vol. 94. P. S52–S94.

⁴ White, H. Where Do Markets Come From?, *American Journal of Sociology* (1981). Vol. 87. No. 3.

нарушает, но читается с большим трудом. Хороший перевод должен быть в значительной степени *пересказом* английского предложения на русском языке. Главное – точно передать общую мысль предложения, а не обратить одно множество лексических значений в другое. Приятно заметить, что в данном сборнике эта задача решается, как правило, именно в творческом ключе.

Хотя некоторые варианты перевода выглядят несколько странно – обычно в этих случаях используется транслитерация или иностранное слово, при имеющемся хорошем варианте более традиционного русского слова. Ну, например, *complexity* переводится как *комплексность* (вместо *сложность*), или *reciprocity* как *реципрокность* (вместо *взаимность*). Подозреваю, что во многих таких случаях транслитерируемые слова уже являются устоявшимися социологическими терминами (как в случае с реципрокностью), и предпринимать по этому поводу что-либо уже неуместно.

Но в случае, когда терминология еще не устоялась, выбор переводчиков и редактора не всегда удовлетворителен. Вот, например, *recombinant practicies* – переводятся как *рекомбинантные практики*, а *recombinant property* как *рекомбинированная собственность*. Очевидно, это тот случай, когда редактор, по его же собственному признанию во введении⁵, искал компромисс между имеющимся вариантом перевода и желательным. *Рекомбинированная собственность* – это имеющийся исторически первый вариант перевода⁶, к тому же весьма корректный. Почему же в этом издании решили ввести термин *рекомбинантные практики* – совершенно неясно... *Практики рекомбинирования* звучало бы намного лучше.

Очень режет слух слово *актор*, которым переводится социологический термин *actor*. Попытки найти в этом рациональный смысл, к сожалению, не приводят к успеху. Очевидно, что идеально подходящего русскоязычного эквивалента для социологического *actor* просто нет. Наиболее близкий эквивалент – *действующее лицо* или *деятель*⁷. Почему один из этих двух вариантов может не устроить – сложно понять. Каким новым смыслом социологи наделяют свой новый термин *актор*, которого нет у «действующего лица»? И почему не *актёр* в конце концов?⁸ Остается утешать себя тем, что западные социологи сделали термином слово *actor*, а не его близкий заменитель *doer*. В этом случае последствия транслитерации были бы еще более нелепы. Но, наверное, это уже дело вкуса, а также вопрос традиции, и спорить по этому поводу бесполезно.

Следует только помнить, что в переводе экономических терминов также есть некоторые традиции, которые нужно было бы соблюдать. В целом в данной книжке с этим обстоит дело неплохо, но отдельные несоответствия все-таки найти можно. Например, *industrial* везде переводят как *индустриальный* (в то время как *промышленный* будет точнее), *value* везде переводят как *стоимость* (хотя современная традиция требует *ценность*). Даже название

⁵ «Новые подходы...». С. 15.

⁶ *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24.

⁷ *Action* – действие, *actor* – деятель. К сожалению, в современном русском языке слово *деятель* нагружено другим смыслом – это «тот, кто проявил себя в какой-либо области общественной деятельности» («Новый словарь русского языка» Т.Ф. Ефремовой). Есть и другой вариант перевода – *субъект*. Хотя субъект – это засушенный термин, на который у многих читателей и писателей имеется явная аллергия после марксистского прошлого, в котором экономика пронизана философией. К тому же термин «субъект» не передает одного из ключевых смыслов *actor* – а именно «осуществления действий».

⁸ Если вспомнить драматургический подход социолога И. Гоффмана со сценой, ролями, актерами и т.п.

целой учебной дисциплины искажается: *industrial organization* несколько раз переводят как *индустриальную организацию*⁹, тогда как этот научный и учебный предмет по российскому стандарту (с подачи ГУ–ВШЭ) называется *теория отраслевых рынков*.

Конечно, можно заметить, что вся эта точность нужна только самим экономистам, а социологи при переводе этих терминов и выражений еще ни к чему не привыкли, и поэтому проблемы нет. Но это было бы неправильно, если мы хотим наладить устойчивый диалог между двумя конфессиями и активное использование текстов друг друга. Да и к тому, в некоторых случаях, речь может идти не просто о непривычных или самодеятельных переводах, а, к сожалению, о серьезном искажении смысла. Вот пара примеров такого искажения в «Новых подходах...».

В статье Д. Старка встречается несколько раз выражение *organizational hedging*, которое каждый раз переводится как *организационная гибкость*¹⁰. У глагола *hedge* есть значение «колебаться, увиливать, уклоняться», которое, возможно, и натолкнуло переводчиков на этот вариант перевода. Но, увы, здесь *hedging* означает то, что в русском языке уже давно стали обозначать транслитерированным и нелепым словом *хеджирование* – устранение возможных рисков, связанных с колебанием цен или валютных курсов, путем приобретения каких-либо опционов или фьючерсов. Именно об аналогичных процессах – только на предприятии – и идет речь в статье Старка (там рабочему дают возможность подзаработать, чтобы он не ушел). И переводить нужно, если смириться с уже устоявшейся транслитерацией, как *организационное хеджирование*, а если хочется избежать этого варваризма – как *организационная защита* или *организационное страхование*.

Или вот другой пример серьезного искажения смысла, который можно обнаружить в переводе статьи Л. Тевено.

Оригинал:

«...depends on the compared advantages of the reputation and the opportunity of a hold-up coming from the specificity of the investment...»

Перевод:

«...зависит от сравнительной оценки репутации партнера и возможности его удержать, которая строится на специфике вложений...» (С. 35).

В этой фразе содержится одно из ключевых понятий теории контрактов – *hold-up* (один партнер решает выйти из сделки или потребовать изменения условий в свою сторону, пользуясь зависимостью другого партнера, который осуществил инвестиции в некоторый специфический актив, имеющий за пределами этой сделки весьма низкую ценность). Это понятие принято переводить как *вымогательство* или *шантаж*. И весь смысл фразы в наличии дилеммы: либо репутация, либо выигрыш от шантажа. Таким образом, более корректный перевод этой фразы звучит примерно так:

«...зависит от сравнения выгоды сохранения репутации и выгоды вымогательства, которое возможно благодаря специфичности активов...»

Подобные ошибки в переводах очень опасны, так как меняют весь смысл предложения. Но мне бы не хотелось бы возлагать вину на переводчиков этой книги, поскольку знать в совершенстве термины из чужеродной им области они не обязаны, да и экономисты при переводе социологических работ устроили бы еще и не такую самодеятельность... При этом вывод делать надо, и в самом общем виде его хочется сформулировать так: экономистам и

⁹ «Новые подходы...». С. 115, 123, 132.

¹⁰ Там же. С. 48, 65, 74.

социологам нужно приглашать друг друга не к чтению готовых работ, а к обсуждению черновиков и замыслов. Не только приглашать друг друга на выставки и презентации, а пустить в свои мастерские и на свои грядки. В случае с переводами это означает, что нужно обязательно привлекать дополнительного редактора из числа экономистов (подозреваю, что самое время это сделать для готовящейся хрестоматии «Западная экономическая социология»).

* * *

В оставшейся части рецензии хотелось бы уделить внимание отдельным статьям, из которых составлен сборник. С одной стороны, было бы неправильно не поговорить о новейших текстах в столь интересной области, а с другой стороны – более подробное обсуждение отдельных статей подтвердит или разъяснит общие суждения о концепции сборника, высказанные выше. На всякий случай стоит заметить, что дальнейшая критика уже не имеет отношения к составителям сборника, а направлена только авторам обсуждаемых произведений.

Л. Тевено

Статья лидера французского институционализма Лорана Тевено «Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических образований» не только посвящена сложности проблем координации, но еще и чрезвычайно сложно написана. Некоторые предложения весьма тривиальны, другие непостижимы даже после вчитывания с зубным скрежетом. После второго-третьего прочтения возникает некоторое понимание авторской концепции, но уверенности в том, что оно правильное, не прибавляется и на десятом круге.

Общий смысл статьи в том, что существует много *порядков обоснования ценности* [orders of worth], – домашний, рыночный, индустриальный и другие – и каждому из них соответствует своя *система координации* [mode of coordination]. Точное определение этих порядков и координаций лучше не искать, автор не посчитал нужным их привести. Там, где эти порядки и системы координации встречаются, они конфликтуют, потому как в их основе лежат разные когнитивные схемы, разные системы ценностей. Автор приводит много ситуаций, в которых, по его мнению, наблюдаются такие конфликты. Например, домашний порядок обоснования ценности вступает в конфликт с рыночным порядком, когда рабочие начинают привыкать к своему рабочему месту и у них притупляется внимание, появляется предвзятость и т.д. Чтобы избежать этих проявлений домашнего порядка, фирмы прибегают к ротации персонала.

Устранение различных конфликтов между разными порядками обоснования ценности и разными системами координации является задачей различных экономических организаций и институтов. В том числе и *фирма* понимается автором как средство достижения компромисса между несколькими способами координации и порядками обоснования ценности¹¹. Если бы не было конфликта между рыночным и индустриальным способом координации, то и потребность в фирме бы не возникла. Подозреваю, что большинство институциональных экономистов, даже несмотря на все еще значительные разногласия

¹¹ «Я полагаю, что фирму следует рассматривать как средство достижения компромисса между несколькими способами координации или, по меньшей мере, между двумя из них – рыночным и индустриальным... Если бы не было необходимости нахождения компромисса между координацией с позиций рынка и другими ее способами, не возникло бы и необходимости в фирме» [«Новые подходы...». С. 29].

между собой по поводу вопроса «Почему существует фирма?», подобное объяснение просто не примут всерьез.

Другие попытки объяснения автором тех или иных явлений также выглядят весьма загадочно¹², и в целом статья вряд ли будет понята и принята экономическим сообществом. Возможно, виноват в этом не только когнитивный диссонанс, но и принципиально разный дискурс двух наук. Даже если экономические институционалисты поймут автора и в целом согласятся с его утверждениями, они вряд ли найдут в этом тексте что-то, что они могли бы взять на вооружение в свой анализ. И – что еще необходимо отметить – многие утверждения автора не покажутся им оригинальными. Вот, например, часто обсуждаемая автором идея о противоречии «рыночных» и «индустриальных» ценностей известна экономической науке со времен Т. Веблена с его конфликтом бизнесменов и инженеров.

Д. Старк

Статья американского социолога из Колумбийского университета Д. Старка посвящена новому типу организации, который не является ни иерархией, ни рынком. Это некая сеть работников или организаций – она называется *гетерархией* – которая не имеет четкой организационной структуры и характеризуется: 1) отсутствием прямого начальника у отдельного члена сети и в то же время его зависимостью от многих других членов сети; 2) плюрализмом институциональных форм, типов собственности, а также картин мира внутри сети; 3) распределенным знанием и распределенной собственностью.

Гетерархия – очень колоритный и выразительный термин, «продаваемый» автором насколько умело (с красивыми байками, натуральными фактами «из первых рук» и, конечно, критикой стандартной теории), что легко заплатить требуемое количество внимания и приобрести эту концепцию. Правда, к концу статьи нарастает какое-то глухая неудовлетворенность и хочется перечитать ее внимательно сначала, после чего убеждаешься в том, что купил мистификацию. Байки совершенно к делу не относятся, факты не проанализированы хоть сколько-нибудь глубоко, а критикуемые стандарты понимаются автором весьма поверхностно.

Но главное – никакой *теории* гетерархии не существует¹³. Существует только пересказываемая на разные лады гипотеза о том, что разнообразие форм или многозначность активов повышают адаптируемость в условиях быстрых изменений. Но эта гипотеза выглядит очень сомнительно.

Во-первых, взаимозависимость одних фирм от других не может способствовать быстрой приспособляемости, это противоречит как теории контрактов, так и реальному опыту. В условиях неопределенности лучше сохранять независимость и мобильность, так как ваши интересы могут измениться, а обязательства будут мешать вам изменить стратегию¹⁴.

¹² Например, «проблемы субъективного риска [moral hazard], как правило, возникают тогда, когда предполагающая близость домашняя логика накладывается на рыночную логику, представленную повсеместно распространенными ценами на товары».

¹³ К сожалению, ее нет в статье Д. Старка. Хотя можно было бы придумать разные объяснения для гетерархии: с точки зрения теории координации или с точки зрения психологии (<http://futurepositive.synearth.net/2002/03/12>) .

¹⁴ Если воспользоваться излюбленным методом убеждения профессора Старка – аналогией – во время опасности охотник будет держать рядом с собой все свое оружие и необходимые пожитки, а не разбросает их по поляне и не пооставляет их у разных своих знакомых.

Наоборот, то гетерархическое состояние, которое описывает Старк, будет оптимальным только в условиях ОТСУТСТВИЯ каких-либо изменений, в ситуации полного долгосрочного равновесия с неизменным спросом и предложением, когда иерархии и рынки действительно не нужны, потому что оптимальные производственные планы просчитаны, оборудование установлено, рабочие приглашены, контракты заключены – остается только их выполнять.

Во-вторых, в этой гипотезе путается следствие и причина. Не разнообразие форм создано для гибкого реагирования, а быстрые и глубокие изменения внешней среды привели к хаосу форм. Это весьма банальный факт – любая перестройка или революция сопровождается беспорядками, и в эти времена всегда увеличивается хаос. Стандартный порядок в эти периоды просто невозможен. Но по Старку получается, что «хаос помогает пережить революцию» – вряд ли это очень ценная гипотеза. Что бы мы сказали биологу, если бы он предложил такую гипотезу: «В ситуации неопределенности будущего черепахи стремятся перевернуться спиной вниз: после шторма их частенько находят в таком состоянии»?

И наконец, одна из главных *structural holes* этой работы – в отсутствии хоть какой-то теории или модели действия тех самых людей или фирм, которые по логике вещей должны *выбирать* эту гетерархию. Автор нигде не обсуждает мотивов выбора организационной формы или формы собственности. Получается, что это просто структурализм или функционализм (не знаю, как правильно), кое-где подкрепляемый апелляцией к эволюционным теориям. Но последние в данном случае малополезны, так как предназначены для объяснения того, почему в течение *длительного* промежутка времени выживают наиболее приспособленные организационные формы. В то время как гетерархия *по определению* рождается в условиях быстрых изменений и не может быть объяснена эволюционной теорией. Все-таки в статье, посвященной формам организации экономической деятельности, хотелось бы увидеть немного здорового методологического индивидуализма. Автор выполнил работу зоолога и описал существующее разнообразие животных видов, но без какой-то теории поведения этих животных понять эти факты можно неправильно.

Заметим, что некоторые подобные выводы мы могли бы сделать самостоятельно, исходя из данных статьи, и подтвердить она будет, увы, тезис о хаосе. Если обратить внимание на приводимый автором перечень обоснований, используемых менеджерами венгерских фирм в целях списания их задолженности, можно сделать вывод о *низкой экономической грамотности* акторов, для которых западная экономическая культура абсолютна чужда. Несложно догадаться, что могучие организационные фантазии таких акторов резко увеличат разнообразие и хаос организационных форм переходного периода. Вряд ли это разнообразие можно выдавать за эффективное институциональное решение в ситуации неопределенности.

Но при всей этой теоретической путанице у статьи Старка есть одно серьезное достоинство – в ней действительно собраны интересные и вызывающие доверие эмпирические данные. К сожалению, экономистам далеко до подобных полевых исследований институтов.

Х. Уайт

С трепетом открывая статью великого Хэrrисона Уайта и рискуя в очередной раз получить «по морде» (в первый раз это было года три назад, когда я пытался прочесть его статью 1981 г., но на третьей странице сломался и позорно сдал журнал назад в хранилище), я с удивлением обнаруживаю, что достать меня автор хочет все тем же грозным оружием под маркировкой *W (y)* и все в том же стиле – постмодернистские высказывания о хозяйстве¹⁵

¹⁵ А иначе как можно назвать пассажи типа «Persistent directionality in its continuing flows is the most striking characteristic of the present economy, which has evolved around repetitive production by firms each invested in some considerable specialization, in a layered system of

незаметно переходят в обсуждение загадочной эконометрической модели. Поскольку оба боевых искусства (постмодернизм и эконометрика) обошли меня стороной, мне остается только убежать.

Во время этого позорного отступления меня настолько успевают поразить экзотичность языка и логики автора, что в голову приходит неожиданное предположение, которое позволяет хорошо объяснить эту экзотику. Предположение весьма странное, но – здесь хочется впервые встать на позиции М. Фридмана – кому какое дело до реалистичности предпосылок, если модель имеет высокую предсказательную силу и хорошо согласуется с фактами?

Хэrrисон Уайт – это инопланетянин, заброшенный звездной родиной в 1950-х гг. в Массачусетский технологический институт на факультет физики, но затем по какой-то загадочной причине перешедший в социологи. Инопланетный разум и манера изъясняться вполне очевидны, так как многие привычные нам вещи представляются весьма в странном свете. Например, «рынки производственных фирм всегда предполагают наличие не двух, а трех ролей – поставщика, производителя и покупателя»¹⁶ – так не может сказать ни один человек, у которого были занятия по экономике. А, например, фраза «спрос и предложение возникают как побочные продукты интерактивного процесса формирования рынка и соответствующего продвижения продуктов»¹⁷ ставит на голову всю экономическую картину мира. Может быть, и еда возникает как побочный продукт интерактивного процесса формирования ресторанного этикета и хороших манер поведения за столом?

Но это, скажем помягче, только необычная манера выражаться. Попытаемся закрыть глаза на необычную форму и выделить ее основное содержание.

В основе подхода Уайта лежит его ноу-хау — модель $W(y)$, суть которой можно изложить так. Любая рыночная структура может быть представлена в виде набора точек в двумерном пространстве с осями W (стоимость выпуска отдельной фирмы) и y (объем ее производства в натуральном выражении). По мнению Уайта, именно эти величины являются реально наблюдаемыми и поэтому могут быть основанием для моделирования (в отличие от гипотетических – и, следовательно, непригодных для анализа – кривых спроса или кривых затрат).

Каждая фирма выбирает свою точку в этом пространстве, ориентируясь на выбор других фирм. Это еще одно ключевое положение модели Уайта – фирмы смотрят не на потребителей (спрос), а друг на друга. В результате приспособления всех фирм друг к другу возникает самовоспроизводящаяся рыночная структура (которая может быть выражена как набор точек в указанном пространстве).

Помимо этих соображений в модели еще присутствует качество n , константа k (которая увязывает между собой семейства сходных рыночных структур), загадочный критерий $theta$ (выгодность сделки для покупателя) и другие соображения, но основной сути модели все эти детали не меняют.

Подобная модель, по мнению своего создателя, является *альтернативой* ортодоксальной теории чистой конкуренции, «едва ли полезной для эмпирического исследования производственных рынков»¹⁸.

intermediate goods, each with recognizable upstream and downstream» (привожу оригинал, чтобы читатель ни в чем не заподозрил переводчиков).

¹⁶ «Новые подходы». С. 98. См. также с. 116.

¹⁷ Там же. С. 99.

¹⁸ Там же. С. 115.

Это очень смелое утверждение. Модель $W(y)$ является высоко абстрактной моделью, не учитывающей множество важных элементов реальности. Это очень легкая (хочется сказать, легковесная) конструкция, которая оставляет многие вопросы без ответа. Непонятно, каким образом можно пренебречь анализом спроса (в модели Уайта фирмы смотрят *прежде всего* друг за другом, а анализу спроса отводится последнее место). Непонятно, почему объем продаж является той переменной, которая *видна* фирмам? Увидеть эти данные можно только в том случае, если фирма сама их обнародует. Но так делают только крупные фирмы, а во многих случаях это коммерческая тайна. Представьте себе два универсама или два компьютерных магазина – как они узнают объем продаж друг друга? Непонятно, является ли W выручкой от продажи одного продукта или нескольких? Если от одного – то, вероятно, речь идет о тех самых небольших фирмах, которые не могут знать объем продаж друг друга. Если от нескольких – то в чем, извините, выражается переменная y ? Наконец, непонятно, а где же в этой по сути экономико-математической модели присутствует социология – от этой науки здесь нет ничего, кроме предположения о том, что фирмы подстраиваются друг под друга.

Но больше всего непонятно другое – «where did Harrison White come from?»¹⁹

Н. Флигстин

Творчество американского социолога Нила Флигстина, известного ранее своей концепцией эволюции власти внутри американских корпораций²⁰, в последние годы посвящено фундаментальным методологическим проблемам экономической социологии. В статье «Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений» Флигстин пытается рассмотреть различные подходы к исследованию институтов, обозначить их общие слабости и предложить свои направления борьбы с этими ограничениями.

Из этой статьи читатель узнает о том, что вообще в общественных науках существует четыре институциональных направления: 1) исторический институционализм; 2) теория рационального выбора; 3) экономический институционализм и 4) социологический институционализм. Автор описывает кратко все эти направления и концепции их основных представителей и, увы, делает это не очень четко (если вы не знакомы с ними до прочтения статьи, вам не удастся составить о них отчетливое недвусмысленное представление). Но если у читателя остаются вопросы – он может их уточнить с помощью приводимой автором литературы.

Описывая эти институциональные направления, автор высказывает неудовлетворенность отсутствием хоть сколько-нибудь общей систематической теоретической схемы анализа. С одной стороны, проблемы существующих подходов состоят в том, что, во-первых, они просто игнорируют *теорию власти* или *политики*²¹. С другой стороны, в социологическом

¹⁹ В моей оценке Уайта, безусловно, содержится изрядная доля несерьезности, но я прошу добросердечного читателя простить мне эту вольность. Конечно, непростые модели Уайта требуют более кропотливого анализа, но его невозможно осуществить в этом кратком обзоре. Тем не менее, моя реакция и в этом случае в значительной степени предсказывает реакцию обычного экономиста на новые работы социологов.

²⁰ Fligstein, N. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990.

²¹ «Вопрос о том, почему и в чьих интересах существуют поля, никогда не ставится в центр институциональных теорий» [с. 142]. «Актеры должны постоянно сознавать необходимость выстраивать схемы, которые побуждали бы к сотрудничеству как союзников, так и противников. Например, актеры в группах, заинтересованных в

институционализме остро ощущается отсутствие хоть сколько-нибудь целенаправленного *рационального действия*.

Автор предлагает то, что в своих последних работах он называет *политико-культурным подходом* [political-cultural approach]²². Основная идея этого подхода в следующем. Предполагается, что любое социальное действие осуществляется в некотором социальном пространстве, которое называется «полем» – это условно выделенный кусок общества, который включает всех действующих лиц, оказывающих хоть какое-то влияние на результат. Полем может быть фирма, отдел фирмы, отрасль, улица, политическая арена, суд и пр. Действующие лица поля пытаются построить *систему доминирования* на этом поле. Это возможно путем создания и поддержания определенной *локальной культуры* (локальной – еще один непривычный для экономистов термин – означает «действующей в рамках данного поля»). Культура включает в себя определенные смыслы и правила поведения, которые разделяются действующими лицами поля²³. Действующие лица делятся на занимающих какую-то позицию (incumbents) и оспаривающих или претендующих на какую-либо позицию (challengers). Как правило, первые навязывают вторым такие смыслы и правила поведения, которые способствуют воспроизводству их господствующего положения. Борьба между первыми и вторыми за изменение этой локальной культуры и представляет собой источник развития поля и причину эволюции институтов.

Далее следует исторический обзор эволюции понимания этой борьбы мыслителями, начиная с XVII в. Приходится вновь признать, что без знания литературы, на которую ссылается Флигстин, понять ЧТО и ЗАЧЕМ он обсуждает, практически невозможно. Слегка шокирует утверждение о том, что актерами могут быть не все люди, которые «существуют» в некотором поле. Например, в Новое время простому народу пришлось доказывать свое право выступать в качестве актеров перед господствующими классами. Похоже, что здесь имеет место некоторая методологическая некорректность²⁴.

Пытаясь предложить дальнейшее развитие этой концепции, Флигстин вводит понятие *стабильного поля* – поля, на котором локальная культура регулярно воспроизводится действующими лицами, которые обладают так называемым *социальным навыком* [social skill] – «способностью побуждать других актеров к сотрудничеству»²⁵. Затем на основе этих понятий он рассматривает различные общие случаи возникновения и эволюции полей в результате взаимодействия различных актеров, роль правительства в этой игре, проблемы взаимосвязей различных полей и так далее. В конце делаются предположения о возможном обмене опытом между разными науками.

Теоретическая концепция Флигстина в этой статье в целом понятна, но в конце концов оставляет ощущение некоей неполноты, оторванности, незаконченности. Все верно, но чего-то не хватает. Размышления об этом приводят к следующим двум выводам.

изменениях, должны думать о том, как удержать своих членов вместе, и непрерывно мотивировать их к дальнейшему сотрудничеству» [с. 144].

²² Fligstein, N. *The Architecture of Markets*. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 15. См. также журнал «Экономическая социология» (Т. 4. № 1).

²³ Не хочется прибегать к этой аналогии, но для российских экономистов это самый простой способ лучше понять содержание «локальной культуры». В нашей криминальной среде есть так называемые «понятия» – сформированные локально смыслы и правила поведения, которым следуют все «актеры» криминальных полей.

²⁴ Утверждения типа «народ боролся за свое признание в качестве актеров» [с. 130] имеют логический дефект. Как можно бороться за изменение локальной культуры, не будучи «актером»? А кем был народ, когда боролся за это?

²⁵ «Новые подходы...». С. 145.

1. В этой статье все теория Флигстина остается в описательном жанре, что, безусловно, имеет весьма условную ценность и вряд ли может считаться «новым институционализмом». Таких описательных текстов экономическая наука знает очень много со времен немецкой исторической школы или «старого» институционализма. Как известно, успех нового институционализма в экономике связан именно с тем, что были найдены теоретические инструменты, позволяющие строить модели и *предсказывать* результат тот или иной ситуации. Нужно заметить, что Флигстин гораздо более успешно пытается преодолеть эту описательность в своей последней книге «Архитектура рынков», где предлагает читателю несколько десятков гипотез о типичном развитии полей, которые можно проверять эмпирически и использовать для предсказания.

2. Теоретической схемы Флигстина недостаточно и не может быть достаточно для объяснения того, какие именно институты (или концепции контроля) возникают и являются устойчивыми. Утверждения типа «доминирующие акторы навязывают другим концепцию контроля» никак не помогают понять, КАКИЕ именно концепции контроля будут выбраны доминирующими акторами. Например, менеджер фирмы навязывает своим сотрудникам сделную оплату труда, они соглашаются. Все происходит «по Флигстину» – менеджер доминирующий актор, да к тому же еще и обладающий социальным навыком. Но пойдем ли мы, почему менеджер выбрал именно сделную оплату труда, а не повременную?

Но здесь не должно возникнуть впечатления бесполезности теории Флигстина (и вообще подобных теорий). Это не так! По сути подобные теории помогают ответить на вопрос, который так редко ставят себе экономисты – «КАК возникает равновесие?» Эта методологическая брешь появилась в экономической науке примерно одновременно со становлением неоклассической экономической теории. Последняя являлась хорошим ответом на вопрос «Какие цены и количества являются равновесными» или «Каково равновесное количество фирм в отрасли», но систематически не занималась исследованием вопроса «Как устанавливается на рынке равновесие», уже потому, что ее инструментарий не пригоден к исследованию этих вопросов (о чем писали старые институционалисты). С появлением нового институционализма проблема сохранилась – новые экономические институционалисты, которые, как всем известно, унаследовали многие методологические характеристики неоклассики, также ставят и довольно успешно решают вопрос «Какие институты являются равновесными (эффективными)», но вряд ли могут ответить на вопрос «Как возникают эти институты». Эту методологическую брешь (о заполнении которой социальная наука мечтает со времен Веблена) и может устранить «политико-культурный» подход Н. Флигстина и другие подобные концепции.

В. Радаев

Статья лидера отечественной новой экономсоциологии В. Радаева «Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике» начинается с захватывающего обсуждения конкурентной борьбы экономики и социологии в последние десятилетия, в котором среди всего прочего звучит смелое признание того, что социологи традиционно невнимательны к возможностям той науки, которую они традиционно критикуют и выносят за скобки своих интересов. Это во многом и объясняет слабое взаимодействие двух наук, которые так нужны друг другу.

Затем в статье начинается изложение позитивной теоретической схемы исследования, и здесь читатель впервые (если читать сборник сначала) может спокойно вздохнуть и окунуться в ясное, логически упорядоченное пространство терминов и смыслов, с которым, конечно, можно в чем-то не соглашаться, но не оценить его цельность и структурированность (коих так не хватало в предыдущих статьях) невозможно.

Особенно хочется отметить систематическое желание автора представить все элементы «схемы» в некотором логическом развитии²⁶.

В целом схема представляется, с одной стороны, очень емкой и многообещающей, а с другой стороны, все-таки несколько запутанной. Некоторые элементы, которые вроде бы должны быть вместе, рассредоточены по разным ветвям этого понятийного дерева. Например, из комментариев к схеме становится очевидно, что *предприятие*, *бизнес* и *деловая сеть* – это понятия из одного ряда (классификации) и должны быть в одной «грозди», но деловая сеть почему-то вынесена в отдельную ветвь. Впрочем, это становится понятным, если рассматривать среднюю ветвь как то, что происходит внутри фирмы, а правую – как то, что происходит между фирмами. Но тогда все еще остается неясным, какова роль левой ветви (права собственности). Ведь права собственности на ресурсы и на доходы являются предметом определения во многих местах. Если эта схема – классификация, то ее левая ветвь и другие плохо сочетаются друг с другом.

Из объяснений различных понятий и концепций в этой схеме также кое-что остается непонятным, и в частности, следующее. Необычное понимание *вертикальной интеграции*, которая трактуется как иерархия и противоположность рынку [с. 165]²⁷, нестандартное понимание *неявных (имплицитных) контрактов*²⁸, не совсем корректное понимание *отношенческих контрактов* [relational contracting] как антонима к разовым контрактам между автономными незнакомыми партнерами²⁹. Конечно, автор имеет полное право ввести эти термины со своим собственным значением, но вряд ли, ориентируясь на перспективное взаимодействие двух наук, нужно усугублять и без того значительный когнитивный диссонанс.

²⁶ «Чтобы развернуть какую-либо хозяйственную деятельность, нужно прежде всего получить и определить права собственности... Если удалось развернуть хозяйственный процесс, то возникают притязания на доходы... Получив права собственности на использование ресурсов и присвоение доходов, фирмы делают следующий шаг – выстраивают структуры управления...» [с. 164–165].

²⁷ Экономисты используют для обозначения объединения в одну фирму просто термин *интеграция*, которая в свою очередь делится на *вертикальную* (объединение последовательных участков производственной цепочки – например, слияние мельницы и пекарни) и *горизонтальную* (объединение параллельных участков, на которых осуществляются одинаковые операции – например, слияние двух птицефабрик).

²⁸ Происходит отождествление неявных и неформальных контрактов [с. 168, 183]. Неформальный контракт может быть *явным* – это просто устная договоренность о сделке, не подкрепленная бумагой. *Неявный* контракт означает, что НИКАКОЙ договоренности нет, обе стороны самостоятельно «догадались» о том, что будет происходить. В то же время неявный контракт может быть формальным, и за его нарушение можно пойти под суд! См. краткое и веселое толкование здесь: <http://www.xent.com/pipermail/fork/2001-June/000537.html>.

²⁹ На самом деле *relational contract* – это замена *полному контракту* (complete contract) в ситуации, когда создание такого полного контракта невозможно (по причине ограниченной рациональности и огромного объема информации, который нужно обработать и заложить в полный контракт). Relational contract означает то, что стороны договариваются только о правилах взаимодействия, о рамках, в которых это взаимодействие будет происходить, и на русский язык его лучше переводить как *контракт об отношениях*. Наличие устоявшихся взаимоотношений (дружеских, партнерских и т.д.) здесь не при чем.

Некоторое удивление вызывает пункт 2.4. «Проблема эффективности институтов». С одной стороны, значительная часть этого пункта посвящена определению и обсуждению транзакционных издержек, и это выглядит странно – зачем в статье такого уровня столь подробно обсуждать одно ключевое понятие новых институционализмов, но при этом совсем не обсуждать другие (не менее важные понятия – фирма, контракт и пр.). Далее автор делает чрезвычайно актуальный (прежде всего для экономистов) вывод о том, что просто посчитать транзакционные издержки недостаточно, чтобы судить об эффективности институтов и приводит список других факторов, влияющих на эту эффективность. Можно заранее предсказать реакцию экономистов на этот список – «все эти факторы тоже определяют транзакционные затраты. Их нужно включить в расчет общих транзакционных затрат, которые в итоге и минимизируются». Это излюбленный трюк экономистов, который столь же универсален и «всемогущ», сколь и бесполезен. Поэтому следовало бы сразу указать, почему не следует этого делать, почему важен именно содержательный анализ эффективности того или иного института с точки зрения укорененности, справедливости и т.п.

Третий и самый интересный раздел статьи посвящен тому, что звучит в ее названии – *деформализации правил*. Само по себе это звучит достаточно ново и интригующе. Под деформализацией понимается «непрерывная трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения»³⁰. Это интересная и оригинальная концепция, которая во многом покоится на свойственной российской действительности возможности – как для власти, так и для населения – *не выполнять* законы или выполнять их «по-своему». Автор предлагает свой сценарий деформализации от введения нового закона до кристаллизации неформальных практик выполнения этого закона «по-своему» фирмами и населением, а также «удобных» неформальных правил контроля за этими формальными правилами со стороны регулирующих органов.

Обсуждая этот сценарий, автор оригинально применяет известную классификацию стратегий А. Хиршмана «*терпеть, сказать, уйти*» к проблеме выполнения формальных правил (*уйти* означает невыполнение правила). Но добавление четвертой стратегии – *переговоры* – не выглядит столь необходимым. Уже по названию не ясно, чем эта стратегия отличается от стратегии «голоса». По сути эти стратегии хоть и различаются, но не существенно – ровно тем же самым, чем различаются слова «отмена» и «освобождение», или «снижение» и «скидка» (первое – для всех или навсегда, а второе – для кого-то или на время).

Необычайно интересен четвертый раздел статьи, в котором автор описывает различные неформальные практики невыполнения существующих формальных правил, а именно – практику ухода от налогов. Интересен редкостью и актуальностью приводимой там информации о реальном поведении фирм, о реальных «концепциях контроля». В этом разделе становится понятно, зачем второй раздел был посвящен таксономии различных правил – структур – схем: здесь для описания российской практики ухода и уклонения от налогов используются многие понятия и концепции из этой таксономии.

Хотя, сняв шляпу перед этим богатством, придется вновь, как и в статье Флигстина, заметить недостаток ТЕОРИИ в этом разделе. По форме и содержанию это превосходное ОПИСАНИЕ с помощью четко разработанной системы понятий существующей картины мира. Это старая добрая немецкая историческая школа (Шмоллер был бы в полном восторге от предлагаемого текста) или фиксирование идеальных типов хозяйственных явлений по Веберу. Все-таки *новые* институционализмы предполагают некоторое количество дедукции, и было бы очень хорошо, если бы автор взял на себя ответственность попытаться предложить какие-то

³⁰ «Новые подходы...». С. 185.

гипотезы, общие закономерности и т.п. Тем более, что автор очень близок местами к такой теории, когда пытается объяснить поведение конкретных фирм.³¹

В. Якубович

Статья В. Якубовича «Институты, социальные сети и рыночный обмен: подбор работников и рабочих мест в России» имеет как раз то, чего так недостает в предыдущей статье – несколько выведенных дедуктивным путем гипотез – и по сути представляет собой образовательно-показательное эмпирическое исследование валидности этих гипотез на примере рынка труда Самары.

Начинается статья с обзора существующих подходов к изучению рыночного обмена и сетей, но, к сожалению, в этом обзоре практически полностью отсутствуют имена экономистов и упоминания экономических теорий. Это несколько огорчает, так как автор статьи берется за столь экономические по своей природе явления, что «наивная экономика»³² здесь может оказаться слабым подспорьем.

Например, Якубович использует такое понятие, как *рыночный обмен*, который предполагает наличие двух условий: 1) выбор осуществляется из альтернативных вариантов; 2) сделка заключается после некоторого торга между продавцом и покупателем. Если хотя бы одного из этих элементов нет, мы удаляемся от идеала рыночного обмена. По всем статьям это – «самодеятельная» экономическая теория, но в этом было бы немного беды, если бы отличались только названия или формулировки. Обратив пристальное внимание на концепцию «рыночного обмена», мы обнаружим, что она внутренне противоречива. Проблема в том, что эти два индикатора *исключают* друг друга. Чем больше альтернативных вариантов существует на рынке, тем ближе мы приближаемся к совершенной конкуренции. Но при совершенной конкуренции никакого торга между отдельной парой продавца и покупателя НЕТ и быть не может! Наличие торга означает как раз отсутствие альтернатив, когда партнерам некуда «деваться» друг от друга и они вынуждены узнавать через торг реальные возможности друг друга, пытаться перетянуть одеяло на свою сторону и пр. Именно этим характеризуется ситуация двусторонней монополии. А в условиях конкуренции не нужно торговаться. Нужно просто выбрать наиболее выгодного партнера. Конкуренты, пытаясь оказаться выбранными, будут сами предлагать минимально приемлемые для себя условия.

Подозреваю, что если бы автор статьи хорошо осознал эту нехитрую экономическую мысль, он мог бы сформулировать свои гипотезы несколько иначе.

Автор предлагает девять гипотез, многие из которых, как это часто бывает, интуитивно очевидны еще на этапе формулирования, но тем не менее нуждаются в формальной проверке ибо только практика является критерием истинности теории.

Гипотеза 1 гласит, что использование посредников на рынке труда увеличивает вероятность альтернативного выбора как для работников, так и для предприятий (как выяснилось в результате исследования, для работников увеличивается выбор в 2,3 раза, для предприятий – почти в 3).

³¹ Помня о том, что формулировка новых гипотез, законов, теорем и т.п. является очень непростым делом, возможно, здесь помогла бы компаративистика – сравнить ситуации с уходом от налогов в разных странах и попытаться выделить общее и частное.

³² Как заметил один исследователь, в условиях длительной изоляции друг от друга экономисты изобрели свою наивную социологию, а социологи – свою наивную экономику.

Гипотезы 2 и 3 представляют собой по сути известную идею Грановеттера³³ о «силе слабых связей», согласно которой размер сети увеличивает количество альтернатив для работников, а ее плотность – уменьшает (как выяснилось, расширение связей на один дополнительный контакт увеличивает вероятность альтернативного выбора на 15%, а возрастание плотности на 1 десятую сокращает эту вероятность примерно на 5%).

Согласно гипотезе 4, концепция «силы слабых связей» для организаций не действует, и поэтому использование сетей в любом случае увеличивает вероятность альтернативного выбора для работодателей (как выяснилось, в 1,9 раза).

Гипотеза 5 гласит, что участие посредников на рынке труда снижает вероятность торга и в результате исследования с успехом подтверждается. (Автор как-то невнятно объясняет эту гипотезу тем, что «посредники на рынке труда принимают полученную от работодателей информацию о вакансиях без обсуждения и... никогда не предпринимают попыток торговаться о размерах оплаты от имени работников». Представляется, что торга нет уже потому, что рассматриваются множество альтернативных вариантов и стадия выбора цены происходит до встречи с работодателем или работником.)

Гипотеза 6 гласит, что участие социальных сетей увеличивает вероятность торга, потому что неформальная среда способствует более откровенному выражению работниками своих притязаний, а работодатели вынуждены на них соглашаться. (Последняя оговорка несколько ставит в тупик, ибо что это за торг, если одни смело предлагают, а другие вынуждены *согласиться*). Это единственная изначально неочевидная гипотеза, которая в ходе исследования не подтверждается.

Гипотезы 7, 8 и 9 говорят о том, что использование сетей и посредников, а также размер сетей положительно влияют на качество нанимаемого персонала. Интуитивно эти гипотезы вроде бы очевидны, но, что любопытно, исследование их не подтверждает. Ни один из каналов приема на работу не оказывает статистически значимого влияния на качество подбора. Более того, при других условиях тестирования оказывается, что широкая сеть ухудшает качество подбора.

Последний результат наталкивает на печальные выводы — там, где реально наблюдаются повышенные симптомы «рыночного обмена», никакого влияния на качество не ощущается. Не трудно заметить, что это ставит под удар все исследование вместе с теорией, на которой оно было основано. Либо «рыночный обмен» не способен повысить эффективность и не нужно его искать вообще (что маловероятно), либо он неправильно понят (нужно работать с другими его признаками), либо взятые в этом исследовании признаки неправильно измеряются (в сборе и обработке данных допущены неточности).

Н. Биггарт

Статья американского экономсоциолога Николь Биггарт «Социальная организация и экономическое развитие» – это вкусный и легкий десерт, которым гармонично завершается меню «Новых подходов...» (выдерживая общий тренд от несъедобных блюд к диетическим). Читая это небольшой и изящный очерк по проблемам методологии, можно окончательно расслабиться и получить интеллектуальное и литературное удовольствие. В статье нет ничего лишнего или туманного и практически нет ничего, с чем бы можно было не согласиться и поспорить по большому счету (если не считать некоторых формальностей).

Статья начинается с истории Казуо Иномари – японского предпринимателя, который в 1960-х гг. не смог начать свой бизнес на родине, поскольку был никому не известен и не принадлежал никакой сети отношений. Иномари уехал в США, и там ему удалось

³³ М. Грановеттер являлся руководителем всего этого исследования.

относительно легко выйти на рынок, найти партнеров и построить успешный бизнес, так как связи и известность в этой стране не играли особого значения.

Мораль, которая следует, по мнению Биггарт, из этой истории – *эффективные рынки могут быть разными*. Экономисты уверены в том, что идеальная модель рынка – это рынок совершенной конкуренции, в которой 1) очень много фирм; 2) товары однородные; 3) фирмы автономны; 4) имеется полная информация. Но имеются не менее эффективные рынки Германии или Японии, в которых условие 3 сильно нарушается, и это не вредит эффективности, а наоборот, может трактоваться как одна из ее причин.

Это утверждение действительно правдоподобно, и теории отраслевых рынков, а также новой институциональной экономической теории тут есть над чем задуматься. Но преодолевать эти несовершенства им нужно будет путем внимательного и конструктивного пересмотра своих теоретических схем в отдельных статьях и книгах, а здесь нам придется поговорить о небольших несовершенствах аргументации самой Николь.

1. В тексте чувствуется некоторая путаница со значениями слова perfect (еще один пример когнитивного диссонанса между двумя науками). По-видимому, Николь наделяет это слово в выражениях perfect market и perfect competition значением *наилучший*. Но экономисты не придают данному употреблению слова perfect этого смысла. В данном употреблении это слово означает *абсолютный*. Точно так же для физиков есть понятие *идеального* газа, и вряд ли хотя бы один физик считает этот газ *наилучшим* из всех газов. К тому же совершенный рынок и совершенная конкуренция – это не совсем одно и то же. Совершенный рынок – это условия 2, 3, 4 (просто идеально работающий рыночный механизм, в котором нет никакого трения, никаких искажений, что приводит к установлению одной цены для всех сделок). А совершенная конкуренция – все это плюс условие 1.

Другое дело, что экономисты действительно долгое время считали совершенную конкуренцию рыночной структурой, дающей лучшие результаты (более низкие цены), чем все остальные известные им структуры рынка, и в этом смысле она действительно была и является для них *идеальной* структурой. Но это нормативная оценка позитивной модели, которая сама по себе носит атрибут *perfect* по другим причинам.

2. Далее Биггарт утверждает, что экономисты считают отсутствие каких-либо связей между акторами (автономию) наилучшим состоянием. К сожалению, она не уточняет, какие именно связи здесь имеются в виду. Дружба двух директоров крупных компаний или долгосрочный отношенческий контракт между ними на поставку комплектующих? Или и то, и другое?

Экономисты действительно утверждают о преимуществах полной автономии только касательно связи *между конкурирующими фирмами*, которая понимается экономистами как та или иная разновидность сговора для создания монопольной власти и повышения цен относительно конкурентного уровня. Возможно, эту непоколебимую уверенность и стоит поставить под сомнение, но, думаю, это будет очень непросто сделать, так как аргументы у экономистов действительно сильные.

Другие связи фирм (с поставщиками, банками, правительством и т.д.) экономисты долгое время НЕ АНАЛИЗИРОВАЛИ вообще (отчасти потому, что все их инструменты были малопригодны для этой цели) и, следовательно, ничего не утверждали об их желательности или нежелательности. С развитием теории контрактов экономисты стали изучать вертикальные связи (между поставщиками и потребителями) а также пытаться объяснить экономический смысл таких явлений, как холдинги, конгломераты, деловые союзы. И будучи знакомым с этим анализом, нельзя сказать, что экономисты продолжают считать идеалом отсутствие каких-либо связей. Другое дело, что экономисты продолжают концентрировать свое внимание на экономико-правовых переменных и традиционно не учитывают роль *культуры* или *сетей* в этих ситуациях. А без учета этих факторов

невозможно объяснить, почему в одной стране приживаются деловые союзы фирм, а в другой стране – нет.

3. Если логически продолжить критику рыночного идеала, которую предлагает Биггарт, то напрашиваются странные выводы. Если в каждой стране развивается своя модель рынка, то неужели это отменяет необходимость присматривания за ее развитием и, при необходимости, регулирования? Вряд ли Биггарт считает, что все действительно эффективно и все всегда идет к лучшему³⁴. Скорее всего, она согласится с тем, что как-то оценивать и при необходимости регулировать развитие отраслей все-таки нужно, но тогда возникает вопрос – на КАКИХ принципах? Нужны некоторые критерии для регулирования, и здесь не стоит наотмашь отказываться от идеалов конкуренции. Откуда мы знаем, что в некоей стране *X* промышленные кланы повышают эффективность рынка, а не пожинают монополистическую ренту от своего доминирующего положения? Откуда мы знаем, что в той же Японии или Германии отсутствие имеющихся там связей не привело бы к повышению эффективности?

4. Утверждения Биггарт о том, что модель совершенной конкуренции бесполезна, так как противоречит наблюдаемому опыту³⁵, является методологически наивным. Эта модель выполняет роль исходной точки, как модель идеального газа в термодинамике или полет снаряда в безвоздушном пространстве в баллистике. Предложение отказаться от этих моделей как от исходных точек анализа на том основании, что нет ни идеального газа, ни безвоздушного пространства, вызовет у физиков и артиллеристов улыбку. Правильное сказать, что нужно учесть все возможные факторы, которые влияют на действие этой базовой модели и тогда мы приблизимся к реальности.

Преодоление этих некорректностей позволит применить к аргументам Биггарт прилагательное *perfect* в том смысле, который ей так нравится. Но это только наведение глянца, чтобы не дразнить вездыхальных экономистов. По сути, статья Биггарт заставляет задуматься о многих важных для экономической теории проблемах, которые незаслуженно игнорируются на протяжении многих лет.

Да, чуть не забыл. Есть еще одна нестыковка. Почему Казуо Иномари преуспел именно в американской системе, если она не имеет никаких преимуществ перед японской?..

³⁴ Это бы означало принятие позиции о том, что все существующие институты оптимальны, так как минимизируют транзакционные затраты. Даже в экономической науке уже многие осознали, что это не так, что могут существовать неэффективные институты, что есть *path dependency* и т.д. Социологи это утверждали намного раньше. На этом фоне интонации Биггарт в оправдании аргюги различных национальных институтов выглядят несколько двусмысленно (и слегка напоминают незаслуженный гимн гетерархии в статье Д. Старка).

³⁵ «Тем не менее, я бы сказала, что это противоречащая реальной жизни модель — плохая основа для построения теории» (с. 258), «Если мы хотим знать, как осуществляется экономическое действие, мы должны начать с наблюдения за реальными акторами...» [с. 259].

* * *

Несмотря на большое количество критики в этой рецензии, ее автор был далек от желания упрекнуть или осудить какого-то исследователя или целую дисциплину (и тем более героических создателей этого сборника). Наоборот, автор старался быть конструктивным и продемонстрировать, что социологическим и экономическим институционализмам нужно активнее преодолевать свою автаркию, смелее выходить из зарослей и внимательно смотреть друг на друга. При этом неизбежны смущение, «ломки» и компромиссы, но в этом нет ничего страшного. «Быть таким, каков ты есть, в этом мужество и честь, вот что песнею такой хотел Вам сказать я»³⁶.

³⁶ А. Градский. «Южная прощальная». 1986.