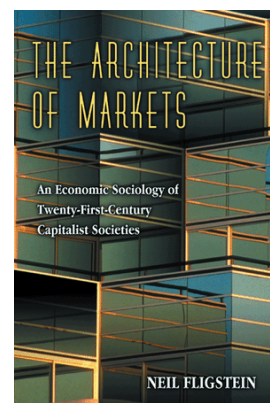


## НОВЫЕ КНИГИ

В. В. Радаев

# Предисловие научного редактора русского издания

Флигстин Н. 2013 (готовится к изданию). *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»)<sup>1</sup>



**РАДАЕВ Вадим Валерьевич** — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической социологии, первый проректор НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: [radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru)

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

### Рынок как объект социологии

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

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

Итак, перед нами попытка последовательного теоретического синтеза разных экономико-социологических направлений. Здесь мы находим явные

<sup>1</sup> Источник: Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

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

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

## Рынок как поле

Исходным понятием, позволяющим интегрировать разные элементы экономико-социологических подходов, выступает понятие «рынок как организационное поле». Здесь прослеживается явное влияние структурной концепции поля, которая была предложена П. Бурдьё в конце 1970-х гг. [Бурдьё 2005; Bourdieu 2005]. Поле рынка образуется в результате взаимного позиционирования предприятий, которые производят сходную продукцию, но различаются по объёму и структуре имеющегося у них капитала. Структура распределения специфических форм капитала и формирует структуру поля, определяющую, в свою очередь, условия входа на рынок и возможности извлечения прибыли в данном поле. Структура капитала реализуется во властных отношениях между участниками рынка, или в их относительной способности влиять на структуру поля и на других участников. Главным структурирующим фактором является именно удельный вес предприятий на рынке, позволяющий воздействовать на поле самим фактом своего существования, заставляя другие предприятия считаться со сложившимся распределением хозяйственных ресурсов. Главное противостояние во властных отношениях поля рынка возникает между его ведущими участниками и претендентами, где первые (более крупные и влиятельные) демонстрируют относительное постоянство состава, а вторые (менее крупные и влиятельные) чаще подвержены ротации, периодически возникают и исчезают.

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

Во-первых, в отличие от подхода Бурдьё с явно выраженным структурным началом, поле определяется Флигстином в духе символического интеракционизма — как арена взаимодействия акторов, где главным структурирующим фактором являются их действия относительно друг друга [Флигстин 2001: 140]. Тем самым оно превращается в «поле стратегических действий», а «стратегическое действие» определяется как «попытки социального актора создавать и поддерживать социальные миры посред-

ством кооперации с другими акторами» [Fligstein, McAdam 2012: 17]. Принципиальную роль приобретает понятие «социальные навыки», то есть индивидуальные (и неравно распределённые) способности рыночных акторов побуждать других к сотрудничеству.

Во-вторых, несмотря на то что институциональный подход обозначается автором лишь в качестве одного из источников вдохновения и объектов мягкой критики, в книге прослеживается выраженный институциональный акцент, проявляющийся в постоянной фокусировке на правилах игры (формальных и неформальных) [Fourcade 2007]. И не случайно одна из ключевых глав (вторая) называется «Рынки как институты» («Markets as Institutions»). Именно здесь автором вводится система экономико-социологических понятий. Речь идёт о четырёх типах правил, образующих ключевые институциональные механизмы рынка: права собственности, структуры управления, правила обмена и концепции контроля. Заметим, что все эти правила рассматриваются не как застывшие нормы, а как подвижные схемы, которые, в свою очередь, воспроизводятся в рыночном взаимодействии.

В-третьих, Флигстином предлагается более конструктивистский взгляд, где ключевую роль в формировании поля и его границ играют представления участников рынка, то есть не только объективные, но и субъективные позиции. Рационального выбора инструментальных средств достижения фиксированных целей оказывается недостаточно. Чтобы занять определённую рыночную позицию, необходимо осмыслить действия других участников рынка в своём поле и на этой основе квалифицировать собственные действия. Именно осмысление и освоение участниками рынка правил игры превращает эти правила из абстрактных предписаний в конституирующие элементы распространённых моделей взаимодействия, обозначая процесс институционализации этих предписаний. А возникновение разделяемых представлений (или их насаждение ведущими участниками рынка) становится важнейшим фактором стабилизации рынков (подробнее см.: [Радаев 2011]). Эти общие представления, в свою очередь, превращаются в концепции контроля — когнитивные схемы, позволяющие интерпретировать ситуацию, производить общие смыслы и навязывать определённое видение другим участникам — видение о том, что представляет собой рынок, куда он движется, кто является лидером и определяет это движение, наконец, как следует строить собственные стратегические действия, чтобы занять, удержать или расширить свою рыночную нишу [Fligstein 2001: 35; Радаев 2003: гл. 6]. Исход символической борьбы за понимание рынка во многом определяет и успех соперничества за экономические ресурсы. Чаще всего победа в этой борьбе достаётся ведущим участникам рынка, которые сумели навязать свои концепции другим. Основная же масса игроков подстраивается под лидеров, чьи действия играют ключевую роль, становятся объектами для подражания и отправной точкой для интерпретации происходящего.

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

Со своей стороны заметим, что понятие «организационное поле» при всей своей комплексности имеет серьёзные ограничения. По существу, речь идёт об определённой отрасли, образуемой популяцией фирм со сходной организационной формой и аналогичными структурными позициями (структурным подобием), где эти фирмы выступают по отношению друг к другу прямыми или косвенными конкурентами. При этом категория обмена между участниками рынка, которая нам кажется принципиальной для концептуальной характеристики рынка, будто отходит на второй план, обмен рассматривается как механизм, опосредующий стратегическое позиционирование структурно подобных фирм, или просто предполагается по умолчанию. На наш взгляд, концепция поля рынка нуждается в дополнении с точ-

ки зрения теории цепей поставок, связывающих акторов из смежных организационных полей [Радаев 2010; 2011]. Но с учётом данного ограничения следует признать продуктивность предложенного подхода, определяющего рынки как организационные поля.

## Рынки как политика

Стержневой темой книги без преувеличения можно назвать тему стабильности рынков. Главный тезис заключается в следующем: рынок постоянно продуцирует неопределённость, и его участники живут в размытых мирах. Значительная часть этой неопределённости порождается конкуренцией, которая вдобавок может принимать дестабилизирующие и разрушительные формы (хороший пример — хищническая ценовая конкуренция). Но вместо того, чтобы бросить основные усилия на выдавливание с рынка основных конкурентов и развязать «войну всех против всех», ведущие игроки пытаются стабилизировать рынок и тем самым обеспечить его нормальное воспроизводство, избежать разрушительных форм конкуренции. Конечно, создавая правила, они не забывают о своих интересах и пытаются стабилизировать рынок таким образом, чтобы воспроизводить сложившуюся на нем иерархию участников, где сами сохраняют свои доминирующие позиции.

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

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

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

Можно считать спорным представление о том, что трансформация существующих рынков вызвана преимущественно экзогенными факторами — внешним вторжением, экономическим кризисом или политическим вмешательством со стороны государств. Но с тезисом о важной роли государства в установлении и поддержании правил нельзя не согласиться. Существенной чертой политико-культурного подхода является представление о том, что формирование рынка неотделимо от строительства государства, и наоборот. Именно в этом заключается ключевой (хотя и не исчерпывающий) смысловой аспект метафоры «рынки как политика».

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

## Рынки как институты

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

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

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

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

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

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

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

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

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

\* \* \*

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

После окончания аспирантуры работал на факультете социологии Университета Аризоны, где и занял позицию профессора. В 1991 г. перешёл на факультет социологии Калифорнийского университета в Бёркли и работает там по сей день, одновременно возглавляя в качестве директора Центр культуры, организационных исследований и политики в Институте исследований труда и занятости (Center for Culture, Organization, and Politics, Institute for Research on Labor and Employment, University of California, Berkeley).

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

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

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

Выйдя впервые в 2001 г., «Архитектура рынков...» не осталась незамеченной в профессиональном сообществе, став предметом множества рецензий и обсуждений, а в 2003 г. получила премию Вивианы Зелизер (Viviana Zelizer Best Book Award), вручаемую секцией экономической социологии Американской социологической ассоциации, за лучшую книгу в этой области. Хочется выразить надежду, что издание книги на русском языке привлечёт дополнительное внимание квалифицированного читателя.

## Литература

Бурдьё П. 2005. Поле экономики. В кн.: Бурдьё П. *Социальное пространство: поля и практики*. Под ред. Н. А. Шматко. М.: Алетейя; 129–176.

Вебер М. 2005. Социологические категории хозяйствования. *Экономическая социология*. 6 (1): 46–68. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-1/index.html>

Радаев В. В. 2003. *Социология рынков: к формированию нового направления*. М.: Изд. дом ВШЭ.

Радаев В. В. 2010. Рынок как цепь обменов между организационными полями. *Экономическая социология*. 10 (1): 13–36. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-3/index.html>

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

Уайт Х. 2009. Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии. *Экономическая социология*. 10 (5): 33–49. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-5/index.html>

Флигстин Н. 2001. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. *Экономическая социология*. 2 (4): 28–55. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2001-2-4/index.html>

Флигстин Н. 2003. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-1/index.html>

Флигстин Н. 2007. Государство, рынки и экономический рост. *Экономическая социология*. 8 (2): 41–60. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2007-8-2/index.html>

Bourdieu P. 2005. Principles of Economic Antropology. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. 2d ed. Princeton: Princeton University Press; 75–89.

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

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

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

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

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