

Нил Флигстин. 19 сентября 2001 г.¹

Мне уже приходилось бывать прежде в офисе Флигстина в Беркли. Но на этот раз мы встретились в особой ситуации. Вскоре Нилу предстояла серьезная операция, и последствия были не очевидны. Он был очень открыт и довольно спокойно говорил об этом малоприятном сюжете. Чувствовалось, что он действительно ‘confidential’ (Впоследствии операция прошла успешно, уверенность оказалась не напрасной). Накануне он подарил мне свою новую книгу, в которой суммированы его основные взгляды. Заглянув в начало книги, сразу начал читать. Редкий случай...

– *Вы, без сомнения, один из ведущих экономсоциологов. Так что, я полагаю, Вы идентифицируете себя именно с этой областью исследований. А с чего это началось? Когда Вы впервые ощутили себя в таком качестве?*

– Произошла забавная вещь. Наверное, я всегда был экономсоциологом, просто для этого сначала не было названия. Приходишь в университет, а названия для этого нет. Думаю, так произошло со всеми, кто работает сейчас в данной области: их всегда интересовали вопросы укорененности хозяйства в обществе, и, следовательно, они всегда считали это частью своей работы. Но не думаю, что для таких исследований была выделена специальная область вплоть до... – видимо, пока не появилась статья Хэррисона Уайта [Harrison White], которая заставила всех взглянуть на теорию рынков с социологической точки зрения.

– *«Откуда берутся рынки?»*

– Да, статья «Откуда берутся рынки?»². Но знаете, я уже тогда думал в этом направлении, делал какую-то работу, я уже практически сформулировал для себя идеи книги, которая вышла в конце 1980-х – начале 1990-х гг. – «Трансформация корпоративного контроля»³. Я много читал по истории бизнеса. Так что я тогда уже действительно думал в этом направлении. И наверное, так делали и другие. Я уже думал, что это именно та область, которая меня интересует. Это подходящий ответ?

– *Да, вполне.*

– Думаю, момент, когда это стало уже коллективным предприятием, наступил позднее – пожалуй, в конце 1980-х – начале 1990-х гг. И здесь важную роль сыграла статья Марка Грановеттера [Marc Granovetter] об укорененности⁴. Это было своего рода обобщение [proliferation] многих других работ, сделанных к тому времени, – моих работ и работ других людей, которые также интересовались фирмами и рынками. Многие из них первоначально занимались теорией организаций. И полагаю, что люди, интересовавшиеся теорией организацией, на самом деле были экономсоциологами. Мне кажется, Пол Димаджио [Paul DiMaggio] и Вуди Пауэлл [Walter Powell] на самом деле были экономсоциологами – хотя они и придерживались точки зрения институциональной экономической теории. Их первые работы были посвящены полиграфической и

¹ Перевод М.С. Добряковой.

² White, Harrison. Where do Markets Come From, *American Journal of Sociology* (1981). Vol. 87. P. 517-547.

³ Fligstein, Neil. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990.

⁴ Granovetter, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* (November 1985). Vol. 91, No. 3. P. 481-510.

издательской промышленности. Затем Пол много занимался исследованием собственности, при этом его интересовала также структура капитализма. И таких работ было немало, так что к 1980-м гг. уже сложился определенный консенсус. Затем, конечно, сборник Ричарда Сведберга [Richard Swedberg], который он составил на основе интервью и биографических источников.⁵ Думаю, именно тогда мы поняли, что есть такая особая область. Пожалуй, на этом я и остановлюсь.

– *Есть разные классификации основных направлений исследования в экономической социологии. А какие области исследования кажутся Вам наиболее важными?*

– Я бы сказал, есть три таких области. Две из них пересекаются, третья стоит особняком. К тем, что пересекаются, я отнес бы авторов, занимающихся социологией отдельного рынка или отрасли промышленности. Т.е. люди исследуют фирмы, их связи, иногда – их клиентов, иногда – поставщиков, часто при этом берут за основу сетевой подход. Подобный анализ достаточно распространен. Во многом это исследование социальной структуры промышленности. Так что это первое направление – исследование социальной структуры рынка.

Второе направление более связано с политической экономией: здесь людей интересует роль государства [government] в работе рынка, отношения между рыночными акторами и государственными акторами. Это связано с вопросом о том, как работают конкретные рынки. Это второе направление. При этом первое и второе направления сложным образом переплетаются.

И третье направление для меня (т.е. вообще-то их, видимо, четыре) – то, что я бы назвал направлением, ориентированным на изучение потребления, на социологию потребления. К сожалению, оно менее всего интегрировано в нашу область, что довольно забавно. И, например, Вивиана Зелизер [Viviana Zelizer], одна из представительниц того, что я называю социологией потребления, испытывает те же чувства – по крайней мере, в отношении США. Думаю, проблема отчасти состоит в том, что существует своего рода водораздел между конечными потребителями вещей и их конечными производителями. А это связано в том числе с характером этих исследований, с теорией. Подобное разделение мне кажется неудачным. Например, мне очень интересно и потребление, и производство. Но, видимо, потребление образовало другую группу вопросов, которые люди отложили в сторону. Хотя, конечно, есть работы таких авторов, как Пьер Бурдьё [Pierre Bourdieu], в которых потребление рассматривается с социологических позиций.

– *Простите, предложенная Вами классификация построена на различии областей исследования, предметных областей.*

– Да.

– *А что с методологическими подходами? Какие подходы Вы бы выделили?*

– Вы знаете, вообще-то я из тех людей, которые полагают, что методология означает правильный подбор инструмента при подходе к проблеме. Я действительно не вижу серьезных, качественных методологических различий между подходами во всех этих областях – между этнографическим или историческим подходами... Методологические различия не кажутся мне столь принципиальными, сколь предметные, теоретические различия.

– *Да, но во время нашего предыдущего разговора Вы говорили с позиций институционализма, причем Ваши слова в адрес сетевого подхода звучали достаточно*

⁵ Swedberg, Richard. *Economics and Sociology – Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.

критично, и подобное резкое разграничение этих подходов было даже несколько неожиданным для меня.

– Да, но я не думаю, что я вижу здесь методологические [различия]... Может быть, если взять методологию на уровне эпистемологии...

– *Более инструментальном уровне?*

– Да. Думаю, моя критика, ее методологическая часть, направлена именно на инструментальный уровень – того, что у вас непременно должны быть все переменные.

– *Это скорее инструментальный уровень.*

– Да. Так что, по крайней мере, часть моей критики касается того, что вы всегда должны быть уверены: вы зафиксировали все переменные, и если вы собираетесь исследовать отрасль промышленности, группу фирм или какие-то их взаимодействия, вы должны убедиться, что в анализ включены все формальные институциональные отношения между государством и фирмами. А также всякие неформальные вещи и вещи, связанные с культурой. И тогда вы пытаетесь понять структуру рынка. А структуры рынка – это не только связи и отношения. Это также акторы, стремящиеся сохранить существующее положение, и акторы, заинтересованные в изменениях [incumbents and challengers]. Нужно увидеть, как работает конкуренция на каком-то конкретном рынке, и то, как люди реагируют на подобное действие конкуренции; наконец, то, что поддерживает данную рыночную структуру. На мой взгляд, если вы собираетесь исследовать рынок, вам следует проанализировать все эти вещи. Вы должны учесть все переменные. Это замечание методологического характера, и такое методологическое различие действительно есть. Вы это имели в виду?

– *Да. Скажите, считаете ли Вы новый институциональный подход в социологии особой областью исследований?*

– Да. Мне кажется, новый институциональный подход нацелен на понимание действия на рынке. Это способ соединить общую политическую экономию и подход, ориентированный на изучение рынка. В целом я хотел бы ликвидировать этот разрыв – между людьми, занимающимися политэкономией, и теми, кто изучает конкретный рынок. И думаю, новый институциональный подход может в этом помочь. Ведь новый институционализм утверждает значимость правил и законов, а политико-экономы верят в значимость неформальных отношений. Так что они должны согласиться с тем, что институты играют важную роль, и поверить в социальное конструирование рынков. Да, новый институционализм – это самостоятельная теоретическая традиция, которая поможет устранить этот разрыв. Я хотел бы видеть две эти части – политэкономия и исследование конкретных рынков – вместе. Потому что мне кажется, это откроет нам путь к пониманию многих вещей, в том числе таких, как глобализация, переходные периоды в нынешних постсоциалистических экономиках и др.

– *Считаете ли Вы политико-экономический подход макроподходом по сравнению с исследованием конкретных рынков? Или речь идет просто о том, что он рассматривает вопросы власти, государства и т.п.?*

– Думаю, политическая экономия – это скорее макроподход. Но в значительной степени он сосредоточен на государстве. Такая точка зрения коренится в политической социологии. Мой коллега Питер Эванс [Peter Evans], на мой взгляд, лучший в этой области. Да, политэкономия сосредоточена на государстве. Исследование здесь обычно начинается с государства и акторов в государстве, с попытки понять, как они регулируют тот или иной сектор экономики, – так что в целом исследование получается перевернутым с ног на голову. Вмешательство государства в экономику оказывает какое-то влияние. И задается вопрос, как следует правильно вмешиваться в экономику. В итоге развивается

множество концепций правильного вмешательства в экономику. Думаю, в целом это макро...

И еще одна вещь в связи с институционализмом. Мне кажется, что политико-экономический подход упускает более низкий, мезоуровень. А рынки реагируют на действия государства именно на этом уровне. Я определенно думаю, что существует процесс взаимной отдачи между строительством государства и строительством рынка. И опять-таки здесь полезна институциональная позиция – вы можете увидеть динамику этого процесса, увидеть рыночных акторов, которые пытаются что-то сделать, как-то выжить и повернуть события по-своему. Например, наша авиационная промышленность на прошлой неделе [после событий 11 сентября 2001 г.]. Это во всех новостях. Руководители всех авиакомпаний Америки сидят с президентом Джорджем Бушем, и тот пытается стабилизировать ситуацию, выделив примерно 20 млрд. долларов. Думаю, это классический случай, когда все перевернуто с ног на голову. Причем это не редкость. Такое случается достаточно часто в большинстве капиталистических стран. И в этом случае у авиакомпаний есть совершенно законный аргумент, что их бизнес понес убытки, и совершенно не по их вине. Получается, что это отнюдь не погоня за прибылью, это...

– Мы называем это форс-мажором.

– Да, да. И другая сторона вопроса заключается в том, что правительство так же признает, что транспортная система – одна из ключевых вещей. В хозяйстве много таких ключевых вещей, но, без сомнения, воздушный транспорт в Америке играет огромную роль для бизнеса. Миллионы людей, занимающихся бизнесом, летают на самолетах ежедневно. Так что вы должны следить за тем, чтобы эта система работала гладко. Наверное, это тот самый случай, дающий шанс для политико-экономического подхода, когда время от времени рыночные акторы приходят к государству и ждут от него какого-то действия. А государство при этом находится в состоянии глубокого хозяйственного кризиса и вынуждено соглашаться. Эдакий любопытный перевертыш. И неудивительно, что в ситуации крупных кризисов мы видим вещи, происходящие задом наперед, вниз головой. Например, я совершенно уверен, что далее страховые компании пойдут к правительству. И что штат Нью-Йорк уже пошел к правительству.

– И к нему будет длинная очередь.

– Да, к правительству будет длинная очередь.

– Хорошо. А возвращаясь к экономической социологии в целом, какие недавно появившиеся книги или статьи показались Вам неожиданными, озадачивающими, новаторскими, заставляющими задуматься? Если взять последние два-три-четыре года?

– Мне многие работы нравятся. Я вообще-то читаю достаточно широко, так что мне нравится многое. Думаю, написаны интересные сравнительные вещи о «капитализмах». Недавно вышла книга под редакцией Колин Крауч [Colin Crouch] и др.⁶ Есть интересные работы в политической науке – например, книга Дэвида Вогеля [David Vogel] о дерегуляции и ре-регуляции.⁷ Книга Линды Вайс [Linda Weiss] о государстве [governments], продолжающем оставаться частью способа регулирования экономики.⁸ Это

⁶ Crouch, Colin, Klaus Eder, and Damian Tambini (eds.) *Citizenship, Markets, and the State*. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2001.

⁷ Vogel, David. *Barriers or Benefits? Regulation in Transatlantic Trade*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 1997.

⁸ Weiss, Linda (ed.) *States in the Global Economy: Bringing Domestic Institutions Back In*. N.Y.: Cambridge University Press, 2002.

книги, написанные в русле макроподхода с позиций политической науки. Опять же, недавно вышла книга Ричарда Уитли [Richard Whitley] о системах бизнеса.⁹

– *О разных капитализмах.*

– Да, о капитализмах. Думаю, много интересных работ посвящено переходным периодам. Работы о Китае просто озадачивают. Например, если взять три книги, недавно написанные американцами (Дэвидом Уэнком [David Wank], Дагом Гатри [Doug Guthrie] и Лизой Кайстер [Lisa Keister]), – все они посвящены организации бизнеса в Китае.¹⁰ Когда читаешь эти книги, кажется, что в них рассказывается о трех разных мирах. Единственное, в чем они сходятся, – это в том, что в Китае есть сельское хозяйство и что ситуация очень нестабильна. Все зависит от того, что именно вы исследуете в Китае. И ситуация там кажется мне очень непонятной и интересной. Думаю, экономическая социология может немало почерпнуть из изучения опыта таких переходных экономик.

Мне очень нравятся Ваши статьи, нравится, чем Вы занимаетесь, – попытка увидеть изнутри проблемы, с которыми сталкивается бизнес, понять его точку зрения на эти проблемы. Мне кажется, это правильный подход. И на его основе будет легко выстроить и макроэкономический подход к проблемам переходного периода – только это будет взгляд снизу. И даже такой подход к исследованию институтов (снизу) позволяет увидеть необходимость прав собственности. Ведь то, что у вас есть закон, еще не означает, что у вас есть права собственности. И думаю, очень важно изучать эти вещи – с точки зрения рыночных акторов и с противоположной стороны. Так что переходные экономики многому нас научат.

Что касается американских статей, то мне очень нравятся работы Брайана Уцци [Brian Uzzi].¹¹ На мой взгляд, в его работах поднимаются очень интересные вопросы о том, что за функцию выполняют сети на рынке и что за ними стоит. Он не уверен, что это

⁹ Whitley, Richard. *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*. Oxford, N.Y.: Oxford University Press, 1999. См. также: Whitley, Richard (ed.) *Competing Capitalisms: Institutions and Economies*. Northampton, MA: Edward Elgar Pub., 2002.

¹⁰ Wank, David L. *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. Cambridge [England], N.Y.: Cambridge University Press, 1999.

Guthrie, Doug. *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1999.

Keister, Lisa A. *Chinese Business Groups: The Structure and Impact of Interfirm Relations During Economic Development*. Oxford, N.Y.: Oxford University Press, 2000.

См. также: Gold, Thomas, Doug Guthrie, and David Wank (eds.) *Social Networks in China: Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi*. N.Y.: Cambridge University Press, 2002.

¹¹ Uzzi, Brian, Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing, *American Sociological Review* (August 1999). Vol. 64, No. 4. P 481-505.

Uzzi, Brian. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness, *American Science Quarterly* (March 1997). Vol. 42, No. 1. P. 35-68.

Uzzi, Brian. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, *American Sociological Review* (August 1996). Vol. 61, No. 4. P. 674-699.

определяется погоней за прибылью. Может быть, это попытка стабилизировать рыночные отношения или сделать их более эффективными. Иными словами, он пытается понять роль сетей.

Другой автор, Тоби Стюарт [Toby Stewart], работает скорее в традиции популяционной экологии [population ecology]. Но у него также есть очень интересные работы о фирмах, занимающихся высокими технологиями. Он анализирует то, почему капиталисты вкладывают сюда деньги; рассматривает перспективы выживания таких фирм. Он проделал очень интересную работу, которая заставляет задуматься над многими вещами. Стюарт получил и неожиданный результат: если проект финансируется наиболее успешными венчурными капиталистами, у него больше всего шансов выжить. И это неожиданный результат, потому что его трудно проинтерпретировать. Можно говорить о легитимности [legitimacy] и зависимости от первоначально избранного пути [path dependency]... А можно предположить, что венчурные капиталисты просто-напросто покупают лучшие компании. И мне кажется, это один из основных вопросов экономической социологии: какова социальная структура, способствующая возникновению столь высокой степени неопределенности? Или роль социальной структуры сводится к повышению эффективности? Я думаю, работа Стюарта очень полезна в этом отношении, это очень интересный вопрос для экономической социологии.

– Мой последний вопрос: на Ваш взгляд, какие области и направления исследования будут наиболее перспективными для экономической социологии в ближайшем будущем?

– Возвращаясь назад, я считаю очень интересными исследования переходных экономик. Наверное, людям кажется, что они понимают стабильные вещи. И что они хотели бы сделать – так это пойти туда, где все находится в движении. Им кажется, что нестабильная, незавершенная ситуация может их большому научить. Так что когда они видят переходные экономики или, допустим, возникновение новых отраслей промышленности, их тянет туда. Потому что им кажется, что это дает шанс увидеть социальный процесс – то, как он возникает, нарастает, подобно набегавшей волне. Я называю это старым английским словом [pressive] – это растущая волна. Людям кажется, они могут здесь многому научиться. И я тоже думаю, что это полезно, что мы многому можем научиться в таких возникающих/нарастающих ситуациях.

Хотя мне кажется, что мы при этом упускаем из виду то, как эти ситуации превращаются в более стабильные. Помните, что Вебер писал о рутинизации харизмы? Думаю, в жизни рынка происходит немало подобных вещей. Один из наиболее интересных вопросов – то, как фазы становления превращаются в более рутинные, более стабильные фазы развития. Надо попытаться теоретически выявить, как они влияют на процессы становления и стабилизации/дестабилизации на рынках. За решение этого вопроса пока никто особенно не брался. Но, несомненно, здесь имеет место особый тип социального процесса. И мне кажется, если исследователи приглядятся к нему, они поймут, что и здесь можно многому научиться.

Когда разговариваешь с людьми из мира бизнеса, они всегда рассказывают, как динамичен их бизнес, и т.д. и т.п. Думаю, в какой-то степени это действительно так. Но если взять какой-нибудь стабильный бизнес – например, производство безалкогольных напитков. Компании «Пепсико» и «Кока-Кола» – мой любимый пример. Можно поговорить с руководителями этих фирм, они будут рассказывать вам, что их компания всегда ощущает страшное давление конкуренции, что вокруг ведется настоящая война, и т.д. Но все, что происходит на американском рынке последние сорок лет, связано только с маркетингом. И вот мы в Америке сегодня покупаем продукты компании «Пепси», на следующей неделе – «Кока-Колы», и так продолжается уже сорок лет. Хотя, конечно, за это время они покупали права на все большее и большее количество товаров, которые становились продуктами компании «Пепси» или компании «Кока-Кола».

Вот так работает рынок. Конечно, здесь есть конкуренция. Но совершенно очевидно, что это игра, уже ставшая стабильной. Это совершенно иная игра, чем та, что имеет место при возникновении рынка – например, персональных компьютеров, – когда никто не знает, что произойдет в следующий момент, с какими продуктами придется конкурировать, все непонятно. А здесь совершенно другой процесс. И размышления на эту тему могут оказаться очень полезными для нас. Если мы пытаемся изучать переходные экономики, нам следует сначала понять, что же мы видим, – открытие рынка или что-то другое. Тогда мы поймем их гораздо лучше.

Второе направление возможных исследований также связано с правилами и соглашениями. Это попытка лучше понять, при каких условиях создание закона или правил является погоней за прибылью и какие условия позволяют получить прибыль. Это одна из вещей, которыми я занимаюсь и которые кажутся мне очень интересными. Один из моментов в сравнительном изучении «капитализмов» – то, что способов организации капиталистических обществ, ведущих к экономическому росту, множество. И, вероятно, существует и множество крайностей, когда имеет место откровенная погоня за прибылью, – как в Африке, во многих частях Азии. Там есть подобный тип капитализма. Несомненно, такие ситуации есть. Но попадая в Западную Европу, США или развивающиеся [emerging] азиатские общества, оказываешься совсем в другой ситуации. И вопрос в том, существуют ли «правильные» правила и каковы они, какие правила действительно необходимы и ведут к экономическому росту.

Я думаю, в конечном итоге должно появиться целое направление нормативной экономической социологии – если экономическая социология вообще собирается куда-либо двигаться. Потому что кто-нибудь обязательно придет и спросит нас: «А какая от вас польза, ребята? Вы можете дать мне какой-то совет?» И будешь чувствовать себя неуютно, если не сможешь дать совета по поводу происходящего.

Так что второе направление исследований, которые я бы выделил, касается того, какую роль играют правила (и играют ли вообще) в создании условий для погони за прибылью. И как это вписывается в нормативный анализ. Это своего рода рубеж. Мне кажется, нормативная сторона важна уже сейчас, но она станет еще важнее. Ведь, знаете, мы всячески критикуем какие-то элементы экономической теории. А я думаю, что наша область должна не просто находить теоретические инструменты, но и создавать нормативные инструменты. А если она этого не сделает – не создаст какого-либо нормативного инструмента, – она перестанет быть особо полезной. Она должна суметь ответить на вопрос: «А зачем это?» Мы одновременно и избегаем этого, и стремимся к этому, здесь еще много работы.

– Большое спасибо.

Библиография работ Нила Флигстина

Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология, 2001. Т. 2, №4. С. 28-55 / www.ecsoc.msses.ru.

Fligstein, Neil. Stability, efficiency, and the national organization of production, in: Rauch J. (ed.) *Integrating Market and Network Models of the Economy*. N.Y.: Russell Sage, forthcoming.

Stone Sweet, Alec, Wayne Sandholtz and Neil Fligstein (eds.) *The Institutionalization of Europe*. Oxford: Oxford University Press, 2001.

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

- Fligstein, N. Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms, *Экономическая социология*, 2001. Том 2, № 1. С. 4-25 // www.ecsoc.msses.ru.
- Fligstein, Neil and Jason McNichol. The institutionalization of the European Union, in: A. Stone and W. Sandholtz (eds.) *European Integration and Supranational Governance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- Fligstein, Neil. Markets, Politics, and Globalization, in: *The 1996 Uppsala Lectures in Business*. Uppsala, Sweden: Uppsala University Press, 1997.
- Fligstein, Neil. Social skill and institutional theory, *American Behavioral Scientist* (1997). Vol. 40. P. 397-405.
- Fligstein, Neil. The economic sociology of the transitions from socialism, *American Journal of Sociology* (January 1996). Vol. 101, No. 4. P. 1074-81.
- Fligstein, Neil. Markets as Politics: A Political-cultural approach to market institutions, *American Sociological Review* (August 1996). Vol. 61, No. 4. P. 656-673.
- Fligstein, Neil and Iona Mara-Drita. How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union, *American Journal of Sociology* (1996). Vol. 102. P. 1-33. Reprinted in: D. Chalmers (ed.) *European Union Law: Texts and Analysis*. Aldershot, U.K.: Ashgate Publishing, forthcoming.
- Fligstein, Neil and Haldor Byrkjeflot. The Logic of Employment Systems, in: J. Baron, D. Grusky, and D. Treiman (eds.) *Social Differentiation and Social Inequality*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1996. P. 11-35.
- Fligstein, Neil. Networks of power or the finance conception of control?, *American Sociological Review* (August 1995). Vol. 60. P. 500-503.
- Fligstein, Neil and Robert Freeland. Theoretical and comparative perspectives on corporate organization, *Annual Review of Sociology* (1995). P. 21-43. Reprinted in: Swedberg, R. (ed.) *Economic Sociology*. L.: Edward Elgar Publishing, forthcoming.
- Fligstein, Neil and Linda Markowitz. The Finance Conception of the Corporation and the Causes of the Financial Reorganization of Large Corporations, 1979-1989, in: Wilson, W.J. (ed.) *Sociology and Social Policy*. JAI Press (ASA Presidential Volume Series), 1993. P. 185-206.
- Fligstein, Neil and Peter Brantley. Bank Control, Owner Control, or Organizational Dynamics: Who Controls the Large Corporation?, *American Journal of Sociology* (1992). Vol. 98. P. 280-307.
- Fligstein, Neil. The Social Construction of Efficiency, in: Zey, M. (ed.) *Decision Making: Alternatives to Rational Choice Models*. L.: Sage Publications, 1992. P. 72-98.
- Fligstein, Neil. The Structural Transformation of American Industry: An Institutional Account of the Causes of Diversification in the Largest Firms, in: Powell, W. and P. DiMaggio (eds.) *The New Institutionalism*. Chicago: University of Chicago Press, 1991. P. 311-336.
- Fligstein, Neil. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990.
- Fligstein, Neil. Organizational, Demographic, and Economic Determinants of the Growth Patterns of Large Firms, in: Calhoun, C. (ed.) *Comparative Social Research*, JAI Press, 1990. Vol. 12. P. 19-44.
- Fligstein, Neil and Ken Dauber. Changes in Corporate Organization, *Annual Review of Sociology* (1989). Vol. 15. P. 73-96.

- Fligstein, Neil and Roberto Fernandez. Worker Power, Firm Power and the Structure of Labor Markets, *Sociological Quarterly* (1988). Vol. 29. P. 5-28.
- Fligstein, Neil. The Intraorganizational Power Struggle: The Rise of Finance Presidents in Large Corporations, 1919-1979, *American Sociological Review* (1987). P. 44-58.
- Fligstein, Neil. The Spread of the Multidivisional Form, 1919-79," *American Sociological Review* (1985). Vol. 50. P. 377-391. Reprinted in: Hall, R. (ed.) *History of Management Thought*. Aldershot, England: Dartmouth Publishing, 1995.
- Fligstein, Neil and Roberto Fernandez. Educational Transitions of Whites and Mexican-Americans, in: Tienda, Marta and George J. Borjas (eds.) *Hispanics in the U.S. economy*. Orlando: Academic Press, 1985. P. 161-192.
- Fligstein, Neil and Roberto Fernandez. Educational Attainment of Hispanics in the U.S., in: Cafferty, Pastora S.J. and William C. McCready (eds.) *Hispanics in the United States: A New Social Agenda*. New Brunswick, N.J. : Transaction Books, 1985. P. 113-146.
- Fligstein, Neil and Alex Hicks. Re-evaluating the Uses of Status: The Case of Earnings Determination, *Social Science Research* (1984). Vol. 13. P. 90-110.
- Fligstein, Neil. *Going North, Migration of Blacks and Whites from the South, 1900-1950*. N.Y.: Academic Press, 1981.
- Fligstein, Neil and Wendy Wolf. *The Impact of the Censoring Problem on Estimating Women's Occupational Attainment Equations*. Madison: University of Wisconsin–Madison, 1976.