

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Ф. Доббин

Сравнительный и исторический подходы в экономической социологии¹



ДОББИН Фрэнк (Dobbin, Frank) — профессор социологии в Гарвардском университете. Адрес: MA 02138, США, г. Кембридж, Керкленд-стрит, д. 33, Уильям Джеймс Холл, 530.

Email: frank_dobbin@harvard.edu

Перевод с англ. Екатерины Головляницыной.

Научные редакторы — Вадим Радаев, Григорий Юдин.

Публикуется с разрешения Princeton University Press.

В данной статье представлен обзор исторических и сравнительных исследований в экономической социологии, призванных объяснить многообразие форм хозяйственного поведения в разных странах и в разные времена. Для того чтобы провести полноценный анализ этих исследовательских направлений, предлагается абстрагироваться от принятой в экономической науке предпосылки о том, что хозяйственная деятельность определяется исключительно экзогенно — личным интересом актора. Автор подвергает сомнению представление об универсальной и внеисторичной экономической системе и показывает, что большинство социологов согласны: характер экономического поведения зависит от структурных, политических и культурных особенностей общества. Тем не менее в экономической социологии нет доминирующего объяснения ключевых факторов экономического поведения: одни исследователи делают ставку на роль социальных сетей, другие — на характер властных отношений, а третьи анализируют институты. Изначально сравнительные и исторические социологические исследования рассматривали эти три подхода как взаимоисключающие, однако сейчас они всё чаще выступают как взаимодополняющие. Отталкиваясь от классических взглядов ключевых для экономической социологии теоретиков — Карла Маркса, Макса Вебера и Эмиля Дюркгейма, — автор категоризирует современные сравнительные исследования в зависимости от их теоретической перспективы. Несмотря на разницу в подходах, все эти исследования объединяет индуктивная логика объяснения, предполагающая, что различия в экономической деятельности нельзя объяснить одним фактором.

Журнал «Экономическая социология» публикует перевод работы, которая ранее была опубликована в книге «The Handbook of Economic Sociology» («Хрестоматия экономической социологии») (2005).

Ключевые слова: сравнительный подход; исторический подход; индуктивный метод; власть; институты; сети.

Введение

Многие исследователи хозяйственной деятельности долгое время придерживались обыденного мнения о том, что хозяйственная жизнь управляет-

¹ *Источник:* Dobbin F. 2005. Comparative and Historical Approaches to Economic Sociology. In: Smelser N. J., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 26–48.

Автор благодарен Ричарду Сведбергу, Нилу Смелзеру, Джозефу Мэннингу, Брюсу Керратерсу и Фреду Блоку за комментарии и советы. — *Примеч. автора.*

ся естественными законами. В экономической науке господствует представление о том, что характер хозяйственной деятельности (*behavior*) определяется, скорее, экзогенно, нежели эндогенно, то есть факторами, находящимися не внутри, а вне общества. Такой силой является следование личному интересу — внешнее по отношению к обществу, поскольку оно рассматривается как врождённое свойство человеческой природы. Руководствуясь личным интересом, человек выбирает наиболее эффективные средства для достижения определённой цели. Дальнейший ход мысли таков: поскольку экономическое поведение управляется инстинктами, для его предсказания не требуются сколь-либо обширные знания об обществе.

Данный подход кажется перспективным и социологам, не в последнюю очередь потому, что он находится в русле идей Просвещения о познаваемости Вселенной средствами науки. Есть нечто очень привлекательное в строгих математических формулах, способных объяснить и распространение света, и образование цен на кофе.

Однако социологи всё время сравнивали ситуацию в обществах в разные исторические периоды и неизбежно приходили к выводу о том, что львиную долю хозяйственных действий можно объяснить, только зная их социальный контекст. Действия управляющего фермой будут во многом зависеть от того, где находится эта ферма — в Хорватии или на Сицилии. Невозможно предугадать, как управлять железной дорогой в Кливленде, не зная, когда происходит дело — в 1880 г. или в 1980 г. Исторические и сравнительные исследования подчёркивают решающую роль общества в определении того, какую форму примет хозяйственная деятельность.

Основоположники социологии как науки стремились постичь тайны современности. Каким образом основой обществ становятся прогресс, рациональность и наука, если на протяжении стольких веков общества строились на основе традиций, мифов и ритуалов? Социологи усиленно искали ответы на этот вопрос, сравнивая ситуацию в обществах в разные исторические периоды. Сопоставление было вызвано пониманием того, что хозяйственная деятельность обусловлена социальным контекстом, то есть современные формы рационального поведения усваиваются человеком, а не являются врождёнными.

Использование сравнительного и исторического методов составляет одно из преимуществ социологии. Специалисты в области социологии прибегают к ним чаще, чем экономисты, и сами эти методы подчёркивают контекстуальные различия в хозяйственной деятельности. Социология и экономическая теория возникли как единая наука, и разница подходов проявилась не сразу. Экономисты постепенно теряли интерес к сравнительным и историческим исследованиям, предпочитая им нарочито нереалистичные модели рационального действия, поэтому идеи исследователей, подчёркивавших воздействие социальных институтов на хозяйственную деятельность, в том числе К. Маркса и М. Вебера, были отвергнуты экономистами и восприняты социологами.

Стремясь понять причины распространения современных форм хозяйственной деятельности, К. Маркс, М. Вебер и Э. Дюркгейм сравнивали докапиталистические и капиталистические общества. Маркс исследовал процесс перехода от феодализма к капитализму; Вебер — стимулы к капиталистическому развитию, связанные с протестантизмом; Дюркгейм — развитие капиталистической системы разделения труда. В то время, когда капитализм находился на ранних этапах развития, никто не мог с уверенностью предсказать, что современный промышленный капитализм окажется столь многообразным. Впрочем, Вебер описывал множество различных форм капиталистического устройства, включая грабительский, политический, империалистический, колониальный, авантюристический и фискальный капитализмы [Weber 1978 (1922): 164–167] (см. также: [Swedberg 1998: 47]). Эти авторы разработали сравнительный и исторический методы, чтобы объяснить причины различий в формах человеческой деятельности в разное время и в разных контекстах.

Значительная часть исторических исследований посвящена затронутому в работах Маркса, Дюркгейма и Вебера вопросу о происхождении современных хозяйственных практик. Сторонники сравнительного метода, как правило, задаются другим вопросом: какие социальные силы обусловили существование столь выраженных различий между современными системами хозяйства? Если эволюция хозяйственных систем направляется человеческой природой, и эта природа у всех людей одинакова, то почему же хозяйственные системы принимают столь разные формы? Результаты исторических и сравнительных исследований в экономической социологии показывают: причина — в самом обществе; различия траекторий развития обществ определяются историей и стечением обстоятельств.

Настоящая работа содержит обзор исторических и сравнительных исследований в экономической социологии, нацеленных на объяснение того факта, что формы хозяйственной деятельности заметно различаются во времени и пространстве. Большинство социологов согласны с тем, что модели хозяйственной деятельности определяются социальными процессами, а не только инстинктами, однако расходятся в том, какие именно социальные процессы имеют решающее значение. Некоторые указывают на властные отношения, другие — на институты и социальные конвенции, третьи говорят о социальных сетях и ролях. Ранее в сравнительных и исторических социологических исследованиях эти три подхода рассматривались как взаимоисключающие, однако сейчас они всё чаще выступают как взаимодополняющие.

Далее будут рассмотрены теоретические основания властного, институционального и сетевого подходов. Затем я опишу методы исследования, применяемые в рамках исторического и сравнительного подходов, и перейду к обзору эмпирических работ.

Как власть, институты и сети структурируют хозяйственную деятельность

Рассуждения большинства экономических социологов построены на методе индукции: они изучают, как различаются формы хозяйственной деятельности в странах и в исторические периоды, а затем прослеживают связь этих различий с социальным контекстом. В этом состоит их явное отличие от дедуктивного подхода большинства экономистов-неоклассиков, которые исходят из допущения, что хозяйственная деятельность объясняется личным интересом. Эмпирические исследования таких феноменов, как инвестиции в среде ранних протестантов, управление новыми предприятиями в рыночном секторе экономики Китая или деловые стратегии виноделов Аргентины, породили множество догадок в отношении того, какие силы структурируют хозяйственную деятельность. Но обычно всё сводится к одному из трёх социальных явлений: власть, институты или сети. Каждое из них раскрывается в рамках соответствующей теории.

Власть

Властные отношения воздействуют на хозяйственную деятельность как напрямую (например, когда обладающая большей властью фирма навязывает свою волю «слабому» поставщику), так и опосредованно (например, когда обладающая властью промышленная группа добивается изменения законодательства в свою пользу). Структурная теория власти непосредственно опирается на идеи К. Маркса, хотя и не все её представители считают себя марксистами. К структуралистам принадлежат Н. Флигстин [Fligstein 1990], У. Рой [Roy 1997], Б. Минц и М. Шварц [Mintz, Schwartz 1985], М. Юсим [Useem 1996] и Ч. Перроу [Perrow 2002]. Они изучают, каким образом группам, обладающим властью, удаётся преподнести практики и меры государственной политики, которые служат их собственным интересам, как соответствующие интересам общества в целом. Маркс называл капиталистическое государство инструментом класса капиталистов, прикрывающим существование этого государства доктриной политического либерализма. Он полагал, что современное государство обслуживает интересы одной

группы, но утверждая, при этом, что действует во имя общего блага. В структурной теории власти рассматривается роль властных отношений в формировании государственной политики, корпоративных стратегий и действий индивидов, которые обычно считаются сугубо рациональными. Когда какой-либо группе удаётся настоять на реализации выгодной для неё политики или деловой стратегии и сделать этот способ действий общепринятым, такая группа получает возможность наращивать свою власть и богатство, не прибегая каждый раз к принуждению.

Институты

Хозяйственная деятельность структурируется социальными институтами, то есть конвенциями, и тем смыслом, который люди приписывают этим конвенциям. Как утверждал Вебер [Weber 1978], социальные конвенции² следует рассматривать с точки зрения субъективного смысла, который связывают с ними индивиды, так как мы наделяем свои действия определённым смыслом, мы способны понимать этот смысл (см. [Swedberg 1998]). Социологи-институционалисты считают, что предсказуемость и регулярность хозяйственной деятельности обеспечиваются не универсальными законами хозяйственной жизни, а существованием наделённых смыслом институциональных сценариев [Meyer, Rowan 1977; Powell, DiMaggio 1991; Scott 1995]. Современные модели поведения в сильной степени рационализированы. Мы знаем, например, что решение о сокращении штатов может означать как избыток рабочей силы, так и то, что прибыль фирмы не оправдывает ожиданий фондового рынка. Таким образом, обычаи хозяйственной деятельности наделяются смыслами и распространяются зачастую подобно модным веяниям. Стоило возникнуть моде на сокращение штатов, как фирмы вдруг принялись увольнять работников независимо от своих потребностей в этом [Budros 1997]. С Вебера начиная, институционалисты также обращали внимание на то, как социальные институты более высокого порядка — такие, как религия, образовательная система, рынок труда — ограничивают и структурируют хозяйственную деятельность.

Социальные сети

Социальную сеть, к которой принадлежит пользователь, социологи обычно называют его сверстниками или ролевыми моделями (*role models*). И она влияет на поведение пользователя, предоставляя примеры действий в конкретных ситуациях и применяя санкции в случае совершения нежелательных действий. Сетевая теория опирается на сформулированное в работах Г. Зиммеля и Э. Дюркгейма представление о том, что поведение и идентичность человека формируются его социальной средой. Дюркгейм полагал, что социальные сети влияют на индивидуальные действия не только негативно, препятствуя антиобщественному поведению, но и позитивно, закрепляя образцы правильного поведения. М. Грановеттер [Granovetter 1985] с помощью сетевого подхода продемонстрировал некорректность объяснения ценовых спекуляций (*price gouging*), которое предлагали экономисты из числа сторонников теории трансакционных издержек. Они полагали, что спекуляция возникает, когда продавец оказывается единственным поставщиком необходимого товара. Грановеттер же утверждает, что в рамках отрасли существует сеть, члены которой следуют неформальной норме, направленной против спекуляции: продавец, который станет спекулировать в период дефицита, рискует лишиться клиентов в период изобилия. Таким образом, межличностные сети закрепляют нормы, применяя санкции к нарушающим их членам сети. Согласно теории развития общества с сильными социальными сетями получает преимущество, в том числе за счёт более эффективных механизмов позитивного и негативного санкционирования.

² В знакомом русскому читателю переводе А. Филиппова немецкое слово *Konvention* переводится не как «конвенция», а как «условность» (см.: Вебер М. 2008. Основные социологические понятия. *Социологическое обозрение*. 7 (2): 111). — *Примеч. науч. ред.*

Исследователи роли власти, институтов и сетей в хозяйственной жизни заимствуют идеи друг у друга и постепенно создают единый подход к проблемам исторической и сравнительной экономической социологии. Точек соприкосновения между ними достаточно много. Хозяйственные практики (модели поведения, зафиксированные, например, в стратегиях ценообразования или в организационной структуре фирм) возникают в сетях акторов как результат институционализации сценариев, предписывающих тот или иной способ действий для достижения определенной цели. Обладающие властью акторы пытаются изменить существующие сценарии и повлиять на правила игры, которые институционализируются в политике государства. Возникающие при этом хозяйственные практики, или сценарии, изменяют восприятие участников рынка и предопределяют их реакцию на будущие события. Иными словами, хозяйственные практики возникают в ходе сугубо социальных процессов, когда социальные сети и властные ресурсы используются для того, чтобы определить те или иные практики как рациональные. Во многих из рассмотренных ниже исследований сочетаются идеи двух либо всех трёх этих подходов.

Сравнительный метод в экономической социологии

Если исходить из допущения, что «история отбирает лучшее», то в мире всё очевидно, в том числе и в мире хозяйства. Все экономики развиваются в одном направлении, стремясь к некоему оптимальному состоянию; каждое изменение — к лучшему, и в нём непременно проявляются естественные экономические законы. Современные практики, по определению, эффективнее существовавших прежде. Развитые общества ближе к идеалу, чем менее развитые; как следствие, задача модернизации, например, в Польше заключается лишь в том, чтобы превратить Варшаву в Нью-Йорк, то есть сделать Польшу более похожей на США.

Если же, подобно сторонникам исторического и сравнительного подходов в экономической социологии, исходить из допущения, что история не всегда отбирает лучшее, то придётся ответить на множество вопросов. Нужно объяснить не только причины наблюдаемых различий между хозяйственными практиками разных стран, но и причины существования столь же значительных различий в прошлом. Если счесть, что конгломераты сменили монопрофильные фирмы не потому, что оказались эффективнее, то следует предложить другое объяснение.

Каковы методы научного исследования, применяемые в рамках данного подхода? Здесь нелишне помнить о трёх вещах. Во-первых, следуя принципам социологии науки, необходимо воздерживаться от суждения об эффективности практик, даже когда сами акторы настаивают на такой эффективности. Во-вторых, согласно М. Веберу, важно стремиться понять смысл действия того, кто его совершает, для него самого. Это требование может показаться очевидным, однако любимым большинством экономистов дедуктивный метод исходит из того, что не имеет значения, как именно люди понимают собственные действия. В-третьих, как рекомендовали Э. Дюркгейм и Дж. С. Милль, нужно использовать метод аналитических сравнений, чтобы выявить факторы, влияющие на человеческое поведение.

Экономсоциологи заимствовали ряд исследовательских принципов из социологии науки. Новизна научных концепций и хозяйственных практик не считается основанием для признания их превосходства над прежними концепциями и практиками. Как указывал Д. Блур, социологическое объяснение науки должно быть *каузальным*, то есть исследовать происхождение знания; *беспристрастным* в отношении истинности научных суждений; *симметричным*, или предполагающим использование одинакового подхода к изучению как «истинных», так и «ложных» суждений [Bloor 1976]. Как в науке, так и в хозяйственной практике притязания на истинность и эффективность возникают и институционализируются в ходе социальных процессов; и не важно, будут они в конечном счёте признаны «верными» или «ошибочными».

М. Вебер настаивал: нужно пытаться понять то, что Клиффорд Гирц позже назвал точкой зрения туземца. Большинство экономистов полагают, что люди способны действовать рационально, даже не зная об этом. Например, люди думают, что следуют религиозным предписаниям, но, с точки зрения экономиста, их поведение оказывается абсолютно рациональным. Как и Маркс, Вебер считал, что результаты действий индивида часто ускользают от внимания самого действующего, оставаясь незаметными для него самого. В то же время он подчёркивал, что важно понять субъективный смысл, который связывает с действием сам индивид [Weber 1978 (1922): 4]. Люди следуют хозяйственной конвенции, только когда они её понимают; поэтому, чтобы выяснить причину воспроизводства хозяйственных конвенций, необходимо установить, что они значат для людей.

Милль [Mill 1974 (1888)] и Дюркгейм [Durkheim 1982 (1938)] утверждали, что в социальных науках следует использовать только сравнительный метод исследования. Они исходили из ранних представлений о научном методе, согласно которым для установления причинной связи требовалось, как минимум, показать, что причина присутствует там, где наблюдается её предполагаемый эффект, и отсутствует там, где её предполагаемый эффект не выявлен. Для этого необходимо сравнить два наблюдения. В крупных статистических обследованиях изучаются данные о множестве наблюдений, выявляются корреляции и определяются причины социальных явлений. В лабораторных исследованиях устанавливаются причинные связи с помощью процедуры рандомизации, путем сравнения друг с другом объектов, которые подвергались и не подвергались воздействию стимула. Однако, как отметил Н. Смелзер, подобные лабораторные условия редко возникают в сравнительных исследованиях [Smelser 1976]. Как правило, страны различаются по множеству значимых параметров. Большинство исследователей стараются хотя бы показать, что в одной ситуации (конкретная страна или временной отрезок) имели место и предполагаемая причина, и следствие, а в другой не отмечено ни причины, ни следствия. Т. Скочпол и М. Сомерс предлагают сравнивать страны, схожие по большинству признаков [Skocpol, Somers 1980]. Ч. Реджин [Ragin 1987] рекомендует включать в анализ много разных стран, чтобы учесть возможное воздействие иных причинных факторов.

Во многих исследованиях для доказательства влияния одних факторов и исключения других используются и межстрановые, и исторические сравнения. Например, чтобы понять принципы новой промышленной политики в США, Великобритании и Франции накануне Великой депрессии, я сопоставил промышленную политику в этих трёх странах до и после депрессии и обнаружил, что во всех случаях правительства пытались преодолеть экономический спад, изменив направление промышленной политики [Dobbin 1993]. В частности, Ф. Рузвельт начал создавать картели. Депрессия стала шоком для всех стран, и ситуацию в каждой можно сравнивать как с ситуацией в ней же до депрессии, так и с другими странами. Во всех рассмотренных ниже исследованиях причинные связи выявлялись с помощью исторических и (или) межстрановых сравнений.

Различия между фирмами и странами

Большинство рассмотренных сравнительных исследований посвящено различиям в хозяйственной деятельности между фирмами, государственными институтами или странами. Такая расстановка акцентов отличает экономическую социологию от экономической теории, где основное внимание обычно уделяется работе институтов. Я разделяю исследования на три группы в зависимости от того, что принимается в качестве основной причины различий — власть, институты или сети и роли. Многие работы можно отнести более чем к одной группе, поскольку в них рассматриваются воздействия двух и более факторов. Работ по этой теме очень много, и поэтому вместо упоминания в двух словах о каждой значимой работе лучше рассказать о тех, которые могут служить примером каждого из этих подходов. Описание других исследований можно найти в работах, включённых в данную хрестоматию. Иными словами, я пожертвовал широтой охвата ради глубины анализа.

Власть: наследие К. Маркса

Маркс первым использовал исторический подход в экономической социологии в исследованиях становления капитализма. Он возражал Гегелю, полагавшему, что история человечества, в том числе история хозяйства, движима диалектическим развитием идей, которые воплощаются в образе жизни людей и в организации хозяйства. Позиция Маркса была полностью противоположной: он считал, что идеи возникают под влиянием существующих хозяйственных отношений.

Хотя с распадом СССР стало очевидным, что предсказание Маркса о победе коммунизма над капитализмом не оправдалось, его метод и основные идеи вполне живы в экономической социологии. Метод прослеживания факторов, изменяющих со временем способы хозяйственной деятельности, повлиял на все направления исторической экономической социологии. Основная идея Маркса состояла в том, что история хозяйства управляется не просто абстрактными идеями, а производственными процессами и общественными отношениями. Как и экономисты-неоклассики, Маркс утверждал, что хозяйственная деятельность направляется личным интересом, но при этом учитывал, что, преследуя собственный интерес, люди не просто стремятся добиться наиболее выгодной цены в рамках каждой транзакции (как это предполагается в неоклассической экономической теории), а пытаются изменить мир в свою пользу. Маркс отводил проблематике власти ключевую роль, и этот подход нашёл отражение в ряде современных исторических исследований эволюции деловых практик.

Маркс оставил тонны рукописей о хозяйственной жизни. Экономсоциологи, изучающие отношения в области управления трудом (например, М. Буравой [Burawoy 1979] и Р. Бьернацки [Biernacki 1995]), часто обращаются к «Капиталу», последнему и главному труду Маркса [Marx 1994 (1867–1894)]. Однако более широкое влияние приобрели ранние работы Маркса, посвящённые переходу от феодализма к капитализму, в том числе «Немецкая идеология» [Marx 1974 (1845–1846)], «Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта» [Marx 1963 (1851–1852)], «Манифест Коммунистической партии» [Marx, Engels 1972 (1848)] и обширные наброски к «Капиталу» [Marx 1971 (1857)]³.

Каким образом изменения в производстве привели к переходу власти от аристократии к буржуазии, так что именно буржуазия стала задавать ход развития хозяйства и способствовала формированию капитализма? В «Немецкой идеологии» (1845–1846) Маркс прослеживает историю классовых конфликтов в Европе. В период феодализма возник и вырос класс ремесленников и производителей, активно торговавших своим товаром и расширявших производственные мощности. Данная группа людей оспаривала традиционные политические права и привилегии феодалов, господствующего класса, и настаивала на проведении политики, поощряющей развитие промышленности, — такой, как принятие законов о свободном труде и свободных выборах. Накапливая ресурсы, новый класс получал возможность изменять положение дел в политической и экономической сферах в свою пользу.

Как феодализм, так и капитализм служили интересам классов, владевших средствами производства (соответственно аристократии и буржуазии), и Маркса интересовало то, каким способом этим классам удавалось легитимировать служащие их интересам хозяйственные институты. Маркс утверждал, что современное государство навязывает капиталистические правила хозяйственной деятельности обществу, подавляющее большинство членов которого не являются капиталистами, и при этом использует риторику политического либерализма, а не капиталистического господства. В результате современное

³ Черновые рукописи «Капитала» 1857–1858 гг. долгое время оставались неизвестными исследователям. Рукописи были обнаружены в 1925 г. и впервые опубликованы целиком на языке оригинала под редакционным названием «Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie (Rohentwurf)» («Основные черты критики политической экономии (Черновой набросок)») в Москве, в 1939–1941 гг. Ф. Доббин ссылается на английский перевод фрагментов из первого берлинского издания 1953 г. — *Примеч. перев.*

государство демонстрирует своим членам естественность и неизбежность капитализма, в то время как Маркс не считал его ни естественным, ни неизбежным. Сегодняшние теоретики власти заимствовали из этой схемы идею о том, что современное государство устанавливает набор определённых правил, норм и институтов, которые структурируют хозяйственную жизнь. Когда правительство проводит политику по установлению основополагающих правил хозяйственной конкуренции, в любом государстве граждане склонны считать, что такая политика выгодна всем в равной мере и соответствует законам экономики; её не воспринимают как результат ряда столкновений в борьбе за власть. Современные теоретики власти указывают на роль конфликтов и власти в создании подобных основополагающих правил и общепринятых деловых практик.

Власть и смена организационных форм в США

Далее приводится обзор историко-социологических исследований четырёх существенных сдвигов в организации американских фирм, начиная с середины XIX века. В каждом из этих случаев социологи показали, что изменения, которые обычно трактуются как рост эффективности, можно объяснить динамикой соотношений власти между разными группами. Почему на ранних этапах развития текстильной промышленности появились крупные производственные предприятия и почему впоследствии они стали господствующей формой организации производства? Почему в начале XX века множество отраслей прошли через процесс быстрого слияния фирм и консолидации собственности в руках нескольких крупных производителей? Почему после Второй мировой войны основной формой корпоративной организации стал диверсифицированный конгломерат? Почему к концу 1990-х гг. на смену ему пришли монопрофильные фирмы-гиганты?

Во всех четырёх случаях какая-либо конкретная группа (соответственно владельцы текстильных фабрик; финансисты с Уолл-стрита; ориентированные на финансовые показатели директора и институциональные инвесторы) меняла стратегии американских фирм и структуру американской промышленности, поскольку её представители полагали, что подобное изменение отвечает их интересам. В каждом из этих случаев надлежавшей группе удавалось институционализировать новую модель ведения бизнеса, которую вскоре начинали воспринимать как само собой разумеющуюся и подкрепляли убедительной риторикой «эффективности».

Чарльз Перроу: расцвет крупных предприятий

По мнению Чарльза Перроу, на ранних стадиях развития распространение крупных текстильных фабрик и гигантских железных дорог в США было связано не с их высокой эффективностью, а с тем, что конституционные полномочия государственных чиновников по регулированию промышленности были очень незначительны [Perrow 2002]. Американское государство, созданное как противоположность тираническому европейскому режиму, было наделено меньшими административными возможностями и намеренно оставлено открытым для воздействия со стороны тех групп, над которыми оно могло бы попытаться установить контроль. Это поощряло обладающих властью акторов к тому, чтобы переопределять по своему усмотрению права собственности (законы, устанавливающие правила торговли и форму организационного устройства). В начале XIX века представители американской деловой элиты изменили права собственности в пользу крупных корпораций. Богатые промышленники добивались принятия судебных и законодательных решений, которые предоставляли крупным корпорациям всевозможные преимущества над небольшими фирмами. В Европе государство защищало интересы небольших фирм и регулировало деятельность крупных игроков. В результате такого регулирования владельцы американских текстильных предприятий предпочитали использовать не трудоёмкие способы производства, а капиталоемкие, даже если отдача была одинаковой, поскольку капиталоемкие способы сокращали зависимость от работников, то есть усиливали их власть над работниками. По мере

перехода на капиталоемкие способы производства текстильные предприятия укрупнялись, их власть возрастала, но при этом был потерян важный альтернативный источник эффективности — предпринимательство. Таким образом, возникновение первых крупных предприятий в Америке невозможно объяснить с точки зрения эффективности.

Уильям Рой: финансисты и распространение производственных олигополий в конце XIX — начале XX века

Каким образом в начале XX века господствующей моделью в американской промышленности стала олигополистическая производственная фирма? Как показал Уильям Рой в работе «Социализация капитала: распространение крупных промышленных корпораций в Америке», ключевым фактором стала власть [Roy 1997]. Непредвиденным результатом принятия в 1897 г. антитрестовского законодательства стало изменение баланса власти между мелкими и крупными фирмами. Хотя целью законодательства было предотвращение концентрации хозяйственной власти путём запрета ценового сговора, крупные фирмы оказались в более выигрышном положении. Согласно законодательству, небольшие фирмы не имели права совместно устанавливать цены, но могли установить единую цену, объединившись в крупную фирму. В отличие от выдающегося историка американского бизнеса Альфреда Чандлера, полагавшего, что процесс укрупнения фирм на рубеже XIX–XX веков был обусловлен удешевлением производства за счет экономии от его масштаба [Chandler 1977], Рой видит преимущество крупных фирм в другом. Он показывает, что волна слияний прокатилась и по тем отраслям экономики, где экономия от масштаба была невозможна. Когда антитрестовское законодательство запретило фирмам объединяться в картели для установления цен, крупные фирмы поставили своих мелких конкурентов перед выбором: либо продать бизнес, либо неминуемо погибнуть в ценовой войне. Последовавшие слияния были обусловлены вовсе не производственной целесообразностью, а тем, что антитрестовское законодательство уничтожило картели — последнее прибежище небольших фирм. Так непредвиденное наложение эффектов государственной политики и частной хозяйственной власти привело к появлению модели крупной концентрированной фирмы.

Как обнаружили Тимоти Дауд и Фрэнк Доббин, введение антитрестовского законодательства и борьба за власть вызвали волну слияний и в железнодорожной отрасли [Dobbin, Dowd 2000]. К 1880 г. американские железные дороги объединились в картели, что позволяло предотвратить разрушительные для отрасли ценовые войны. Когда в 1897 г. Верховный суд США принял антитрестовское законодательство, финансисты, обычно владевшие акциями сразу нескольких железных дорог, осудили ценовые войны и приветствовали практику дружественных слияний, поскольку она позволяла сохранять стоимость акций. Финансисты во главе с Дж. П. Морганом угрожали участникам ценовых войн прекращением финансирования. Таким образом, благодаря усилиям обладавших хозяйственной властью финансистов повсеместно начались дружественные слияния, и ценовые войны удалось предотвратить.

Нил Флигстин: ориентация менеджеров на финансовые показатели и распространение диверсифицированных конгломератов

Почему те монопрофильные компании, которые возникли в результате описанных Перроу и Роем процессов, в 1950–1975 гг. превратились в диверсифицированные конгломераты? В книге Нила Флигстина «Трансформация корпоративного контроля» [Fligstein 1990] описывается борьба за лидерство в американских корпорациях между тремя группами менеджеров: между менеджерами по производству, по маркетингу и по финансам. История конкуренции между элитными группами в изложении Флигстина напоминает рассуждения Маркса о борьбе группировок во французской элите в работе «Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта» [Marx 1963 (1851–1852)].

Альфред Чандлер в книге «Видимая рука» утверждал, что после успешного решения маркетинговых задач менеджеры естественным образом сосредоточиваются на финансовых показателях и расширении портфеля активов (*conglomeration*) [Chandler 1977]. Флигстин показывает, что на самом деле причина заключается в борьбе финансовых менеджеров за власть. Принятие в 1950 г. поправок Селлера—Кефопера⁴ к антитрестовскому законодательству затруднило для фирм экспансию в смежные отрасли, и финансовые эксперты предложили новую теорию фирмы, согласно которой крупные фирмы уподоблялись инвесторам, управляющим диверсифицированным портфелем активов. Благодаря экономической теории портфеля приобрела распространение идея, согласно которой фирмам следует распределять риски и инвестировать прибыли в предприятия в отраслях с высоким потенциалом роста. Финансовые менеджеры преуспели в основном благодаря умению убеждать инвесторов и советы директоров в том, что будущее за диверсифицированными конгломератами, и только финансовые менеджеры обладают навыками для воплощения этой модели роста. Данная группа менеджеров заняла большую часть высших управленческих постов в корпорациях. Концепция Флигстина о роли власти и пропаганды выглядит убедительнее аргументов Чандлера о более высокой эффективности конгломератов потому, что диверсифицированные конгломераты впоследствии снова уступили место модели фирмы с ключевой компетенцией. Новым группам влияния удалось закрепить форму корпоративного управления, паразитально напоминая ту, что существовала до этапа конгломератов.

**Джеральд Дэвис, Нил Флигстин и другие авторы:
институциональные инвесторы и распространение фирм,
сконцентрированных на одном направлении деятельности**

Почему после 1975 г. диверсифицированные конгломераты уступили место фирмам, сконцентрированным на одном направлении деятельности, действующим по принципу ключевой компетенции? К 1990 г. характер корпоративных слияний и поглощений разительно отличался от ситуации, описанной Флигстином. В 1970 г. крупные фирмы скупали предприятия в других отраслях, стремясь диверсифицировать свои активы. Компания *General Electric* приобрела радио- и телевещательную компанию *NBC*, а табачная корпорация *R. J. Reynolds* — продуктовую компанию *Nabisco*. В 1990 г. крупные фирмы покупали предприятия в своих отраслях, чтобы в полной мере использовать собственные ключевые компетенции, то есть навыки управления предприятиями в своей отрасли. Теперь уже компания *Daimler* покупает *Chrysler*. Что же произошло? Как утверждают Джеральд Дэвис, Кристина Дикман и Кэтрин Тинсли [Davis, Diekmann, Tinsley 1994], а также Нил Флигстин и Линда Марковиц [Fligstein, Markowitz 1993], причиной появления новой модели стала позиция институциональных инвесторов и финансовых аналитиков, которые невысоко ценили диверсифицированные конгломераты и считали активы монопрофильных фирм более дорогими. По мере роста инвестиционных портфелей фирмы всё больше зависели от институциональных инвесторов и аналитиков, во власти которых оказалось установление стоимости акций. К тому же размер вознаграждения директоров зависел от текущей стоимости бумаг на бирже, а не от прибыли, что побуждало директоров считаться с мнением инвесторов и аналитиков. С изобретением техники враждебных поглощений возникла новая группа влияния — специалисты по поглощениям. Они получили власть разделять диверсифицированные фирмы, низко оценённые инвесторами и аналитиками. Это привело к изменению корпоративной стратегии: диверсифицированные фирмы стремились «понравиться» рынку, то есть тем же самым аналитикам и инвесторам. Данное объяснение подчёркивает, что одни акторы обладают властью изменять поведение других и, в частности, задавать критерии, согласно которым поведение считается рациональным.

⁴ Акт Селлера—Кефопера (*Celler—Kefauver Antimerger Act*) — антитрестовский законодательный акт, принятый в США в 1950 г. как поправка к Акту Клейтона (*Clayton Act*), то есть к федеральному антитрестовскому закону 1914 г.; запрещал фирме приобретать активы другой фирмы, если это приводит к ослаблению конкуренции. — *Примеч. перев.*

Большая часть историй о роли власти в экономических отношениях (от рассказов, разоблачающих манипуляции первых железнодорожных и нефтяных магнатов, до бухгалтерских скандалов на пороге XXI века) — это сюжеты о злоупотреблении властью и о том, как отдельные индивиды злонамеренно подрывали правила в собственных интересах. Однако Маркс, Перроу, Рой, Флигстин и Дэвис показали, что власть, напротив, формирует правила игры и вырабатывает сценарии для фирм. Они продемонстрировали, что во всех этих случаях власть является неустрашимым элементом. Обладающие значительной властью отрасли часто воздействуют на нормативный аппарат, регулирующий их деятельность [Useem 1984], и само представление о рациональном поведении фирмы обычно определяется исходом борьбы за власть между группировками управленцев. В исследованиях Перроу, Роя, Флигстина и Дэвиса использованы также идеи институционального и сетевого направлений в экономической социологии. В каждом случае значение имеют изменения в политике государства, и в каждом случае сети управленцев, институциональных инвесторов или финансистов играют значительную роль в установлении критериев рациональности.

Власть и трудовой процесс

Интерес Маркса к властным отношениям на современном промышленном предприятии во многом был вызван тем, что он ожидал падения капитализма после того, как рабочие осознают, что вся система фабричного производства основана на власти и эксплуатации. По Марксу, физическое принуждение и опасения рабочих потерять своё место давали капиталистам власть распоряжаться рабочими и предотвращать бунты. Причины, побуждающие рабочих сопротивляться власти класса капиталистов, а также причины неудач подобных попыток исследовали М. Буравой, Р. Бьернацки, Х. Кимельдорф и Й. Шенхав.

Майкл Буравой: как фабричное производство поглотило классовый конфликт

Работа Майкла Буравого «Производство согласия» [Burawoy 1979] является этнографическим и одновременно историко-социологическим исследованием фабричного производства, поскольку ее автор сравнивает собственные наблюдения с результатами похожего исследования Дональда Роя, проведённого на 30 лет раньше на том же предприятии⁵. Как отметили оба исследователя, рабочих удавалось вовлекать в борьбу за увеличение выпуска в результате особенностей организации труда. В цехе использовалась система сдельной оплаты, и рабочие с энтузиазмом включались в игру «кто больше заработает». За 30 лет изменился способ управления рабочим процессом. Именно это обстоятельство, по мнению Буравого, позволило ослабить остроту классовых конфликтов, снизить сопротивление и политическую активность рабочих. По наблюдениям Д. Роя, непосредственно в цехе работали специалисты по нормированию труда, и протесты рабочих приобретали политический характер, поскольку были направлены прямо на этих псевдоменеджеров. К моменту, когда М. Буравой приступил к исследованию, инженеры-нормировщики уже работали в отдельных офисах, и, как следствие, рабочие были менее склонны выдвигать политические требования к руководству. Когда работа в цехе стала выглядеть как абстрактная «игра без игроков», предсказанный Марксом классовый конфликт испарился.

Ричард Бьернацки: культурное конструирование труда

Ричард Бьернацки в работе «Производство труда» [Biernacki 1995] попытался понять, почему в Германии профсоюзные деятели чаще выступали с марксистской критикой капитализма, чем в Велико-

⁵ Д. Рой проводил этнографическое исследование поведения рабочих компании *Allis Chalmers* в Чикаго в 1944–1945 гг. Результаты представлены в его диссертации (Roy D. 1952. *Restriction of Output in a Piecework Machine Shop*. PhD dissertation, University of Chicago), а также в статьях: Roy D. 1952. Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop. *American Journal of Sociology*. 60: 255–266; Roy D. 1954. Efficiency and “The Fix”: Informal Intergroup Relations in a Piecework Machine Shop. *American Journal of Sociology*. 57: 427–442. — *Примеч. перев.*

британии, где вместо попыток изменить капиталистическую систему стремились найти компромиссы, которые улучшили бы положение рабочих. Бьернацки связывает эти различия с различиями в институтах труда, а также в представлениях о роли рабочих в производственном процессе. В Великобритании рабочие текстильных предприятий получали сдельную оплату и в целом считались независимыми подрядчиками. В Германии рабочие полагали, что им платят непосредственно за труд — за каждое движение челнока в ткацком станке; кроме того, они находились под жёстким контролем со стороны менеджеров. В результате британские рабочие полагали себя независимыми индивидами, заключившими контракты с капиталистами, тогда как немецкие рабочие — слугами капиталистического класса. Причину этих различий в условиях труда Бьернацки усматривает в темпах развития рынков товаров и труда. В Великобритании рынок товаров сформировался раньше, и, когда возник свободный рынок труда, рабочие стали считать себя производителями товаров. В Германии оба рынка возникли одновременно, и рабочие рассматривали рынок труда как место, где они продают свою рабочую силу, а не результаты труда. По мнению Бьернацки, в Великобритании капиталистический класс получил власть благодаря стечению исторических обстоятельств, сформировавших определённое коллективное представление о фабричном производстве.

Ховард Кимельдорф: когда рабочий класс действует как класс?

Ховард Кимельдорф в работе «Бунтари или вымогатели?» [Kimeldorf 1989] использует сравнительный метод для ответа на вопрос, который Маркс считал едва ли не самым главным: что побуждает рабочий класс осознать, что его эксплуатируют, и начать действовать как класс? Кимельдорф сравнивает деятельность радикально настроенного профсоюза докеров Западного побережья США в период после Великой депрессии с действиями профсоюза докеров Восточного побережья, среди которых подобных настроений не наблюдалось. В портах Западного побережья докерами становились свободолюбивые иммигранты из Северной Европы, люди, чья профессия предполагала высокую степень автономии труда, — моряки и лесничие. На Восточном побережье для работы в доках набирали недавно иммигрировавших консервативных католиков, ирландцев и итальянцев, не имевших привычки к автономной работе. Кроме того, отрасль грузоперевозок на Западном побережье больше походила на монополию, что облегчало согласование позиций рабочих. Как утверждает Кимельдорф, классовый интерес возник вследствие сочетания прошлого опыта рабочих и особенностей структуры местных рынков труда.

Йегуда Шенхав: инженеры и деполитизация менеджеров

Йегуда Шенхав в книге «Производство рациональности: инженеры у истоков революции менеджеров» [Shenhav 2000] показал, что в 1875–1925 гг. американские менеджеры стали видеть свою задачу не в подавлении сопротивления рабочих, но в координации действий работников и технологических процессов. Так они пытались обрести легитимность в глазах политически активного рабочего класса. Инженеры переводили свой опыт систематизации и рационализации производства в управленческую риторику, что позволяло им занимать всё больше руководящих управленческих позиций. Отраслевые журналы распространяли убеждение, что следует расширить сферу приложения инженерных навыков — не ограничиваться конструированием машин, но перейти к разработке и рационализации самого процесса труда. Новый менеджмент должен был стать научно обоснованным, а не политически обусловленным. Исследуя идеологическую подоплеку организации трудового процесса, Шенхав продолжает традицию, заложенную «Капиталом» Маркса. Когда инженеры превратили менеджмент в отрасль абстрактной инженерной науки, то и сами менеджеры, и рабочие перестали воспринимать его как политическое предприятие.

Буравой, Бьернацки и Кимельдорф показали, что рабочие современных предприятий отказываются от радикальных форм профсоюзного движения не в результате принуждения, а вследствие особой орга-

низации труда в цеху, особенностей развития процесса индустриализации либо специфики формирования рабочего класса. У всех трёх авторов хозяйственная деятельность рабочего класса определяется не властью как таковой. Шенхав связывает снижение политической активности рабочего класса с деполитизацией менеджмента вследствие активного вмешательства инженеров. Теперь перейдём от исследований роли властных отношений к работам, посвящённым тому, каким образом социальные институты воздействуют на хозяйственную деятельность.

Институты: наследие Вебера

Труды Маркса стали источником вдохновения для множества исторических исследований влияния власти и политики на хозяйственную деятельность. Труды Вебера, в свою очередь, стали источником вдохновения для множества сравнительных исследований воздействия социальных институтов, обычаев и конвенций на хозяйственную деятельность. В «Протестантской этике», в различных исследованиях мировых религий [Weber 1951 (1916); 1958 (1916); 1952 (1917)], а также в крупномасштабном исследовании капитализма «Хозяйство и общество» [Weber 1978 (1922)] Вебер пытался понять обычаи разных народов, выявить представления, которые стоят за этими обычаями, а также силы, вызывающие изменения обычаев. Вебер полагал, что существование обычаев поддерживается лежащими в их основе верованиями. Таким образом, он указывал на необходимость понять тот смысл, который действие имеет для того, кто его совершает. Рациональность не в глазах смотрящего, но в уме действующего. Существование институтов поддерживается теми общими смыслами, которые воплощены в этих институтах. Вебер был сторонником широкого взгляда на причины хозяйственной деятельности. В своих сравнительных исследованиях мировых религий он утверждал, что на хозяйственную деятельность влияют различные социальные институты — право, государство, религиозная и классовая системы (см. подробнее: [Swedberg 1998]). В работах Вебера продемонстрированы единство и связность различных институциональных сфер общества — не важно, идёт ли речь об индуизме или о протестантизме. Эти сферы взаимно подкрепляют друг друга и следуют общей логике (например, логике подчинения традиции или стремления к прогрессу).

Работы Вебера побудили некоторых исследователей отвлечься от конкретных хозяйственных взаимодействий и обратиться к изучению институциональной среды, в которой происходят эти взаимодействия. В рамках данного направления рассматривается характер социальных институтов, а также изучаются те смыслы, которые лежат в основе социальных конвенций и поддерживают их существование.

Национальные хозяйственные институты

Макс Вебер: протестантизм, католицизм и расцвет капитализма

Макс Вебер был немецким профессором экономики, но книга «Протестантская этика и дух капитализма» сделала его одним из основателей экономической социологии [Weber 2002 (1905)]. Вебер связывает происхождение современного («рационального») капитализма с появлением особого направления в раннем протестантизме. В отличие от Маркса, который всегда считал фундаментом хозяйственных конвенций классовые отношения, Вебер полагал, что хозяйственные обычаи могут зависеть от таких факторов, как класс, традиция или идеология. В данном случае неожиданное влияние на развитие капитализма оказала новая этика религиозных сект⁶. Через 10 лет после выхода «Протестантской этики» Вебер начал работу над тремя большими исследованиями связи мировых религий и хозяйства. В книгах «Религия Китая» [Weber 1951 (1916)], «Религия Индии» [Weber 1958 (1916)] и «Древний иудаизм»

⁶ О Вебере также см.: [Smelser, Swedberg 2005; Wuthnow 2005] — *Примеч. автора.*

[Weber 1952 (1917)] Вебер связал особенности хозяйственных систем с религиозной этикой и, шире, со спецификой социальных институтов.

Вебер, видевший в протестантизме совместимую с капитализмом религиозную идеологию, задавался вопросом о том, почему среди всех мировых религий подобная этика возникла только в рамках протестантизма. В раннем кальвинизме провозглашалась доктрина предопределения, согласно которой участь, которая ждёт каждого человека после смерти, уже определена в момент его рождения. Хотя человек не может надеяться заработать место в раю, Бог даровал каждому земное призвание, и тот, кто напряжённо трудится и преуспевает, может, по крайней мере, рассматривать свой успех как признак божественного одобрения. Согласно трактовке Кальвина, Бог также требует от человека самоотречения и аскезы. Следуя идее о божественном призвании, протестанты посвящали себя своему делу, а идея аскетизма побуждала их к накопительству. Некоторые авторы утверждают, что стимулы к такому поведению возникали и в католицизме (см., например: [Novak 1993]), другие же видят главное воздействие протестантизма в том, что он способствовал бюрократизации государственного аппарата [Gorski 1993]; но новаторство Вебера заключается не столько в предложенных им конкретных объяснениях, сколько в самом подходе к взаимному переплетению хозяйства и общества.

Сравнивая протестантизм с другими мировыми религиями, Вебер обнаружил, что они также ориентированы на спасение, но предлагают другие пути к его достижению [Swedberg 1998: 138]. В протестантизме признаком спасения (пусть и не средством его достижения) выступали набожность, аскетизм и посвящение себя исполнению своего призвания. В конфуцианстве и индуизме спасение достигалось приятием наличного положения человека и уходом от мира в молитве. Эти религиозные этики поощряли традиционализм и созерцательность, а не активность и предпринимательство. В древнем иудаизме препятствием для развития рационального капитализма стало то, что религиозная мудрость ценилась выше предпринимательства. В сравнительных исследованиях Вебер проиллюстрировал описанную в «Хозяйстве и обществе» связь хозяйственных обычаев с более крупными социальными институтами — правом, государством, религией, классовой системой, и показал — что для понимания хозяйственных конвенций необходимо проследить их связь с этими институтами.

Ричард Уитли: анализ национальных деловых систем

В своих исследованиях национальных деловых систем Ричард Уитли подошёл к изучению капитализма так же, как Вебер подходил к исследованию мировых религий: он выявил логику, лежащую в основе каждой формы капитализма, что позволило понять смысл конвенций для акторов и увязать хозяйственные конвенции с более общей институциональной средой. Вебер продемонстрировал, как различия в религиозных представлениях о спасении соотносятся с различиями в предписываемых правилах поведения в земной жизни. Уитли показал, что различия между нациями в представлениях об эффективности, институционализированные в национальных деловых системах, соответствуют различиям в предписываемом хозяйственном поведении. Уитли пришёл к выводу, что экономическая эффективность разных хозяйственных систем примерно одинакова (Вебер не занимался оценкой эффективности разных путей к спасению).

Уитли начал с изучения национальных хозяйственных и политических институтов, что позволило ему понять характер отношений между государством и промышленностью, покупателем и поставщиком, между промышленностью и финансовым сектором. Институты возникают благодаря исторически сложившемуся стечению обстоятельств, однако со временем в дополнение к ним формируются подкрепляющие их обычаи и конвенции. Брайан Артур назвал этот процесс блокировкой (*lock-in*) [Arthur 1988]. Известный пример приводит Пол Дэвид: на первых пишущих машинках раскладка клавиатуры предназначалась для снижения скорости набора, так как конструкция машинки не допускала быстрый набор;

однако в дальнейшем изменить раскладку оказалось невозможно, поскольку люди привыкли именно к такому расположению клавиш [David 1985]. Трудности с заменой раскладки возникли потому, что освоившие её машинистки полагают, что она достаточно эффективна. По утверждению Уитли и авторов других сравнительных исследований, похожий процесс институционализации проходят и другие хозяйственные конвенции: люди начинают воспринимать их как данность и обучаются обращению с ними.

Сначала Уитли обратился к деловым системам Восточной Азии [Whitley 1992a]. В Японии господствуют крупные корпорации (*кайша*), крупные фирмы различного профиля объединены в контролируемые банками бизнес-группы (наследники довоенных *дзайбацу*), а государство активно поддерживает экспортные отрасли и планирует развитие промышленности. В Корее преобладают контролируемые семьями конгломераты (*чеболи*); отношения между фирмами представляют собой симбиотические отношения между членами конгломерата, а государство активно поддерживает создание и экспансию крупных и устойчивых бизнес-империй. На Тайване и в Гонконге доминируют небольшие китайские семейные предприятия; отношения между фирмами слабо структурированы, существует лишь несколько семейных бизнес-групп среднего размера (*цзитуань цие*), а государство почти не вмешивается в деятельность фирм. Воздействие каждой из этих трёх различных систем распространяется на все виды хозяйственной деятельности. Например, по-разному происходит выход фирмы на рынок в новых экспортных отраслях: в Японии новые фирмы получают финансирование от бизнес-групп, на Тайване и в Гонконге — от семей, владеющих собственным мелким бизнесом; в Корее новые фирмы получают субсидии от государства под покровительством одного из существующих *чеболей*. То, что рационально в рамках одной системы (например, начать бизнес, опираясь на поддержку семьи), будет сочтено безрассудством в другой. По мнению Уитли, азиатское экономическое чудо основано по меньшей мере на трёх разных системах (см.: [Johnson 1982; Cumings 1987; Westney 1987]); и, как показали дальнейшие исследования, деловые системы в Европе отличаются неменьшим разнообразием [Whitley 1992b; Whitley, Kristensen 1996].

Фрэнк Доббин: как хозяйство становится отражением политического устройства

Вебер продемонстрировал, что в разных обществах на хозяйственные практики оказывают воздействие древние религиозные институты. В книге «Промышленная политика: США, Великобритания и Франция в эпоху железных дорог» я показал на примере разных обществ, каким образом ранее существовавшие политические институты повлияли на промышленную стратегию государства и собственно на развитие промышленности [Dobbin 1994]. Промышленные стратегии эпохи модерна определялись логикой отношений между государством и частным сектором. В политическом устройстве США ключевую роль играли самоуправляющиеся сообщества, а также федеральное правительство, выступавшее третейским судьёй. Тот же принцип американцы применили к политике в железнодорожной отрасли: свободный рынок, независимые предприятия и федеральное правительство в качестве арбитра. Во Франции, где понимание демократии прямо противоположно американским принципам, в центре политической системы находилось сильное централизованное государство, ориентированное на подавление группировок, представляющих угрозу его суверенитету. Этот принцип централизованной координации французы перенесли на регулирование железнодорожной отрасли: государство получило исключительное право планировать сети частных железных дорог и управлять их развитием. Третья форма демократического устройства сложилась в Великобритании: ключевым принципом стало обеспечение максимальной независимости гражданина. Рассматривая вопрос о развитии железных дорог, англичане не допускали и мысли о том, что государство станет регулировать рынки, как в США, или планировать направление магистралей, как во Франции. Английские владельцы железных дорог были предоставлены самим себе, и для защиты от конкурентов они объединялись в картели, подавляя таким образом ожесточённую конкуренцию.

В каждой из стран политическое устройство определило понимание социального порядка и тем самым повлияло на выбор принципов организации промышленности. В результате хозяйство стало отражением политического устройства: на рынках США федеральное правительство стало выступать третьей стороной, во Франции централизованный госаппарат принялся защищать ключевые отрасли промышленности и планировать их развитие, а в Великобритании государство обязалось оставлять максимум возможностей для личной инициативы.

Действие и хозяйственные институты

Многие институциональные исследования неовеберовского толка грешат недостатком внимания к роли интересов и действия в возникновении институтов; в частности, этот недостаток определённо характерен и для рассмотренных выше работ [Swedberg 2001]. Другие авторы, напротив, уделяют внимание тому, каким образом индивидуальное действие влияет на хозяйственные институты, либо как институты направляют действие. Гэри Гамильтон и Николь Биггарт показывают, что после Второй мировой войны политические лидеры Японии, Южной Кореи и Тайваня предпочли придерживаться стратегий промышленного развития, основанных на традиционных системах власти; но при этом исследователи подчёркивают, что у этих лидеров действительно *был выбор*, и они могли выбрать и иные альтернативы. Мауро Гиллен демонстрирует, как политики, предприниматели и менеджеры выстраивают стратегии исходя из сравнительных преимуществ, которые дают специфические способы организации производства в их странах, и тем самым усиливают эту специфику. Эдгар Кизер и Йоахим Шнайдер используют теорию агентских отношений, чтобы объяснить, почему система налогообложения в Пруссии оказалась исключительно эффективной. Брюс Керратерс показывает, как в Великобритании XVIII века первым держателям акций удавалось достигать политических целей через торговлю ценными бумагами.

Гэри Гамильтон и Николь Биггарт: азиатский бизнес и докапиталистические социальные отношения

Гэри Гамильтон и Николь Биггарт объясняют происхождение различий между азиатскими хозяйственными системами в терминах традиций и действия [Hamilton, Biggart 1988; Orrù, Biggart, Hamilton 1991]. Они видят истоки этих систем в решениях политиков послевоенного периода: выбранная стратегия легитимации использовала некоторые особенности традиционных структур власти. По мнению Гамильтона и Биггарт, послевоенные отношения государства и промышленности конструировались целенаправленно, но набор возможных альтернатив был предопределён исторически.

В Японии обладающие значительной властью межотраслевые промышленные группы сосуществуют с государством, которое оказывает им помощь в планировании и координации действий. После войны дзайбацу были распущены американскими оккупационными властями, и политикам пришлось выстраивать отношения непосредственно на основе системы власти, оставшейся от династии Токугава и эпохи Мэйдзи, когда фигура сёгуна, или императора, находившегося «выше политики», образывала слабый центр, окружённый могущественными, но лояльными независимыми силами [Hamilton, Biggart 1988: S81]. Тайвань и Южная Корея после войны в поисках легитимации политической системы опирались на нормы конфуцианства. Когда в Корее вспыхнула гражданская война, южнокорейское правительство выбрало стратегию промышленного роста, и фавориты президента превратились в руководителей огромных промышленных империй. Режимы Ли Сын Мана и Пака Чон Хи эксплуатировали образ сильного централизованного конфуцианского государства со слабыми группами влияния. В результате возникли крупные семейные бизнес-группы, обязанные своим существованием государству. На Тайване Чан Кайши создал государство, основанное на сформулированном в поздний имперский период конфуцианском принципе справедливого обращения с населением. В послевоенном Тай-

ване частным лицам было разрешено создавать собственные хозяйственные предприятия. Возникшая в итоге система напоминала Китай периода поздней империи: мелкие семейные фирмы, напрямую контактирующие с поставщиками и покупателями. В обоих случаях политики, пытавшиеся выстроить новые хозяйственные институты и придать им легитимность с помощью следования традиции, намеренно использовали именно те элементы традиционных структур власти, которые облегчали достижение их собственных целей. Старые политические институты оказали влияние на новые хозяйственные институты, но лишь опосредованно, через действия расчётливых политиков.

Мауро Гиллен: создание преимуществ из национальных различий

В книге Мауро Гиллена «Пределы конвергенции» [Guillén 2001] рассмотрены разные стратегии фирм и отраслей в развивающихся хозяйствах Аргентины, Южной Кореи и Испании. Гиллен оспаривает привычные представления о конвергенции, согласно которым все страны, в конце концов, приходят к одним и тем же «лучшим практикам» производства всех без исключения товаров. Напротив, как утверждает Гиллен, политики, предприниматели и менеджеры сохраняют особенности своей промышленной организации и используют их как способ обозначить свои отличия от остальных и создать собственные рыночные ниши. Экономике этих стран вовсе не становятся более похожими; напротив, они опираются на те особенности, которые считают своими преимуществами, для того чтобы оставаться разными.

Поразительно, что различия в государственной политике ведут к тому, что несходства между этими странами заметны и на уровне отдельных отраслей: в каждой стране такие отрасли, как виноделие, банковское дело, автомобилестроение, обладают особой структурой и благоприятствуют разным типам собственников. Однако в своём контексте каждая из этих политик оказалась очень эффективной. Проводимая в Южной Корее активная протекционистская и централизованная политика экономического роста обеспечила крупным интегрированным бизнес-группам преимущество перед транснациональными корпорациями и мелкими фирмами. В Испании итогом прагматичного и гибкого регулирования стало широкое присутствие транснациональных корпораций, наличие множества разнообразных мелких местных фирм, а также крупных отечественных производителей в традиционно олигополистических секторах. Популистски ориентированная политика властей Аргентины препятствовала проникновению транснациональных фирм в ряд секторов, но поощряла развитие бизнес-групп, способных создать стабильность и экономическую базу для расширения конкуренции. В этих странах одни и те же отрасли оказались весьма по-разному организованы. Очевидно, что одна и та же отрасль может быть эффективно организована множественными способами. Любая единожды выбранная система организации в дальнейшем самовоспроизводится, поскольку индивиды разрабатывают свои хозяйственные стратегии на основе предоставляемых ей преимуществ. Во всех рассмотренных странах воздействие государства и юридических институтов на хозяйственную деятельность соответствует предположениям Вебера, однако индивиды использовали в своих интересах специфические особенности, возникающие в результате реализации государственной политики.

Эдгар Кизер и Йоахим Шнайдер: агентские отношения и эффективность прусской системы налогообложения в XVII–XVIII веках

Эдгар Кизер и Йоахим Шнайдер по-своему подошли к концепции Вебера и придерживались совершенно иных взглядов, нежели их предшественники, на проблему действия [Kiser, Schneider 1995]. Вебер, которого интересовала прежде всего эффективность бюрократической формы организации, обобщил черты национальных государств начала XIX века в идеальном типе современной бюрократии. Он исследовал причины эффективности формальной бюрократии и полагал, что в XVII–XVIII веках Пруссия добилась исключительных успехов в сборе налогов именно благодаря высокой степени бюрокра-

тизации. Кизер и Шнайдер показывают, что прусское государство с успехом справлялось со сбором налогов и до его бюрократизации. Опираясь на теорию агентских отношений, они демонстрируют, что источником эффективности стало отклонение от идеала бюрократии, позволившее приспособиться к особенностям конкретной ситуации. Согласно теории агентских отношений цель правителя — максимизация налоговых поступлений; цель агентов (сборщиков налогов) — максимизация своей доли в собранных налогах; цель налогоплательщиков — минимизация выплат. В Пруссии была создана система, позволявшая приводить интересы агентов в соответствие с максимальной выгодой правителя (например, с налоговыми откупщиками заключали долгосрочные условные контракты, что могло снижать издержки сбора налогов). Кизер и Шнайдер входят в число немногих экономсоциологов, применяющих в исследованиях концепцию рационального выбора, взятую из теории агентских отношений.

Брюс Керратерс: как политика влияет на биржевую торговлю

Похожий подход представлен в исследовании Брюса Керратерса, посвящённом ранним этапам развития биржевой торговли в Великобритании, где показано, что хозяйственная деятельность движима политикой, а не только узкими личными интересами. Вебер считал, что политические институты зачастую структурируют хозяйственное действие. Керратерс обнаружил, что динамика биржевой торговли зависит не только от цен, но и от политики государства. В книге «Город капитала: политика и рынки в период английской финансовой революции» [Carruthers 1996] под вопрос ставится основной постулат экономической теории цен, согласно которому продавцы выбирают покупателя, предлагающего самую высокую цену. Начало XVIII века было периодом бурной политической борьбы, и крупные компании оказывали значительное воздействие на принятие политических решений. Мажоритарные акционеры понимали, как велико влияние тех, кто контролирует Ост-Индскую торговую компанию. Керратерс приходит к заключению, что держатели акций значимых компаний, придерживавшиеся определённых политических взглядов, гораздо чаще продавали акции членам той же политической партии. Профессиональных биржевых торговцев это касалось в меньшей степени, чем частных акционеров. Ограничивая круг покупателей членами своей политической партии, продавцы могли потерять часть прибыли и тем не менее с большей вероятностью продавали акции «своим». Керратерс показывает, что сугубо политические воззрения могут воздействовать на хозяйственную деятельность даже в такой «заповедной» для экономической теории области, как биржевая торговля.

Изменения национальных хозяйственных институтов

Рассмотренные выше исследования институтов следуют двум постулатам Вебера: логика функционирования хозяйственных институтов является осмысленной для тех, кто участвует в воспроизводстве этих институтов; хозяйственные институты зависят от прочих институтов, составляющих среду, в которой они существуют, особенно — от политических институтов. Ещё одна группа исследователей обратилась к задаче объяснения изменений хозяйственных институтов, поставленной Вебером в наиболее ясной форме в работе «Протестантская этика и дух капитализма». Бай Гао рассматривает роль экономической теории в формировании стратегии современной промышленной политики в Японии. Книга Гао опирается на предположение Вебера о том, что появление новых идеалов может менять хозяйственные институты. Джон Кэмпбелл и его соавторы описывают, как изменения некоторых элементов общей конфигурации институтов привели к смене режимов управления (*governance regimes*) в американской промышленности. Их исследование основано на гипотезе Вебера о встроенности хозяйственных институтов в общую институциональную среду.

Бай Гао: формирование промышленной политики в современной Японии

Бай Гао в работах «Хозяйственная идеология и промышленная политика в Японии» [Gaو 1997] и «Японская экономическая дилемма» [Gaو 2001] рассматривает возникновение после 1930 г. уникаль-

ной японской промышленной стратегии. Ключевыми для этой стратегии стали стратегическое планирование хозяйства, ограничение конкуренции регулированием рынков, борьба с ориентацией фирм на быстрое обогащение и поощрение более долгосрочного планирования. Данный подход возник под воздействием воззрений европейских экономистов: представлений К. Маркса о рисках неограниченной конкуренции, теории инноваций Й. Шумпетера, идей Дж. М. Кейнса о государственном регулировании экономических циклов. Японские политики и капиталисты, отвергнувшие ожесточённую конкуренцию ради экономической стабильности и саморегулирования промышленности, использовали эти суждения при создании уникальной японской промышленной политики.

В книге «Японская экономическая дилемма» Гао рассматривает последствия, которые эта система имела в 1990-е гг. Идея саморегулирования в промышленности хорошо работала в период экономического бума, но в период рецессии возобновилась жёсткая конкуренция: в попытках справиться со снижением прибылей фирмы принимали непродуманные инвестиционные решения. И если «Хозяйственная идеология...» подтверждает тезис Вебера о том, что идеи могут воздействовать на хозяйственные институты, то «Японская экономическая дилемма» — о том, что институты могут оказаться устойчивыми к изменениям. Сделать иным характер промышленной политики в Японии оказалось непросто, несмотря на то что прежний курс очевидно устарел.

Джон Кэмпбелл, Роджерс Холлингсворт и Леон Линдберг: изменения структуры отрасли

В книге «Управление американской экономикой» под редакцией Джона Кэмпбелла, Роджерса Холлингсворта и Леона Линдберга [Campbell, Hollingsworth, Lindberg 1991] продемонстрировано многообразие управленческих структур в разных отраслях промышленности США и предложено объяснение изменений структур управления на основе веберовского подхода. Рассмотрев восемь отраслей, авторы выделили несколько разных отраслевых конфигураций: рынки, слияния, системы мониторинга, сети обязательств, сети продвижения и ассоциации. Все исторические изменения в отраслевом управлении происходят сходным образом. Институты управления не меняются, если стабильна институциональная среда в целом (государственное регулирование, экономическая теория, институты поставок, потребительские практики). Внешние шоки могут дестабилизировать существующую структуру, будь то картель или конкурентный рынок, и тогда между разными группами начнётся борьба за формирование новой структуры. В периоды изменений власть играет ключевую роль. Кэмпбелл и его соавторы оспаривают преобладающее представление экономической теории трансакционных издержек [Williamson 1985], согласно которому фирмы изменяют форму управления тогда, когда это становится эффективным. В книге «Управление американской экономикой» показано, что, хотя низкая прибыль может создать стимулы к поиску новых механизмов управления, вызвать перемены могут и многие другие виды шоков. И, как правило, именно власть определяет, какая из альтернатив победит.

Национальные институты управления

Теперь перейдём к рассказу о сравнительных исследованиях систем управления фирмой. Эти системы занимают подчинённое положение относительно масштабных хозяйственных систем, рассмотренных выше. Рассуждения Вебера подсказывают, что различия в системах управления фирмой должны соответствовать различиям в институтах более высокого уровня, и многие исследования подтверждают это предположение.

Райнхард Бендикс: социальная структура и идеология управления

В масштабном исследовании Райнхарда Бендикса «Труд и власть в промышленности: идеологии управления в ходе индустриализации» [Bendix 1956] изучено происхождение управленческих практик

и идеологий в четырёх странах. Почему в разных странах промышленностью управляют неодинаково? Страны, рассмотренные Бендиксом, различались по двум основаниям: возраст промышленности (в одних странах она возникла недавно, в других — давно); степень независимости управления от государства. В итоге получилась двумерная таблица, куда вошли начальный период индустриализации в Великобритании (независимое управление) и в царской России (подчинённое государству управление), развитая промышленность в США (независимое управление) и в ГДР (подчинённое государству управление).

Успешные практики управления появились не там, где промышленность возникла раньше, а там, где она была автономна. Идеология, поощрявшая рабочего к сотрудничеству путём демонстрации ему перспектив социальной мобильности (к этой идеологии менеджеры прибегают и сегодня), была создана в тех двух странах, где менеджеры не зависели от государства (США в поздний период и Великобритания), а не там, где управление промышленностью достигло более зрелого состояния (США и ГДР). В царской России и в коммунистической ГДР менеджеры не имели автономии и не сумели побороть представление о том, что они занимают своё место незаслуженно и администрация — лишь инструмент государственного принуждения. Во всех четырёх случаях практики управления зависели от отголосков старых представлений о классовых отношениях, а также от текущих отношений государства и классов. Например, в Англии аристократия, неприязненно относившаяся к развитию промышленности, была сильнее государства, и в результате государство предоставило капиталистических предпринимателей самим себе. Напротив, в царской России государство содействовало на ранних этапах развитию предпринимательства, и в результате первые капиталисты, как и сельскохозяйственная аристократия, оказались во власти государства. Пример ГДР накануне падения коммунистического режима показывает, что там, где государство подчиняет себе предпринимателей и промышленность, чтобы непосредственно руководить рабочими, шансы на возникновение успешной идеологии управления невелики.

Бендикс, подобно Веберу, изучал взаимодействие идей и хозяйственных практик. Он обнаружил, что схожие хозяйственные практики в одних условиях становятся легитимными, а в других — нет, и это во многом зависит от эффективности идеологии управления.

Вольфганг Штреек: производственные отношения в развитых странах

В сравнительном исследовании систем производственных отношений Вольфганг Штреек опирался на гипотезу Вебера о том, что хозяйственные конвенции встроены в более широкий контекст общественных институтов. В книге «Социальные институты и экономический успех» Штреек сравнивал системы производственных отношений в разных странах и исследовал связь между особенностями системы и её успехом в глобальной экономике [Streeck 1992]. Штреек полагает, что во всех странах исторически возникли разные институциональные конфигурации — разное устройство рынков труда, государственной политики занятости, образовательных институтов. И именно эти институциональные конфигурации задают контуры системы производственных отношений. В чём же состоят сравнительные преимущества разных систем? Страны с сильными институтами (Германия и Япония) в состоянии планировать развитие промышленности и образовательной системы, что даёт им преимущество перед странами, более склонными опираться на рынок (Великобритания и США), где решения принимаются на уровне индивидов, а коллективный выбор складывается из суммы индивидуальных решений.

В Германии наличие сильных профсоюзов и активное финансирование образовательной системы позволили наладить производство товаров с высокой добавленной стоимостью, требующее высококвалифицированных работников. Великобритания и США просто не располагают институциональными возможностями для такого решения. Примеры Германии и Японии показывают, что в современной экономике конкурентоспособность зависит от состояния социальных институтов, позволяющих стра-

нам использовать систему производственных отношений, систему образования, а также корпорации для достижения коллективных целей.

Герт Хофстеде: культура и трудовые ценности

До логического завершения проект Вебера по описанию трудовых ориентаций индивидов довел Герт Хофстеде, который разработал схему, характеризующую различия ценностей между 40 странами [Hofstede 1980]. Его исследование основано на результатах опроса работников транснациональной корпорации, имеющей офисы в 40 странах. Описывая отношения власти и трудовые ценности в этих странах, он выделил четыре измерения: дистанция власти (допустимая степень контроля со стороны руководства); избегание неопределённости (степень, в которой люди стремятся избежать стресса, связанного с неизвестностью); индивидуализм (значение индивида в сравнении со значением группы); маскулинность (относительная важность ценностей заработка и индивидуального достижения в сравнении с ценностями сотрудничества и благоприятной психологической обстановки). Хофстеде связывает культурные типы с характером общественных институтов и утверждает, что эти институты влияют на психологические установки работников. Отсюда, в частности, следует, что в зависимости от контекста рациональное действие может принимать очень разные формы: важно, считается ли приемлемым жёсткий контроль, насколько стрессовой является ситуация неопределённости, придаётся ли индивиду большая значимость, чем группе, а также отдаётся ли предпочтение индивидуальным достижениям по сравнению с сотрудничеством. Таким образом, Хофстеде удалось конкретизировать различные аспекты трудовой этики, описанной Вебером в «Протестантской этике». Подобно Веберу, он считает общественные институты первопричиной межстрановых различий.

Японские институты управления

Экономическое чудо послевоенной Японии всегда привлекало внимание экономсоциологов. Многие из них пытались повторить проведённое Вебером сравнение Востока и Запада на более современных эмпирических данных, чтобы выявить те особенности японского общества и организации труда, которые привели к беспрецедентно высоким темпам роста после Второй мировой войны.

Рональд Дор: организация производства в Японии и Великобритании

В своей книге «Британская фабрика — японская фабрика», положившей начало сравнению систем фабричного производства в разных полушариях Земли, Рональд Дор [Dore 1973] продемонстрировал значительные различия между рыночноориентированной системой управления в Великобритании и социальноориентированной корпоративной системой (*welfare corporatism*) в Японии. В Великобритании Дор обнаружил высокий уровень межфирменной трудовой мобильности, зависимость ставок заработной платы от внешнего рынка труда, низкую лояльность работников, мизерные социальные пакеты и разобщённость профсоюзов. В Японии он выявил низкий уровень внешней трудовой мобильности в сочетании с такими факторами, как развитые внутренние рынки труда и масштабные программы повышения квалификации, зависимость заработной платы от положения во внутрифирменной иерархии позиций, высокий уровень лояльности работников, большой социальный пакет и значительное влияние профсоюзов работников предприятий на организацию труда.

Дор утверждал, что источником этих различий является не культурная специфика, а разница в сроках индустриализации и условиях её протекания. Японская модель организации промышленности развивалась после Второй мировой войны, поэтому опиралась на передовые управленческие технологии, разработанные к тому времени, — на идеи о важности вовлечения работника в трудовой процесс и о необходимости долгосрочных стимулов, сближающих интересы работника с интересами фирмы.

Кроме того, американские оккупационные власти поощряли сотрудничество управленцев и рабочих. Условия фабричного производства в Великобритании возникли гораздо раньше, до разработки современных подходов к мотивации работника и до того, как сложилось представление об эффективности сотрудничества профсоюзов и администрации. Дор был одним из первых социологов, утверждавших, что каждая страна сохраняет уникальные организационные характеристики, и в недавней работе показал, что конвергенция разных стран действительно практически не наблюдается [Dore 2000]. Тема японских управленческих практик освещена также в ориентированной на более широкую аудиторию работе Уильяма Оучи, показавшего, что практики, эффективные в Японии, могут оказаться полезными и для американских фирм [Ouchi 1981].

Джеймс Линкольн и Арне Каллеберг: сравнение систем трудовой организации в США и Японии

Вебер утверждал, что дух капитализма подпитывался кальвинизмом. Но могут ли условия на конкретном рабочем месте повлиять на трудовую этику? Результаты исследования Джеймса Линкольна и Арне Каллеберга, основанного на опросе около 8000 рабочих в США и Японии, свидетельствуют о важности трудовых практик [Lincoln, Kalleberg 1985]. Хотя практики корпоративизма более распространены в Японии, они используются для повышения лояльности работников и в США. Японская система оплаты труда предполагает отсутствие внешнего рынка рабочей силы — размер заработной платы определяется положением в карьерной иерархии фирмы. Напротив, в США система оплаты труда предполагает конкуренцию между фирмами, поэтому размер заработной платы формируется на основании характеристик позиции и её положения в иерархии, а также под воздействием профсоюзов [Kalleberg, Lincoln 1988; Lincoln et al. 1990]. Вывод состоял в том, что различия между Японией и США имеют культурное происхождение: и обязательства работника, и обязательства работодателя (перед работником) являются частью более масштабной культурной системы. Результаты Линкольна и Каллеберга показывают, что трудовые практики сами по себе могут воздействовать на уровень лояльности. Основываясь на идеях Вебера, исследователи предположили, что локальные конвенции играют столь же важную роль в формировании трудовой этики, как и более крупные культурные системы.

Распространение институтов управления

Если Вебер интересовался преимущественно тем, как различаются обычаи в разных обществах, то современные экономсоциологи уделяют больше внимания факторам, облегчающим проникновение обычаев в другие организации и общества [Meyer, Rowan 1977; Powell, DiMaggio 1991]. Какова роль социальных институтов в распространении хозяйственных конвенций из одних обществ в другие?

Мауро Гиллен: распространение управленческих парадигм

В книге Мауро Гиллена «Модели управления: работа, власть и организация в сравнительной перспективе» [Guillén 1994] описано развитие трёх основных управленческих парадигм в США, Великобритании, Западной Германии и Испании. Опираясь на концепции Вебера и Бендикса, Гиллен исследует воздействие социоструктурных и идеологических факторов на представления о менеджменте. Чем обусловлено успешное распространение таких направлений менеджмента, как научная организация труда с характерными для неё исследованиями времени и движений работников и инженерным подходом к рабочему процессу, школа человеческих отношений, подчёркивающая необходимость гуманного обращения с работниками, и структурный анализ, который уделяет основное внимание связи между техническими требованиями и человеческим фактором? Решающую роль сыграла институционализация крупных бюрократизированных фирм, которые при желании способны ввести в моду новые управленческие практики.

Немаловажна в этом процессе религия, что зачастую недооценивается. В Испании идея гуманного обращения с работниками обеспечила школе человеческих отношений поддержку католической церкви. В Германии протестанты поддержали систему научной организации труда, потому что она исходит из принципов индивидуализма и опоры на собственные силы. Новые практики не распространяются повсеместно; напротив, они появляются лишь там, где уже существуют совместимые с ними социальные институты и где управленческие системы способны проводить изменения. Эти результаты подтверждают верность замечания Вебера о том, что общественные институты, обладающие «избирательным сродством», поддерживают друг друга.

Мари-Лор Джелич: копирование американской модели капитализма

В книге «Экспорт американской модели: трансформация европейского бизнеса после войны» Мари-Лор Джелич [Djelic 1998] ставит вопрос о том, почему после Второй мировой войны заимствование капитализма «американского образца» удалось во Франции и Германии, но не получилось в Италии. Основной причиной таких различий стали особенности международных институтов и национальных политических институтов. Во Франции и Германии прижились корпоративная структура (а не отдельные независимые собственники) и разветвлённая (а не простая унитарная) форма организационного устройства, а также принудительная ценовая конкуренция (а не картельные соглашения). Также сыграла роль поддержка международных институтов (в форме помощи по плану Маршалла), местных политических систем и делового сообщества. В Италии же принятию американской модели помешали сопротивление изменениям со стороны промышленников и тот факт, что проводившие план Маршалла в жизнь администраторы были ориентированы на инфраструктурные проекты в ущерб развитию промышленности; также сыграла роль и несогласованность мер в рамках программы восстановления.

Для сравнительных и исторических исследований веберовского толка характерен акцент на смыслах, которыми акторы наделяют социальные конвенции, и на воздействии, оказываемом различными социальными институтами. Воспроизводство хозяйственных конвенций возможно лишь в той степени, в которой акторы понимают их смысл. Выполнение хозяйственных конвенций должно поддерживаться различными социальными институтами; в противном случае конвенции изменяются. Такие соображения выдвигал не только Вебер, но именно благодаря его трудам эта проблематика заняла центральное место в экономической социологии.

Сети и роли: наследие Эмиля Дюркгейма

Изменения сетей и ролей

Большинство экономсоциологов полагают, что хозяйственное поведение является по своей сути ролевым. Если экономисты-неоклассики считают, что хозяйственное поведение направляется индивидуальными расчетами, то экономсоциологи видят причину в нормативных предписаниях, налагаемых социальными ролями. Различия социальных сетей и социальных ролей в разных обществах изучал Эмиль Дюркгейм, и многие сравнительные и исторические исследования в экономической социологии основываются на его идеях. В рамках сетевого подхода в экономической социологии также получили развитие идеи Дюркгейма о воздействии конкретных социальных связей на хозяйственное поведение.

Эмиль Дюркгейм: разделение труда

Дюркгейм попытался объяснить возникновение промышленного капитализма исходя из конфигурации конкретных социальных сетей, приведшей к возрастанию разделения труда. Дюркгейм считал, что социальные сети обеспечивают индивидов набором ролей и сценариев поведения, которым те следуют

в хозяйственной деятельности. В обществах, изученных Дюркгеймом, сети межличностных связей коренным образом различались: от тотемических племенных обществ в южной части Тихого океана до сложных индустриальных обществ в Европе начала XX века.

Особенностью современных обществ является разделение труда — ситуация, когда выполнение задач по поддержанию жизнедеятельности разделяется между членами общества. В работе «О разделении общественного труда» Дюркгейм рассматривает, каким образом индустриализация изменяет характер социальных привязанностей, как индивиды начинают ассоциировать себя с представителями своей профессиональной группы, а не просто со своим локальным сообществом [Durkheim 1933]. По мнению Дюркгейма, хозяйственная деятельность определяется социальной ролью, а ролевая идентичность в современных обществах формируется прежде всего по признаку профессиональной принадлежности. Люди соотносят себя с представителями своей профессии и действуют согласно сценариям и нормам этой профессии. Это означает, например, что поведение управленцев, врачей, бухгалтеров и уборщиков в повседневных ситуациях определяется хозяйственными обычаями, а не рациональным расчётом. Принятые в профессиональной группе конвенции могут основываться на рациональных соображениях, но за рутинными действиями стоит следование традиции, а не активный рациональный выбор.

Вивиана Зелизер: изменение роли детей в промышленности

Как происходит смена социальных ролей в современном обществе? Вивиана Зелизер показала, что усилия сторонников социальных реформ, объединённых сетевыми связями, привели к изменению роли детского труда в капиталистических обществах, переопределили рационализированные роли и образцы поведения [Zelizer 1987]. Согласно установившейся в раннекапиталистическом производстве практике почасовой оплаты труд детей покупался и продавался наравне с трудом взрослых. Дети рассматривались как работники всюду — в системе фабричного производства, в сфере страхования жизни, в приёмных семьях, в судопроизводстве. Задачей страхования жизни детей было возмещение упущенных доходов. Приёмные родители предпочитали принимать в семью мальчиков постарше, так как их труд ценился выше. Суды назначали родителям ребёнка, погибшего в результате несчастного случая, компенсацию, рассчитанную на основании его упущенных заработков.

Сторонники социальных реформ, объединённые сетевыми связями, стремились защитить детей от работы на производстве, изменив общественные представления о роли детей. Они описывали детство как сакральную категорию и убеждали родителей, что ценность детей является не экономической, а эмоциональной. Успех реформаторов можно оценить по масштабу институциональных изменений. Большинство видов детского труда были объявлены незаконными. Страхование жизни детей переориентировалось на возмещение моральных страданий родителям, скорбящим о потере ребёнка. Приёмные родители стали отдавать предпочтение маленьким девочкам: пусть они не могли стать хорошими работниками, но вызвали куда большую эмоциональную привязанность. Суды назначали скорбящим родителям компенсацию за эмоциональную утрату. В 1870–1930 гг. получили институциональное оформление новые нормы, регламентирующие роль детей в капиталистических отношениях. Работодатели сами начали говорить о том, что детям полезнее посещать школу, так как это лучше подготовит их к будущей работе. Такое изменение произошло благодаря тому, что социальное движение сделало популярной новую концепцию роли ребенка — новую рационализацию детства, в которой центральное место занимает обучение, а не труд.

Джулия Адамс: проблема принципала-агента в голландских колониальных сетях

Подобно Кизеру и Шнайдеру, Джулия Адамс заинтересовалась сбором доходов на этапе становления европейских государств и рассмотрела ситуацию с точки зрения проблемы принципала-агента

[Adams 1996]. Сочетая сетевой подход и теорию агентских отношений, Адамс поддерживает тезис Дюркгейма о том, что человек зачастую подчиняется экономическим нормам под влиянием своей идентичности. Но на примере респектабельных торговых агентов голландской колониальной империи Адамс показывает, что одной идентичности иногда недостаточно. Поначалу метрополии с успехом удавалось возвращать прибыли, полученные торговыми сетями голландской Ост-Индской компании. Как полагает Адамс, это происходило благодаря тому, что у голландских торговых агентов в Азии не было альтернативной торговой сети. С развитием параллельной сети английской Ост-Индской компании у голландских агентов появился альтернативный торговый маршрут, многие из них перешли на положение свободных агентов и стали действовать ради собственного обогащения, а не в интересах своего принципала, то есть империи. Виной тому была низкая мотивация агентов к сохранению верности голландской торговой сети. Готовность британских агентов перейти к конкурентам оказалась не такой высокой, поскольку Британская империя снизила стимулы к выходу из сети. Таким образом, верность агентов империи зависела от структуры социальных сетей и способности этих сетей удерживать своих участников.

Сети и экономическое развитие

Положение в сети также задаёт роль нации в международном порядке. Это первым заметил Маркс и особенно подчёркивал Владимир Ленин в работе, посвящённой империализму [Lenin 1976 (1916)]. Среди современных работ особое внимание вызывают неодюркгеймианские исследования, в которых подчёркивается позитивное воздействие сильных социальных сетей на экономическое развитие [Putnam 1993]. Взаимосвязь сетей и развития я рассматриваю поэтому в разделе, посвящённом наследию Дюркгейма.

Иммануил Валлерстайн: мир-система

Как показано в масштабных исторических исследованиях Иммануила Валлерстайна, посвященных эволюции мир-системы, судьба стран, развитие которых началось позже, отличается от судьбы стран, ранее вставших на путь развития, отчасти потому, что создаваемая в них прибыль будет выводиться в более развитые страны [Wallerstein 1976–1980]. В модели Валлерстайна страны ядра покупают по низким ценам сырьё и сельскохозяйственные товары у стран периферии. Власть, понимаемая как способность стран ядра вести войну и контролировать технологии, ставит периферийные страны в подчинённое положение. Исследования Валлерстайна напрямую наследуют работы Пола Барана, который тоже полагал, что путь развития страны зависит от её положения в глобальной торговой сети, а власть является ключевым фактором, позволяющим развитым странам извлекать стоимость из экономик менее развитых стран [Baran 1957; Baran, Sweezy 1966].

Фернандо Кардозо и Энцо Фалетто: экономическая зависимость и индустриализация

В работе Фернандо Кардозо и Энцо Фалетто «Зависимость и развитие в Латинской Америке» [Cardoso, Faletto 1979] рассматривается проблема экономической зависимости слаборазвитых стран от развитых. Кардозо, более известный как президент Бразилии в 1994–2002 гг., был в то же время заметным специалистом в области исследований развития в 1980-е гг. Как утверждал П. Баран, причиной задержки роста отстающих государств является то, что развитые страны извлекают стоимость из их экономик, покупая сырьё — сельскохозяйственную продукцию, древесину, нефть и другие полезные ископаемые — по низким ценам [Baran 1957]. Но концепция Барана была довольно примитивной.

Кардозо и Фалетто усовершенствовали эту идею, указав, что форма зависимости развивающейся страны от развитых (и, как следствие, структура производства) определяется классовой структурой раз-

вивающейся страны. Принципиальное значение имеет то, как распределена власть между элитами внутри страны. Кардозо и Фалетто описывают разные модели встраивания местных классов в международное хозяйство; эти модели представляют собой типичные этапы эволюции зависимости. Вначале слои торговцев вовлекаются в экспорт сырья. Затем, по мере того как страна начинает экспортировать продукцию обрабатывающей промышленности, на сцену выходят городские средние классы и промышленная буржуазия. Когда происходит замещение импорта местными товарами, в производство вовлекаются более широкие слои населения. На каждом этапе форма отношений зависимой страны с ядром устанавливается при содействии местных элит: так, размещение инвесторами заводов по производству товаров на экспорт (*export platform manufacturing*) требует совершенно иных классовых отношений между странами, чем, например, добыча полезных ископаемых или производство древесины. Сети классовых отношений между странами определяют формат развития.

Гэри Джереффи: стратегии международных корпораций и зависимое развитие

Если Ф. Кардозо и Э. Фалетто выяснили, что структура экспортных отраслей в развивающихся странах задаётся характером межстрановых сетевых связей, то Гэри Джереффи выявил похожую зависимость структуры производства от мультинациональных корпораций, исследовав ситуацию в одной и той же отрасли в 14 странах [Gereffi 1983]. Используя сравнительный метод Дж. С. Милля, Джереффи обнаружил, что обладающие властью транснациональные корпорации, производящие стероиды, препятствовали созданию конкурирующих национальных предприятий в каждой из рассмотренных стран: власть транснациональных корпораций достаточна, чтобы подавить любых игроков национального уровня. Транснациональные корпорации господствуют в данной отрасли не в силу их эффективности, а потому что обладают рыночной властью и готовностью менять правила игры в свою пользу.

Работы Г. Джереффи и его соавторов сместили фокус сравнительных исследований развития, в них осуществлён переход от изучения зависимых стран к исследованию производственных сетей, или товаропроводящих цепей (*commodity chains*) [Gereffi, Korzeniewicz 1994]. Исследователи прослеживают путь товаров начиная с этапа добычи сырья и вплоть до конечного потребителя. По мере того как транснациональные корпорации осуществляют глобализацию производственных процессов во многих отраслях, товаропроводящие цепи усложняются и задействуют всё больше стран. Изучение отдельных отраслей показывает, что транснациональные корпорации пользуются тем, что в одних странах отсутствует регулирование добывающих отраслей, в других есть дешёвый труд, в третьих же имеются развитые технологии производства. Следуя концепции сравнительных преимуществ, корпорации на каждом этапе производственного процесса ищут места с самыми выгодными зарплатами, природоохранным законодательством и т. д.

Питер Эванс: роль стратегий государства и сетей элиты в развивающихся странах

Если сравнительные исследования хозяйственных систем в развитых странах показывают, что существует множество способов достичь процветания и экономического роста возможен при разном устройстве государства и промышленности, то сравнительные исследования развивающихся стран обычно обращают внимание на факторы, ускоряющие рост. Питер Эванс исследовал, каким образом сети бюрократов, транснациональных корпораций и местных капиталистов могут стимулировать развитие. Согласно общепринятой точке зрения рост происходит благодаря государственной политике *laissez-faire*. Эванс оспаривает эту идею в двух книгах, одна из которых посвящена преимущественно Бразилии («Зависимое развитие» [Evans 1979]), а другая сравнивает Бразилию с Южной Кореей и Индией («Укоренённая автономия» [Evans 1995]). Исследователь, во-первых, показывает, что почти во всех случаях успешного развития государство активно поддерживало промышленность. Это становится очевидным по итогам сравнения разных отраслей в Бразилии. Во-вторых, Эванс говорит о том, что государство

должно быть *автономным*, то есть должно обладать бюрократическим аппаратом, изолированным от влияния военных и иных общественных групп, чтобы успешно проводить в жизнь стратегии роста. Тогда в соответствии с веберовской нормой рациональности государство становится эффективным менеджером хозяйства. Если капиталисты контролируют решения государственного аппарата, то динамичный рост маловероятен. В-третьих, для успешного развития государство должно быть встроено в общественные сети, чтобы получать информацию о ситуации в отрасли и сохранять способность воздействовать на неё. Это подтверждают результаты сравнения отраслей информационных технологий в Бразилии, Южной Корее и Индии: Южная Корея, яркий образец укоренённой автономии, достигла наибольшего успеха; в Бразилии и Индии успешное развитие также происходило именно в тех сегментах отрасли, где государство занимало правильную позицию. Для успешного развития необходимо, чтобы бюрократические правила предусматривали для разных групп общества возможность повлиять на действия государственного аппарата, но государство при этом должно активно содействовать развитию; а для эффективного содействия требуется, чтобы государственные элиты были встроены в сети предпринимателей и финансистов.

Исследования развития всё более отчётливо демонстрируют, как важно для достижения экономического роста наличие сильных социальных связей. Общества, не располагающие адекватным «социальным капиталом», оказываются в менее выгодном положении по сравнению с теми странами, где сложились большие и плотные сети.

Роли и институты в переходных экономиках

Переход к капиталистическому устройству в странах Восточной Европы, в республиках бывшего СССР и Китае стал своего рода лабораторией для изучения быстрых сдвигов в хозяйственных практиках. По-видимому, можно заключить, что разработанные Джеффри Саксом [Sachs 1989] и другими экономистами планы быстрого перехода через шоковую терапию провалились, и это привлекло значительный интерес к социологическому анализу переходных экономик. Сторонники шоковой терапии полагали, что для высвобождения рыночных сил достаточно уничтожить социалистические формы хозяйствования — такие, как коллективная собственность. Но социологический анализ показывает, что образующаяся пустота не может быть заполнена какой-то одной из уже существующих систем, будь то неолиберализм американского толка или японская система партнёрства между государством и бизнесом. Вебер по этому поводу сказал бы, что институты не так просто изменить. Дюркгейм сказал бы, что изучение социальных ролей и сетей часто позволяет объяснить ход изменений системы. В этом разделе будут рассмотрены лишь некоторые исследования⁷.

Иван Селеньи: подъём буржуазии в условиях коммунистического режима

Иван Селеньи описал возникновение протокапиталистических предприятий в Восточной Европе в 1989 г. ещё до падения социалистического режима. В книге Д. Конрада и И. Селеньи «Интеллектуалы на пути к классовой власти» [Konrád, Szelényi 1979] утверждалось, что в условиях современного социализма правящим классом становятся интеллектуалы. Однако уже в конце 1980-х гг. Селеньи и его коллеги обнаружили, что в Венгрии, вопреки всем ожиданиям, появилась новая буржуазная элита [Szelényi et al. 1988]. Эта элита состояла из фермеров, производящих сельскохозяйственные товары для сбыта на негосударственных рынках. Селеньи отмечает, что эти люди в большинстве своём происходили из семей, члены которых занимались предпринимательством ещё до установления в Венгрии коммунистического режима. Такие семьи на протяжении 40 лет сохраняли склонность к предпринимательству, и выходцы из них сумели создать активные и довольно успешные предприятия, занявшие

⁷ Обзор большинства работ по данной теме см.: [King, Szelényi 2005]. — *Примеч. автора.*

нишу, образованную неудовлетворённым спросом на сельскохозяйственные товары на частных, не регулируемых государством рынках. Селеньи говорит о преемственности социальных ролей на уровне семьи. К 1944 г. часть семей в Венгрии превращались в буржуазный слой, и они, хотя были вынуждены на время оставить эти притязания, как только возникла частная «вторая экономика», вернулись к предпринимательской деятельности.

Дэвид Старк: зависимость от траектории в постсоциалистических странах

Для Дэвида Старка исследовательской лабораторией стала Восточная Европа после падения коммунистических режимов [Stark 1992a; 1992b; Stark, Bruszt 1998]. Его сравнительные исследования перехода к капитализму подтверждают, что хозяйственные институты возникают на основе институтов, существовавших ранее. Старк показал, что переход к капиталистическому устройству опосредуется экономическими и политическими институтами, сохранившимися с коммунистических времён. Традиция напоминает о себе даже тогда, когда страна целенаправленно стремится избавиться от наследия прошлого. В конечном счёте, потенциал экономического роста оказывается выше у обществ с прочными социальными сетями, стимулирующими участие в политическом процессе.

В исследовании стратегий приватизации после 1989 г. Старк оспаривает концепцию «капитализма по готовому рецепту», согласно которой по одному и тому же сценарию можно создать одинаковые капиталистические системы во всех странах. Проводя приватизацию в соответствии с таким «рецептом», разные страны построили очень разные системы, которые опираются на институты и предпосылки доприватизационного периода [Stark 1992b]. По решению государства акции государственных предприятий могли быть переданы либо корпорациям, либо частным лицам; кроме того, акции могли либо продавать, либо распределять между теми, кто, как считалось, имел право владеть ими. В Чехословакии и Польше акции передавались гражданам: в Чехословакии — через продажи на ваучерных аукционах, в Польше — через раздачу ваучеров гражданам. В Восточной Германии и Венгрии акции переходили к корпорациям. В бывшей ГДР — путём продажи, а в Венгрии — через юридическую реорганизацию предприятий, становившихся собственниками своих акций. Причина такого разнообразия в том, что в коммунистический период в этих странах существовали разные формы общественной собственности предприятий; кроме того, свою роль сыграла специфика структур сетевых связей в рамках элиты.

Какие меры следует принять в течение переходного периода, чтобы добиться экономического роста? В книге «Дороги после социализма» Дэвид Старк и Ласло Бруст показали, что структура социальных связей важнее, чем степень приближения к неолиберальной модели рынка [Stark, Bruszt 1998]. Предпосылкой успеха выступает устойчивость прав собственности, которая формируется на основе сетевых структур общества. Преемственность политики и экономический рост наблюдаются там, где складывается «совещательное объединение» (*deliberative association*) производителей, создающих открытый рынок, на котором у каждого участника есть право голоса. Примером может служить последовательная политика в Чешской Республике, резко контрастирующая с нестабильной политикой Венгрии.

Виктор Ни: социальные роли и экономические стимулы при переходе к рынку в Китае

Виктор Ни изучает, как в период перехода к капитализму в Китае интересы элит изменялись вслед за институциональными сдвигами в государственной политике, и оценивает воздействие этих изменений на процесс перехода [Nee 1989; 1991; 1992; 1996]. Ни полагает, что хозяйственные практики и структуры воспроизводятся благодаря созданному ими же балансу интересов, и что пересмотр государственной политики может изменить интересы и модели поведения хозяйственных субъектов. Когда государство принялось поощрять предпринимательскую инициативу, первыми предпринимателями стали сами государственные служащие, потому что они располагали необходимыми знаниями и имели до-

ступ к ресурсам [Nee 1991]. Использование госслужащими своего привилегированного положения для ведения бизнеса поставило под угрозу легитимность партийного социализма, что ускорило переход к капиталистическому порядку [Nee 1996]. Таким образом, в результате смены создаваемых государственной политикой стимулов появились новые формы экономической деятельности, которые, в свою очередь, повлияли на политическую систему. Кроме того, от стимулов, возникающих в результате реализации той или иной политики, зависит, какие организационные формы будут развиваться в условиях капитализма. В статье «Организационная динамика при переходе к рынку» [Nee 1992] Ни показал, что в ходе переходного процесса в Китае не сложилась единая форма организации бизнеса, так как государство продолжало поддерживать гибридные формы — такие, как кооперативы и муниципальные предприятия. Причём эти формы оказались в состоянии конкурировать с частными предприятиями, организованными по западному образцу. Конкурентоспособность организационной формы зависела от того, является ли она эффективной в условиях данной государственной политики. Глубокое исследование, выполненное Ни, показывает, как важны при переходе к капитализму длительные социальные связи в среде высших государственных служащих.

Дуглас Гатри: распространение американских управленческих практик в Китае

В книге «Дракон в костюме-тройке: возникновение капитализма в Китае» Дуглас Гатри [Guthrie 1999] проследил трансформацию управленческих практик на китайских предприятиях на протяжении 1990-х гг., когда всё больше фирм принимали западную концепцию менеджмента. Не стоит говорить о том, что некая потребность в реформах спровоцировала переход предприятий на западную систему управления со свойственными ей бюрократической системой оплаты труда и продвижения по службе, рыночным ценообразованием, переориентацией на прибыльный сектор услуг и управлением на основании корпоративного законодательства. Вероятность смены управленческих практик на предприятии зависела от двух факторов иного рода. Прежде всего, это сетевые связи, особенно такие, которые способствовали распространению западных идей усилиями получивших соответствующее образование менеджеров или за счёт совместных предприятий с западными фирмами. Кроме того, быстро меняли практики управления те предприятия, которые ранее получали значительные субсидии от государства, но лишились этого источника средств. Таким образом, Гатри обнаружил, что появление новых стратегий корпораций в Китае лучше объясняет не теория эффективной организации, а институциональная теория, в рамках которой подчёркивается роль кризиса как катализатора перемен и рассматривается распространение новых стратегий через социальные сети.

Сравнительные и исторические исследования переходных процессов, вероятно, наилучшим образом демонстрируют возможности экономической социологии, поскольку используют лучшие из её концепций, заимствуя элементы из марксистской, веберовской и дюркгеймовской традиций.

Заключение

Карл Маркс, Макс Вебер и Эмиль Дюркгейм отмечали, что хозяйственные институты и обычаи значительно различаются в разные периоды истории и в разных обществах. Ученых интересовал вопрос о том, какие факторы отличают современные общества от традиционных, поэтому они сравнивали современные и традиционные общества, стремясь выявить причины возникновения рационального хозяйственного поведения. Поиск отличительных особенностей современности положил начало исторической экономической социологии. Хотя Маркс, Вебер и Дюркгейм существенно расходились в том, какой именно фактор стал источником возникновения современных хозяйственных обычаев — были ли то классовая борьба при феодализме, моральные нормы протестантизма или увеличение плотности населения и возрастание разделения труда, — все трое тем не менее считали, что хозяйственное поведение следует объяснять с точки зрения его социального контекста. Сталкиваясь с одними и теми же

хозяйственными альтернативами, люди из разных обществ будут выбирать разные варианты действий, поскольку экономический выбор обусловлен социальной средой.

Экономсоциологи перешли от вопроса о происхождении современных моделей хозяйственного действия к вопросу о том, почему в современных обществах люди демонстрируют столь разные практики хозяйственного действия. Маркс, Вебер и Дюркгейм ещё не могли с уверенностью говорить о том, что современные общества будут столь же многообразными, как и античные, однако время показало, что в разных странах сложилось множество разнообразных моделей хозяйственного поведения. Япония, Тайвань и Южная Корея не только не похожи на Запад, но и отличаются друг от друга. Точно так же и западные страны не одинаковы с точки зрения хозяйственных институтов, обычаев и моделей поведения. В Германии, Франции, Великобритании, Швеции и США мы обнаруживаем фундаментальные различия в системах управления рабочей силой, в корпоративных стратегиях, в связях фирм в отрасли, в отношениях поставщиков и покупателей, в межотраслевых отношениях и во взаимодействии государства и бизнеса. В эпоху модерна здравый смысл подсказывал, что должен существовать единственный наилучший способ устройства каждой из этих сфер. Сравнительные исследования экономсоциологов показали, что способы организации этих сфер разнообразны, и, более того, многие из них обладают примерно одинаковой эффективностью. Но если эти страны не находятся на разных ступенях одной и той же лестницы в рай, на пути к совершенной рациональности, то как же объяснить различия между ними?

Для ответа на этот вопрос экономические социологи обратились к индуктивному сравнительному методу. Принятый метод является индуктивным, поскольку начальной точкой исследования служит набор теоретических гипотез, и необязательно исходить из того, что хозяйственная деятельность определяется каким-то одним фактором. Многие из рассмотренных в данной работе исследований поэтому сложно отнести к какому-то одному теоретическому направлению, ведь в них используются идеи, заимствованные из нескольких подходов. Применяемый метод является сравнительным, поскольку только с помощью сравнения можно понять, какие особенности данного общества привели к возникновению того или иного способа хозяйственной деятельности; например, к появлению диверсифицированных (*intermarket*) бизнес-групп, картелей или вертикально-интегрированных фирм. Исторические сравнения позволяют выявить факторы, предшествующие изменениям в хозяйственной деятельности; межстрановые сравнения могут указать на факторы, сопутствующие различным моделям хозяйственной деятельности.

Стоит отметить, что в целом экономические социологи не отказываются от представления о том, что хозяйственная деятельность связана со стремлением к большей эффективности. Но при этом несомненно то, что сегодня многие по-разному устроенные экономические системы одинаково эффективны, и поэтому задачей экономических социологов является объяснение такого разнообразия. Конечно, вопрос исчезновения отдельных моделей хозяйственной деятельности вследствие их неэффективности заслуживает изучения, однако всё же более удивительно другое: почему, по крайней мере до сих пор, существует такое множество различных способов действия?

Более чем за столетний период подобных индуктивных сравнительных исследований экономические социологи выявили три ключевых механизма, структурирующих хозяйственное поведение. Во-первых, это власть, задающая контуры хозяйственных институтов и конвенций. Маркс обнаружил, что появившаяся в условиях позднего феодализма буржуазия использовала новоприобретённые экономические ресурсы для изменения политики государства в выгодном для себя направлении, благоприятном для капиталистической деятельности. Современное государство декларирует нейтральность в экономических вопросах, но Маркс показал, что проводимая государством политика под видом стремления к общему благу создаёт преимущества для отдельных групп. В демократических странах властные

группы зачастую приобретают возможность устанавливать «правила игры» для всех фирм, но государство и корпорации представляют эти правила как прогрессивные и направленные на повышение эффективности, а не на обслуживание интересов отдельных групп. Аналогичным образом Н. Флигстин продемонстрировал, что ориентированные на финансовые результаты менеджеры, которым удалось занять высшие управленческие посты в американских корпорациях, претендовали на то, что именно их компетенции позволяют наиболее эффективно решать проблемы современных фирм. У. Рой выяснил, что юридические правила, сделавшие корпорацию наиболее выгодной структурой управления, были пролоббированы конкретной группой капиталистов, которым удалось убедить общество в том, что принцип ограниченной ответственности и аналогичные юридические формы принесут пользу не только владельцам корпораций, но и обществу в целом. Власть часто предопределяет ход развития экономических институтов и обычаев, и эффективность использования властных ресурсов связана со способностью представить использование власти как деятельность на благо фирмы или страны.

Во-вторых, существующие хозяйственные институты и обычаи задают форму новых институтов и обычаев. Отчасти это происходит потому, что существующие институты предлагают модели устройства мира и ресурсы для организации новых областей деятельности, основываясь на том, как деятельность организовывалась ранее. Исторические исследования продемонстрировали не только резкие изменения хозяйственного поведения и институтов, но и то, что эти изменения происходят на основе прошлого опыта стран. Как установили Г. Гамильтон и Н. Биггарт, источником современных деловых стратегий в Японии, Южной Корее и Тайване стали не послевоенные инновации в промышленной политике, а стратегический выбор в пользу традиционных форм взаимодействия государства и бизнеса. Ф. Кардозо и Э. Фалетто выяснили, что развитие экспортно-ориентированного сектора в развивающихся странах зависит от характера классовых отношений в предшествующий период. Я обнаружил, что логика отношений государства и общества в доиндустриальном политическом устройстве США, Великобритании и Франции предопределила дальнейшее развитие отношений между государством и бизнесом.

Наконец, сети являются проводниками, по которым распространяются новые хозяйственные обычаи, и власть также реализуется через сети. Социальные сети принимают весьма разнообразные формы, и характер сети задаёт рамки возможного и невозможного в хозяйственной жизни. Дж. Дэвис и его соавторы показали: в 1970-е гг. объединённым сетевыми связями институциональным инвесторам удалось изменить правила корпоративной игры так, что диверсифицированным фирмам стало сложнее поддерживать высокие цены на активы, в результате чего произошло разделение этих фирм. В работах В. Ни описано, как сеть высокопоставленных государственных служащих повлияла на процесс перехода к капитализму в Китае, выступив в качестве предпринимателей. Согласно Б. Гао, одной из причин экономического кризиса 1990-х гг. в Японии было отсутствие формального контроля над деятельностью корпораций, обусловленное тесными связями между высокопоставленными чиновниками и корпорациями. Сети также задают социальные роли, которые исполняют их участники, и многие исследования показывают, что в хозяйственной жизни индивиды не раздумывая следуют социальным нормам вместо того, чтобы на каждом шагу углубляться в рациональные расчёты.

В работах авторов, использующих сравнительный и исторический подходы в экономической социологии для объяснения новых деловых практик или государственного вмешательства в промышленность, на первый план могут выдвигаться различные факторы из числа перечисленных, но всё чаще отмечается одновременное влияние всех трёх факторов [Fligstein 2001]. Если какой-либо институт национальной экономики или деловая практика получили распространение и начали восприниматься как наиболее эффективный способ организации данной сферы деятельности, то их смена обычно происходит лишь в критических обстоятельствах. Как правило, подобные шоковые обстоятельства запускают процесс соперничества между группами, придерживающимися разных взглядов на то, ка-

кой должна быть новая политика или практика. В этот момент начинает действовать фактор власти: соперничающие группы стремятся с помощью риторики и имеющихся ресурсов добиться принятия выгодного им решения. Сети зачастую становятся площадкой для отработки новых практик и каналами распространения новой информации. Агенты, обладающие властью, используют свои сети, чтобы убедить остальных в эффективности выгодной им экономической политики или деловой практики, в результате чего институционализируется новая политика или практика, которая нередко позволяет избавиться от конкурентов. Так начинается новый цикл: в первое время меры государственной политики и деловые практики выглядят естественными, затем они сталкиваются с новыми вызовами и подвергаются сомнению, а группы влияния вступают в борьбу за право определить, какой будет дальнейшая политика и какие практики придут на смену прежним.

Литература

- Adams J. 1996. Principals and Agents, Colonialists and Company Men: The Decay of Colonial Control in the Dutch East Indies. *American Sociological Review*. 61: 12–28.
- Arthur W. B. 1988. Self-Reinforcing Mechanisms in Economics. In: Anderson P. W., Arrow K. J., Pines D. (eds) *The Economy as an Evolving Complex System*. New York: Wiley; 9–33.
- Baran P. A. 1957. *The Political Economy of Growth*. New York: Monthly Review Press.
- Baran P. A., Sweezy P. M. 1966. *Monopoly Capital*. New York: Modern Reader.
- Bendix R. 1956. *Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization*. New York: John Wiley and Sons.
- Biernacki R. 1995. *The Fabrication of Labor: Germany and Britain, 1640–1914*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Bloor D. 1976. *Knowledge and Social Imagery*. London: Routledge.
- Budros A. 1997. The New Capitalism and Organizational Rationality: The Adoption of Downsizing Programs, 1979–1994. *Social Forces*. 76: 229–249.
- Burawoy M. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Campbell J. L., Hollingsworth J. R., Lindberg L. N. (eds) 1991. *Governance of the American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cardoso F. H., Faletto E. 1979. *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Carruthers B. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Chandler A. D., Jr. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Harvard University Press.

- Cumings B. 1987. The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences. In: Deyo F. C. (ed.) *Political Economy of the New Asian Industrialization*. Ithaca, NY: Cornell University Press; 44–83.
- David P. 1985. Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*. 75: 332–337.
- Davis G. F., Diekmann K., Tinsley C. H. 1994. The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form. *American Sociological Review*. 59: 547–570.
- Djelic M. 1998. *Exporting the American Model: The Postwar Transformation of European Business*. Oxford: Oxford University Press.
- Dobbin F. 1993. The Social Construction of the Great Depression: Industrial Policy during the 1930s in the United States, Britain, and France. *Theory and Society*. 22: 1–56.
- Dobbin F. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dobbin F., Dowd T. 2000. The Market that Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions, 1825–1922. *American Sociological Review*. 65: 635–657.
- Dore R. 1973. *British Factory — Japanese Factory*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Dore R. 2000. *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism — Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. Oxford: Oxford University Press.
- Durkheim E. 1933. *The Division of Labor in Society* (trans. G. Simpson). New York: Free Press; см. также: Дюркгейм Э. 1996. *О разделении общественного труда*. Перев. с франц. А. Б. Гофмана. М.: Канон.
- Durkheim E. 1982 (1938). *The Rules of Sociological Method* (trans. W. D. Halls). New York: Free Press.
- Evans P. 1979. *Dependent Developments: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- Evans P. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: The Economic Sociology of Twenty-first Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein N., Markowitz L. 1993. Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s. In: Wilson W. J. (ed.). *Sociology and the Public Agenda*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Gao B. 1997. *Economic Ideology and Japanese Industrial Policy: Developmentalism between 1931 and 1965*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Gao B. 2001. *Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gereffi G. 1983. *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*. Princeton: Princeton University Press.
- Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds) 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. New York: Praeger.
- Gorski P. S. 1993. The Protestant Ethic Revisited — Disciplinary Revolution and State Formation in Holland and Prussia. *American Journal of Sociology*. 99: 256–316.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91: 481–510.
- Guillén M. F. 1994. *Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective*. Chicago: University of Chicago Press.
- Guillén M. F. 2001. *The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton: Princeton University Press.
- Guthrie D. 1999. *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*. Princeton: Princeton University Press.
- Hamilton G. G., Biggart N. W. 1988. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East. *American Journal of Sociology*. 94: S52–S94.
- Hofstede G. 1980. *Culture's Consequences: International Differences in Work Values*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Johnson C. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Kalleberg A. L., Lincoln J. R. 1988. The Structure of Earnings Inequality in the United States and Japan. *American Journal of Sociology*. 94: S121–S153.
- Kimeldorf H. 1989. *Reds or Rackets: The Making of Radical and Conservative Unions on the Waterfront*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Kiser E., Schneider J. 1995. Bureaucracy and Efficiency: An Analysis of Taxation in Early Modern Prussia. *American Sociological Review*. 59: 187–204.
- King L. P., Szelényi I. 2005. Post-Communist Economic Systems. In: Smelser N. J., Swedberg R. (eds) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 205–229.
- Konrád G., Szelényi I. 1979. *The Intellectuals on the Road to Class Power*. Brighton: Harvester Press.
- Lenin V. I. 1976 (1916). Imperialism, the Highest Stage of Capitalism. In: Lenin V. I. *Selected Writings*. New York: International Publishers; 169–263; см. также: Ленин В. И. 1969. Империализм как высшая ста-

дия капитализма (популярный очерк). В изд.: Ленин В. И. *Полн. собр. соч.* Изд. 5-е: В 55 т. Т. 27. М.: Государственное издательство политической литературы; 299–426.

Lincoln J. R., Kalleberg A. L. 1985. Work Organization and Workforce Commitment: A Study of Plants and Employees in the U.S. and Japan. *American Sociological Review*. 50: 738–760.

Lincoln J. R. et al. 1990. *Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.

Маркс К. 1994 (1867–1894). *Das Kapital*. 3 vols. New York: International Publishers; см. также: Маркс К. Капитал: Критика политической экономии. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. 1960–1964. *Сочинения*. Изд. 2-е: В 50 т. Т. 23–26. М.: Государственное издательство политической литературы.

Маркс К. 1963 (1851–1852). *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*. New York: International Publishers; см. также: Маркс К. Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. 1957. *Сочинения*. Изд. 2-е: В 50 т. Т. 8. М.: Государственное издательство политической литературы; 115–217.

Маркс К. 1971 (1857). *The Grundrisse* (ed. and trans. D. McLellan). New York: Harper and Row; см. также: Маркс К., Энгельс Ф. 1968–1969. *Сочинения*. Изд. 2-е: В 50 т. Т. 46, ч. 1, 2. М.: Государственное издательство политической литературы.

Маркс К. 1974 (1845–1846). *The German Ideology*. New York. International Publishers; см. также: Маркс К., Энгельс Ф. 1955. Немецкая идеология. Критика новейшей немецкой философии в лице ее представителей Фейербаха, Б. Бауэра и Штирнера и немецкого социализма в лице его различных пророков. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*. Изд. 2-е: В 50 т. Т. 3; 7–544.

Маркс К., Энгельс Ф. 1972 (1848). Manifesto of the Communist Party. In: Tucker R. C. (ed.) *The Marx—Engels Reader*. New York: W.W. Norton; 331–362; см. также: Маркс К., Энгельс Ф. 1955. Манифест Коммунистической партии. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*. Изд. 2-е: В 50 т. Т. 4; 419–459.

Meyer J. W., Rowan B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*. 83: 340–363.

Mill J. S. 1974 (1888). *A System of Logic*. Ed. J. M. Robson. Toronto: University of Toronto Press.

Mintz B., Schwartz M. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.

Nee V. 1989. A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism. *American Sociological Review*. 54: 663–681.

Nee V. 1991. Social Inequalities in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China. *American Sociological Review*. 56: 267–282.

Nee V. 1992. Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China. *Administrative Science Quarterly*. 37: 1–27.

Nee V. 1996. The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China. *American Journal of Sociology*. 101: 908–949.

- Novak M. (ed.) 1993. *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Free Press.
- Orrù M., Biggart N. W., Hamilton G. 1991. Organizational Isomorphism in East Asia. In: Powell W., DiMaggio P. (eds) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press; 361–389.
- Ouchi W. G. 1981. *Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge*. Reading, Mass.: Addison—Wesley.
- Perrow C. 1992. Organizational Theorists in a Society of Organizations. *International Sociology*. 3: 371–380.
- Perrow C. 2002. *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Powell W., DiMaggio P. (eds) 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Putnam R. D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ragin C. 1987. *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Roy W. G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton: Princeton University Press.
- Sachs J. 1989. My Plan for Poland. *International Economy*. 3: 24–29.
- Scott W. R. 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Shenhav Y. 2000. *Manufacturing Rationality: The Engineering Foundations of the Managerial Revolution*. Oxford: Oxford University Press.
- Skocpol T., Somers M. 1980. The Uses of Comparative History in Macrosocial Inquiry. *Comparative Studies in Society and History*. 22: 174–197.
- Smelser N. 1976. *Comparative Method in the Social Sciences*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Smelser N. J., Swedberg R. 2005. Introducing New Economic Sociology. In: Smelser N. J., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 3–25.
- Stark D. 1992a. From System Identity to Organizational Diversity: Analyzing Social Change in Eastern Europe. *Contemporary Sociology*. 21: 299–304.
- Stark D. 1992b. Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *East European Politics and Societies*. 6: 17–51.
- Stark D., Bruszt L. 1998. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Streeck W. 1992. *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Swedberg R. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg R. 2001. Max Weber's Vision of Economic Sociology. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds) *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview.
- Szelényi I. 1983. *Urban Inequalities under State Socialism*. Oxford: Oxford University Press.
- Szelényi I. et al. 1988. *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Useem M. 1984. *The Inner Circle*. Oxford: Oxford University Press.
- Useem M. 1996. *Investor Capitalism: How Money Managers are Changing the Face of Corporate America*. New York: Basic Books.
- Wallerstein I. 1976–1980. *The Modern World-System*. Vols. 1–2. New York: Academic.
- Weber M. 1951 (1916). *The Religion of China: Confucianism and Taoism* (trans. H. H. Gerth). Glencoe, Ill.: Free Press.
- Weber M. 1952 (1917). *Ancient Judaism* (trans. H. H. Gerth, D. Martindale). Glencoe, Ill.: Free Press.
- Weber M. 1958 (1916). *The Religion of India: The Sociology of Hinduism and Buddhism* (trans. H. H. Gerth, D. Martindale). Glencoe, Ill.: Free Press.
- Weber M. 1963 (1922). *The Sociology of Religion* (trans. E. Fischolff). Boston: Beacon.
- Weber M. 1978 (1922) *Economy and Society* (eds. G. Roth, C. Wittich). 2 vols. Berkeley: Los Angeles: University of California Press.
- Weber M. 2002 (1905). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (trans. S. Kalberg). Los Angeles: Roxbury; см. также: Вебер М. 1990. Протестантская этика и дух капитализма. В кн.: Вебер М. *Избранные произведения*: Пер. с нем. П. П. Гайденко. М.: Прогресс; 44–272.
- Westney E. 1987. *Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Forms to Meiji Japan*. Cambridge: Harvard University Press.
- Whitley R. 1992a. *Business Systems in East Asia: Firms, Markets, and Societies*. London: Sage.
- Whitley R. (ed.) 1992b. *European Business Systems: Firms and Markets in Their National Contexts*. London: Sage.
- Whitley R., Kristensen P. H. (eds) 1996. *The Changing European Firm: Limits to Convergence*. New York: Routledge.
- Wuthnow R. 2005. New Directions in the Study of Religion and Economic Life. In: Smelser N. J., Swedberg R. (eds) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press; 603–626.

Williamson O.E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

Woolcock M. 1998. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*. 27: 151–208.

Zelizer V. A. 1987. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. New York: Basic.

NEW TRANSLATIONS

Frank Dobbin

Comparative and Historical Perspectives in Economic Sociology

DOBBIN, Frank — Professor,
Department of Sociology, Harvard
University. Address: 530 William
James Hall, 33 Kirkland Street,
Cambridge, MA 02138, USA.

Email: frank_dobbin@harvard.edu

Translated into Russian by Ekaterina
Golovlyanitsyna.

Edited by Vadim Radaev, Greg
Yudin.

Source: Dobbin F. (2005).
Comparative and Historical
Approaches to Economic Sociology.
*The Handbook of Economic
Sociology* (eds. N. J. Smelser,
R. Swedberg), Princeton: Princeton
University Press, pp. 26–48.

Abstract

This paper reviews historical and comparative theories in economic sociology that seek to explain substantial differences in economic behavior across time and space. In order to develop a more integrative analytical framework, one should avoid the stance of mainstream economics that states a force of self-interest determines economic behavior exogenously. The author challenges the idea of a universal economic system and shows that most sociologists share the view that a society's structural, political, and cultural features shape economic behavior. However, scholars have not reached a consensus on a predominant explanation: some researchers focus on the role of social networks, others on power relations, and still others on social institutions-conventions. Originally, comparative and historical inquiry viewed these perspectives as alternative frameworks, but recent studies refer to them as complementary. Using the reasoning of three major predecessors to economic sociology — Karl Marx, Max Weber, and Emile Durkheim — the author categorizes modern comparative research in economic sociology in accordance with their theoretical toolkit. Despite all the differences, these studies apply the same inductive method, implying that a single process cannot account for variety in economic behavior.

Journal of Economic Sociology offers the Russian translation of the paper which was first published in *The Handbook of Economic Sociology* (2005).

Keywords: comparative approach; historical approach; inductive reasoning; power; institutions; networks.

Acknowledgements

Thanks to Richard Swedberg, Neil Smelser, Joseph Maning, Bruce Carruthers and Fred Block for comments and suggestions.

References

- Adams J. (1996) Principals and Agents, Colonialists and Company Men: The Decay of Colonial Control in the Dutch East Indies. *American Sociological Review*, vol. 61, no 1, pp. 12–28.
- Arthur W. B. (1988) Self-Reinforcing Mechanisms in Economics. *The Economy as an Evolving Complex System* (eds. P. W. Anderson, K. J. Arrow, D. Pines), New York: Wiley, pp. 9–33.

- Baran P. A. (1957) *The Political Economy of Growth*, New York: Monthly Review Press.
- Baran P. A., Sweezy P. M. (1966). *Monopoly Capital*, New York: Modern Reader.
- Bendix R. (1956) *Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization*, New York: John Wiley and Sons.
- Biernacki R. (1995). *The Fabrication of Labor: Germany and Britain, 1640–1914*, Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Bloor D. (1976) *Knowledge and Social Imagery*, London: Routledge.
- Budros A. (1997) The New Capitalism and Organizational Rationality: The Adoption of Downsizing Programs, 1979–1994. *Social Forces*, vol. 76, no 1, pp. 229–249.
- Burawoy M. (1979). *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*, Chicago: University of Chicago Press.
- Campbell J. L., Hollingsworth J. R., Lindberg L. N. (eds) (1991) *Governance of the American Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Cardoso F. H., Faletto E. (1979) *Dependency and Development in Latin America*, Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Carruthers B. (1996) *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*, Princeton: Princeton University Press.
- Chandler A. D., Jr. (1977) *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge: Harvard University Press.
- Cumings B. (1987). The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences. *Political Economy of the New Asian Industrialization* (ed. F. C. Deyo), Ithaca, NY: Cornell University Press, pp. 44–83.
- David P. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, vol. 75, no 2, pp. 332–337.
- Davis G. F., Diekmann K., Tinsley C. H. (1994) The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form. *American Sociological Review*, vol. 59, no 4, pp. 547–570.
- Djelic M. (1998) *Exporting the American Model: The Postwar Transformation of European Business*, Oxford: Oxford University Press.
- Dobbin F. (1993) The Social Construction of the Great Depression: Industrial Policy during the 1930s in the United States, Britain, and France. *Theory and Society*, vol. 22, no 1, pp. 1–56.
- Dobbin F. (1994) *Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railway Age*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Dobbin F., Dowd T. (2000). The Market That Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions, 1825–1922. *American Sociological Review*, vol. 65, no 65, pp. 635–657.
- Dore R. (1973) *British Factory — Japanese Factory*, Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Dore R. (2000) *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism — Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*, Oxford: Oxford University Press.
- Durkheim E. (1933) *The Division of Labor in Society*, New York: Free Press.
- Durkheim E. (1982) *The Rules of Sociological Method*, New York: Free Press.
- Evans P. (1979) *Dependent Developments: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*, Princeton: Princeton University Press.
- Evans P. (1995) *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein N. (1990) *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge: Harvard University Press.
- Fligstein N. (2001) *The Architecture of Markets: The Economic Sociology of Twenty-first Century Capitalist Societies*, Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein N., Markowitz L. (1993) Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s. *Sociology and the Public Agenda* (ed. W. J. Wilson), Beverly Hills, Calif.: Sage, pp. 185–207.
- Gao B. (1997) *Economic Ideology and Japanese Industrial Policy: Developmentalism between 1931 and 1965*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gao B. (2001) *Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gereffi G. (1983) *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*, Princeton: Princeton University Press.
- Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds) (1994) *Commodity Chains and Global Capitalism*, New York: Praeger.
- Gorski P. S. (1993). The Protestant Ethic Revisited – Disciplinary Revolution and State Formation in Holland and Prussia. *American Journal of Sociology*, vol. 99, no 2, pp. 256–316.
- Granovetter M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no 3, pp. 481–510.
- Guillén M. F. (1994) *Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective*, Chicago: University of Chicago Press.
- Guillén M. F. (2001) *The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*, Princeton: Princeton University Press.

- Guthrie D. (1999) *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*, Princeton: Princeton University Press.
- Hamilton G. G., Biggart N. W. (1988) Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East. *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. S52–S94.
- Hofstede G. (1980) *Culture's Consequences: International Differences in Work Values*, Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Johnson C. (1982) *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*, Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Kalleberg A. L., Lincoln J. R. (1988). The Structure of Earnings Inequality in the United States and Japan. *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. S121–S153.
- Kimeldorf H. (1989) *Reds or Rackets: The Making of Radical and Conservative Unions on the Waterfront*, Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Kiser E., Schneider J. (1995) Bureaucracy and Efficiency: An Analysis of Taxation in Early Modern Prussia. *American Sociological Review*, vol. 59, no 2, pp. 187–204.
- King L. P., Szelényi I. (2005) Post-Communist Economic Systems. *The Handbook of Economic Sociology* (eds. N. J. Smelser, R. Swedberg), Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 205–229.
- Konrád G., Szelényi I. (1979) *The Intellectuals on the Road to Class Power*, Brighton: Harvester Press.
- Lenin V. I. (1976 [1916]) Imperialism, the Highest Stage of Capitalism. Lenin V. I. *Selected Writings*, New York: International Publishers, pp. 169–263.
- Lincoln J. R., Kalleberg A. L. (1985) Work Organization and Workforce Commitment: A Study of Plants and Employees in the U.S. and Japan. *American Sociological Review*, vol. 50, pp. 738–760.
- Lincoln J. R., Kalleberg A. L., Hanada M., McBride K. (1990) *Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Marx K. (1994 [1867–1894]) *Das Kapital*. 3 vols. New York: International Publishers.
- Marx K. (1963 [1851–1852]) *The Eighteen Brumaire of Louis Bonaparte*. New York: International Publishers.
- Marx K. (1971 [1857]) *The Grundrisse* (ed. and trans. D. McLellan), New York: Harper and Row.
- Marx K. (1974 [1845–1846]) *The German Ideology*, New York: International Publishers.
- Marx K., Engels F. (1972 [1848]) Manifesto of the Communist Party. *The Marx—Engels Reader* (ed. R. C. Tucker), New York: W. W. Norton, pp. 331–362.
- Meyer J. W., Rowan B. (1977) Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, vol. 83, no 2, pp. 340–363.

- Mill J. S. (1974 [1888]) *A System of Logic* (ed. J. M. Robson), Toronto: University of Toronto Press.
- Mintz B., Schwartz M. (1985) *The Power Structure of American Business*, Chicago: University of Chicago Press.
- Nee V. (1989) A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism. *American Sociological Review*, vol. 54, no 5, pp. 663–681.
- Nee V. (1991) Social Inequalities in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China. *American Sociological Review*, vol. 56, no 3, pp. 267–282.
- Nee V. (1992) Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China. *Administrative Science Quarterly*, vol. 37, no 1, pp. 1–27.
- Nee V. (1996) The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China. *American Journal of Sociology*, vol. 101, no 4, pp. 908–949.
- Novak M. (ed.) (1993) *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism*, New York: Free Press.
- Orrù M., Biggart N. W., Hamilton G. (1991) Organizational Isomorphism in East Asia. *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (eds W. Powell, P. DiMaggio), Chicago: University of Chicago Press, pp. 361–389.
- Ouchi W. G. (1981) *Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge*, Reading, Mass.: Addison—Wesley.
- Perrow C. (1992) Organizational Theorists in a Society of Organizations. *International Sociology*, vol. 7, no 3, pp. 371–380.
- Perrow C. (2002) *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism*, Princeton: Princeton University Press.
- Powell W., DiMaggio P. (eds) (1991) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago: University of Chicago Press.
- Putnam R. D. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Ragin C. (1987) *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*, Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Roy W. G. (1997) *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*, Princeton: Princeton University Press.
- Sachs J. (1989) My Plan for Poland. *International Economy*, vol. 3, no 6, pp. 24–29.
- Scott W. R. (1995) *Institutions and Organizations*, Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Shenhav Y. (2000) *Manufacturing Rationality: The Engineering Foundations of the Managerial Revolution*, Oxford: Oxford University Press.

- Skocpol T., Somers M. (1980) The Uses of Comparative History in Macrosocial Inquiry. *Comparative Studies in Society and History*, vol. 22, no 2, pp. 174–197.
- Smelser N. (1976) *Comparative Method in the Social Sciences*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Smelser N. J., Swedberg R. (2005) Introducing New Economic Sociology. *The Handbook of Economic Sociology* (eds N. J. Smelser, R. Swedberg). Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 3–25.
- Stark D. (1992a) From System Identity to Organizational Diversity: Analyzing Social Change in Eastern Europe. *Contemporary Sociology*, vol. 21, no 3, pp. 299–304.
- Stark D. (1992b) Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *East European Politics and Societies*, vol. 6, no 1, pp. 17–51.
- Stark D., Bruszt L. (1998) *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Streeck W. (1992) *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*, Newbury Park, Calif.: Sage.
- Swedberg R. (1998) *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg R. (2001) Max Weber's Vision of Economic Sociology. *The Sociology of Economic Life* (eds M. Granovetter, R. Swedberg), Boulder: Westview.
- Szelényi I. (1983) *Urban Inequalities under State Socialism*, Oxford: Oxford University Press.
- Szelényi I., Manchin R., Juhász P., Magyar B., Martin B. (1988) *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Useem M. (1984) *The Inner Circle*, Oxford: Oxford University Press.
- Useem M. (1996) *Investor Capitalism: How Money Managers are Changing the Face of Corporate America*, New York: Basic Books.
- Wallerstein I. (1976–1980) *The Modern World-System*. Vols. 1–2, New York: Academic.
- Weber M. (1951 [1916]) *The Religion of China: Confucianism and Taoism* (trans. H. H. Gerth), Glencoe, Ill.: Free Press.
- Weber M. (1952 [1917]) *Ancient Judaism* (trans. H. H. Gerth, D. Martindale), Glencoe, Ill.: Free Press.
- Weber M. (1958 [1916]) *The Religion of India: The Sociology of Hinduism and Buddhism* (trans. H. H. Gerth, D. Martindale), Glencoe, Ill.: Free Press.
- Weber M. (1963 [1922]) *The Sociology of Religion* (trans. E. Fischolff), Boston: Beacon.
- Weber M. (1978 [1922]) *Economy and Society* (eds G. Roth, C. Wittich). 2 vols., Berkeley; Los Angeles: University of California Press.

- Weber M. (2002 [1905]) *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (trans. S. Kalberg), Los Angeles: Roxbury.
- Westney E. (1987) *Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Forms to Meiji Japan*, Cambridge: Harvard University Press.
- Whitley R. (1992a) *Business Systems in East Asia: Firms, Markets, and Societies*, London: Sage.
- Whitley R. (ed.) (1992b). *European Business Systems: Firms and Markets in Their National Contexts*, London: Sage.
- Whitley R., Kristensen P. H. (eds) (1996) *The Changing European Firm: Limits to Convergence*, New York: Routledge.
- Wuthnow R. (2005) New Directions in the Study of Religion and Economic Life. *The Handbook of Economic Sociology* (eds. N. J. Smelser, R. Swedberg), Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 603–626.
- Williamson O. E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- Woolcock M. (1998) Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, vol. 27, no 2, pp. 151–208.
- Zelizer V. A. (1987). *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*, New York: Basic.

Received: April 15, 2016.

Citation: Dobbin F. (2016) Sravnitel'nyy i istoricheskiy podkhody v ekonomicheskoy sotsiologii [Comparative and Historical Approaches to Economic Sociology]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 3, pp. 37–81. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-3.html> (in Russian).