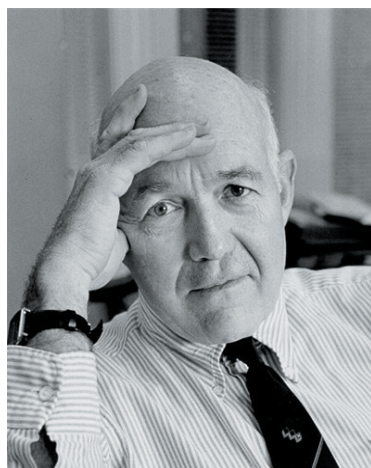


НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Дж. Коулман

**Введение социальной структуры
в экономический анализ**

КОУЛМАН Джеймс (Coleman, James Samuel) — американский социолог–теоретик; его интересы лежали в области социологии образования, государственной политики; он был одним из первых, кто ввел в научный дискурс понятие социального капитала (1926–1995).

Источник: Coleman J. S. 1984. Introducing Social Structure into Economic Analysis. *The American Economic Review*. 74 (2): 84–88.

Публикуется с разрешения журнала «*The American Economic Review*».

Пер. с англ. А. А. Куракина
Науч. ред. В. В. Радаева,
Г. Б. Юдина

Цель данной статьи — выявить некоторые социальные предпосылки, на которые опирается экономический анализ. Предполагается, что, с одной стороны, использование именно этих предпосылок позволило экономистам совершить столь важный вклад в социальную теорию, но с другой — дальнейший прогресс экономической теории во многом будет зависеть от модификации или даже отказа от подобных предпосылок. Функционирование экономических институтов и теория этого функционирования предполагают наличие доверия в качестве своего основания. Способен ли экономический анализ изучать поведение, когда мы больше не можем исходить из предпосылки о наличии этого доверия? Экономический анализ способен исследовать индивидуальное поведение, в основе которого лежит неполное доверие или уверенность. Но до сих пор экономический анализ не был способен учитывать социальную организацию доверия. Из-за того, что эта социальная организация в явном виде не включена в экономическую теорию, остаётся много важных для экономической науки проблем, которые не могут быть рассмотрены экономической теорией. Проблема такова: экономисты могут моделировать поведение на уровне индивидов, но редко способны совершить адекватный переход к поведению системы, образованной этими индивидами.

Ключевые слова: социологические аспекты экономической теории; социальная структура; экономические системы; спекуляция; фондовые биржи; доверие.

В этой статье я хочу раскрыть некоторые социальные предпосылки, на которых строится экономический анализ, чтобы сперва напомнить, что эти предпосылки позволили экономической науке сделать ряд прорывов в социальной теории, но также высказать предположение, что дальнейший прогресс экономической теории будет зависеть от видоизменения или даже отказа от этих предпосылок.

Вероятно, лучше всего начать с описания нескольких случаев или событий. Некоторые из них могут показаться очень далёкими от экономической теории, но я прошу запастись терпением и полагаю, что вскоре их значение станет понятным.

Социальная организация доверия

Случай 1. Однажды в декабре 1903 г. в переполненном зале чикагского театра «Ирокез» (Iroquois Theater) давали музыкальное представление. Вдруг на сцене вспыхнул занавес, кто-то из зала закричал «Пожар!», и среди публики возникла паника. На сцене в этот момент находился комедийный актёр Эдди Фой (Eddie Foy), который попытался успокоить толпу. Однако ему это не удалось, толпа продолжала паниковать, и прежде чем паника прекратилась, 587 человек погибли, причём большинство не от огня, который быстро потушили, а в результате давки на выходе.

Случай 2. В 1717 г. шотландец Джон Ло (John Law) добился, чтобы регент Франции сдал бассейн реки Миссисипи в концессию компании «Миссисипи» (Mississippi Company). Начался невероятный рост спекуляций с ценными бумагами, когда около 500 биржевых спекулянтов установили свои киоски в садах дворца Суассон (Hotel de Soissons) в Париже, и весь свет парижского общества доверил свои состояния Джону Ло и его миссисипской махинации. Доверие к нему было так велико, что, согласно одному сообщению, в зените своей славы он стал самой влиятельной фигурой во Франции [Maskau 1892].

Потом финансовый пузырь лопнул. Пошли слухи о крахе пирамиды, и все бросились продавать свои ценные бумаги. Паника была настолько велика, что в одночасье были забыты все статусные различия: знатные дамы и лакеи в отчаянии кинулись сбывать свои акции, куда цены не рухнули окончательно, а сами они не разорились.

Случай 3. В конце XVIII в. (века крупных институциональных инноваций в сфере финансов) в Англии обращались банкноты как Банка Англии, так и местных банков. Кроме того, в некоторых промышленно развитых районах, таких как Ланкашир, обращались вексели как средства платежа по долгам.

В английских городах, расположенных поодаль от Лондона, банкноты Банка Англии принимались только с дисконтом около 15% относительно банкнот местных торговых банков и ювелиров. Аналогично, в Ланкашире банкноты местных торговых банков принимались фабрикантами только с дисконтом около 15% относительно векселей, которые представляли собой обязательства фабрикантов, индоссированные всеми фабрикантами, через руки которых они прошли [Ashton 1945]. Эти дисконты показывают, что существовали значительные различия в уровне доверия к способности различных институтов платить по своим обязательствам.

Случай 4. Во многих деревнях Японии и юго-восточной Азии существуют «общества взаимного кредита» (rotating credit associations), представляющие собой наполовину социальные, наполовину экономические институты, которые функционируют следующим образом: группа из десяти-двенадцати соседей ежемесячно встречается по какому-нибудь случаю в доме одного из своих членов. Причём во время встречи они не только наслаждаются едой и обществом друг друга, но каждый из них также кладёт небольшую сумму денег в общий котёл. Выбирается один «победитель», обычно по жребию, который и забирает всю сумму. В последующие встречи его имя исключается из розыгрыша, так что в конечном счёте все члены группы выигрывают по одному разу [Embree 1939]. Это важный институт займа и накопления капитала среди групп, которые не могут обратиться за помощью к банкам и другим формальным финансовым институтам. Он позволяет совершать небольшие капиталовложения (например, покупку велосипеда), которые в ином случае потребовали бы большей способности к сбережению, чем та, что имеет место в таких полунатуральных хозяйствах.

Зависимость таких ассоциаций от распределённого доверия (extensive allocation of trust) очевидна. Поскольку победитель может скрыться со своим выигрышем, то существующий механизм требует

доверия каждого к каждому и надёжности (trustworthiness) каждого. Следствия этого также очевидны: во многих регионах, где такого доверия нет (например, в крупных городах многих стран), бедняки оказываются лишены ценного экономического ресурса.

Общим для всех приведённых случаев является то, что мы можем назвать уверенностью или доверием. В случаях 1 и 2 — бегство от пожара и бегство от краха акционерных компаний — произошла внезапная потеря доверия, так как неожиданно исчезла основа, на которой зиждилось это доверие. При том, что в этих случаях доверие существовало в отношении очень разных объектов: здания и хозяйственной организации. Эпизоды 3 и 4 показывают различия в стабильной социальной организации доверия: в Англии XVIII в. — различия в доверии банкнотам и исходящим от различных институтов обещаниям заплатить, в XX в. — различия в силе и распределении доверия в некоторых частях третьего мира.

Учитывая, что и само функционирование экономических институтов, и теория этого функционирования предполагают наличие доверия в качестве своего основания, возникает следующий вопрос: способен ли экономический анализ изучать поведение, подобное тому, что было описано в упомянутых случаях, когда мы больше не можем исходить из предпосылки о наличии этого доверия? Я полагаю, что ответ будет одновременно и «да», и «нет». Экономический анализ способен исследовать *индивидуальное* поведение, в основе которого лежит неполное доверие или уверенность (incomplete trust or confidence). Здесь можно непосредственно задействовать обширный корпус работ по принятию решений в ситуациях неопределённости или риска. Также некоторые последние работы (например, работы по проблеме «принципала-агента») посвящены оптимальному использованию принципалом стимулов для повышения надёжности агента. Но до сих пор экономический анализ не был способен учитывать социальную организацию доверия. Следствием этого (хотя и не единственным) является его неспособность рассматривать ситуацию в динамике, как было показано в случае с паникой.

Основным средством, с помощью которого экономическая теория восходит с микроуровня единичного экономического актора на макроуровень, включающий многих акторов, является повсеместно используемое понятие «репрезентативного агента» (representative agent). Но очевидно, что простое агрегирование не годится для такого феномена, как доверие, так как доверие — это *отношение* между двумя акторами. Более того, доверие одного актора к другому может зависеть от доверия со стороны третьего актора. Таким образом, утрата доверия одним актором в системе может иметь эффект домино для всей системы. Всё зависит не просто от усреднённого *уровня* доверия, но от *социальной организации* доверия.

Из-за того, что эта социальная организация в явном виде не включена в экономическую теорию, остаётся много важных для экономической науки проблем, которые не могут быть рассмотрены экономической теорией. Например, возьмём ещё раз Ланкашир XVIII в. Признание векселей было основано на цепях доверия, которые соответствовали производственным цепям, тогда как признание банкноты было основано на доверии к отдельному институту. Какова структура распределения доверия, при которой один тип обязательств будет более приемлем, чем другой? И каковы последствия существования двух этих видов обязательств для стабилизации доверия? Точно так же некоторые конфигурации электрических систем и сетей, охватывающих несколько городов, очень чувствительны к сбоям в отдельной точке, а другие лишены этого недостатка.

Рынки, обладающие структурой

Рассматриваемая здесь теоретическая проблема является гораздо более общей. Я использую примеры доверия только потому, что они хорошо её иллюстрируют. Сама же проблема такова: мы понимаем

и можем моделировать поведение на уровне индивидов, но редко способны совершить адекватный переход к поведению *системы*, образованной этими индивидами.

Тем не менее основным теоретическим достижением неоклассической экономической теории являлся именно этот переход с использованием вальрасовской модели экономики, основанной на обмене. Но он совершался, конечно, в идеализированной социальной системе, где акторы независимы, обмениваются только частные блага, а предпочтения неизменны. В такой идеализированной системе оказалось возможным начать с распределения благ между акторами, а закончить набором равновесных цен и равновесным распределением благ.

Внимательное рассмотрение этой теории может показать степень использования социальных предпосылок. По сути, она исходит из того, что не существует никаких социальных барьеров, препятствующих информационным потокам и соглашениям об обмене; существует абсолютная взаимозаменяемость среди большого числа независимых акторов; не существует потребительских экстерналий, то есть социальных взаимозависимостей в потреблении; обмениваемые блага отчуждаемы, а не являются, подобно труду, неотъемлемым свойством индивида; и некоторые другие допущения.

Эти предпосылки сослужили экономической науке хорошую службу, обеспечивая её мощным средством перехода с микро- на макроуровень. Однако именно сохранение этих предпосылок ограничивает предсказательную силу экономической науки, оставляя некоторые типы экономического поведения вне её досягаемости.

Например, теория предполагает отсутствие взаимозависимостей, влияющих на акты обмена. Тем не менее все мы знаем, что люди являются ресурсами друг для друга, и любой человек ценит одних людей выше, чем других. Иллюстрацией экономических последствий этого факта может послужить рынок жилья в сообществе, состоящем из двух и более этноцентричных этнических групп. Географическое распределение домохозяйств, как правило, обнаруживает высокую степень территориальной концентрации этнических групп, которая относительно стабильна во времени. Но эта стабильность прерывается периодами быстрых перемен, когда одна этническая или расовая группа, увеличиваясь в размерах, сменяет другую.

Нетрудно включить эту оценку «географически близких других» в модель рационального действия. Но что действительно необходимо, так это ввести её в функционирование *системы* поведения — рынка жилья. Томас Шеллинг [Schelling 1978] разработал имитационную модель для таких рынков, демонстрирующую, какие масштабы сегрегации могут вызываться даже незначительным уровнем этноцентризма. Это только первый шаг на длинном пути к теории таких рынков. Трудности, конечно, заключаются в том, что действия более не являются независимыми, как это предполагалось в неоклассической модели совершенных рынков. Если бы для подобных рынков с взаимозависимостями существовала адекватная теория, она была бы полезна для анализа не только поселенческих, но и индустриальных соседских сообществ. Другим примером рынков, где важна социальная структура, является процесс подбора пары (*matching process*), происходящий при моногамном браке или на рынках труда. Социологи и демографы называют его избирательным скрещиванием (*assortative mating*). Это, очевидно, довольно сложный социальный процесс. Он, конечно, может рассматриваться с экономической точки зрения как рынок, где каждый актор обладает только одним благом для продажи и может получить только одно благо взамен. Но всё же такой рынок существенно отличается от неоклассического совершенного рынка. Например, серьёзно меняется роль «цены» как механизма распределения ресурсов (*allocation mechanism*); также и объекты обмена не являются взаимозаменяемыми — ведь не существует рынка, где бы торговали жёнами.

Здесь мы имеем дело со сферой, в которой определённая работа была проделана как демографами, так и экономистами. Проблемы не решены, но уже сделано достаточно, чтобы оценить как трудности, возникающие при построении теории рынков, основанных на избирательном скрещивании (*assortative mating markets*), так и некоторые преимущества, которые сулит эта теория. Например, применительно к рынкам труда такая теория помогла бы разрешить спор между гипотезой о структурных источниках безработицы и гипотезой о том, что безработица вызывается недостаточным спросом. На смену так называемой теории двойственного рынка труда (*dual labor market theory*) пришло бы описание действительной степени и характера сегментации на рынке труда.

Всё, что я до сих пор описывал, является проблемой осуществления такого перехода от модели поведения индивидов к теории поведения системы, образованной этими индивидами, который не пренебрегал бы социальной организацией, а принимал её в расчёт в явном виде. Я уверен, что это центральная теоретическая проблема социальных наук. Однако она слишком часто решается по ранее установленной конвенции, как это делают экономисты, когда используют репрезентативного агента для перехода с микроуровня на макроуровень. И слишком часто она вообще игнорируется, как это делают социологи-«количественники», когда они всецело концентрируются на объяснении индивидуального поведения.

Фирмы как коллективы

Проблема перехода с микро– на макроуровень может быть рассмотрена в другом контексте, который социологи называют организационной теорией, а экономисты — теорией фирмы. В неоклассической теории фирмы относительные объёмы каждого фактора производства, необходимые фирме, зависят от предельной производительности фактора и его цены, а объём производства зависит от предельной цены продукта относительно предельных издержек использования факторов производства. Вкратце, фирма — это единый актор, максимизирующий свою полезность, которая в этом случае называется прибылью. В социологии также большая часть «организационной теории» в действительности является теорией принятия решений менеджерами. Налицо вторая неявная модель социальной организации, позволяющая продвинуться от поведения индивидов, то есть индивидов, составляющих фирму, к поведению системы, которая в этом случае называется фирмой. Предпосылка здесь противоположна той, что использовалась для совершенного рынка — «совершенная фирма» организована как один полновластный индивид: абсолютная иерархия, которую можно смоделировать как единичного рационального актора. Сходным образом домохозяйство рассматривается экономической теорией как единый актор, несмотря на то что речь идёт о совокупности индивидов с различными интересами.

Однако социальные организации, которые мы называем фирмами или бюрократиями, никогда не были простыми образованиями, и чем дальше, тем меньше таковыми являются. Помимо проблем разделения собственности и контроля, которые возникают в акционерных компаниях открытого типа, в фирмах появляются такие нововведения, как внедрение во внутрифирменную структуру некоторых элементов рынка посредством центров генерирования прибыли (*profit centers*) и трансфертных цен. Существуют и вопросы распределения ресурсов, доступных различным «стейкхолдерам», или заинтересованным сторонам, влияющим на функционирование фирмы¹. Это распределение ресурсов меняется вместе с

¹ Стейкхолдер (*stakeholder*) — физическое или юридическое лицо, которое заинтересовано в экономических результатах деятельности фирмы и может повлиять на эту деятельность. — *Примеч. пер.*

законодательством, например, с законом Вагнера² (Wagner Act) 1936 г. в США или законом о совместном управлении компанией³ (codetermination law) 1976 г. в Германии. Закон о совместном управлении напрямую вводит формально демократическую систему внутрифирменного принятия решений, при которой рабочие и акционеры имеют своих представителей и определённое количество голосов. Что касается домохозяйств, то предпосылка о единичном полномочном субъекте принятия решений давно уже далека от действительности.

Существуют теоретические подходы, которые отказываются от предпосылки о едином полномочном акторе. Некоторые из них появились в других областях экономической науки. Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow), изучая свойства функции социального благосостояния, которая преобразовывала бы индивидуальные предпочтения в социальный выбор, показал, что *не* существует никакой процедуры выбора помимо единичного полномочного актора, которая удовлетворяла бы минимальным условиям рациональности. Остаётся вопрос, как включить в теорию фирмы социальные процессы, которые порождают поведение фирмы при наличии, например, формальной демократии, созданной законом о совместном управлении, или существования механизмов внутреннего рынка с центрами генерирования прибыли и трансфертным ценообразованием?

Некоторые теоретики организаций, как в экономической теории, так и в других социальных науках (например, Мишель Крозье (Michel Crozier), Оливер Уильямсон (Oliver Williamson), Уильям Нисканен (William Niskanen), Питер Блау (Peter Blau)) предприняли шаги в этом направлении. Но, как и в случае с введением социальной организации в теорию рынков, включение рынков и других социальных процессов в теорию фирмы вряд ли можно назвать центральным направлением исследований в экономической теории. В то же время были проведены исследования, в которых домохозяйства не сводились к единому актору — например, работы Гэри Беккера (Gary Becker) о семье.

Конечно, мне могут возразить: зачем вообще предпринимать такие попытки, раз традиционные предпосылки о социальной организации до сих пор прекрасно служили экономистам? Возможно, так оно и было, пока дисциплина проходила период становления, но я убеждён, что неспособность изменить эти предпосылки серьёзно препятствует повышению практической полезности экономической теории. Позвольте мне привести пример, в котором охватываются обсуждавшиеся мной ранее явления: фирмы, рынки и доверие.

Главной причиной обратной вертикальной интеграции фирм, в результате которой поставщики встраиваются в иерархическую организацию, является потребность в большем административном контроле над соблюдением сроков, качеством продукции и её соответствием техническим требованиям. Аргументы в пользу обратной интеграции касаются трансакционных издержек, которые связаны с неопределённостью и непредсказуемостью, характерными для взаимоотношений между независимыми фирмами. Но интеграция происходит за счёт экономических выгод, обеспечиваемых рынком, который

² Закон Вагнера, или закон о трудовых отношениях (National Labor Relations Act, или NLRA) закрепил право работников объединяться в профсоюзы, объявлять забастовки и коллективно отстаивать свои интересы путём переговоров с работодателями. Для обеспечения защиты работников от произвола работодателей (увольнения или иной дискриминации членов профсоюза) была создана Национальная комиссия по трудовым отношениям (National Labor Relations Board, или NLRB). Таким образом, федеральное правительство взяло на себя роль арбитра при решении трудовых конфликтов. — *Примеч. пер.*

³ Закон о совместном управлении (иногда его переводят как закон о соправлении, закон об участии в управлении или закон о соопределении) обеспечивает представительство работников в высших управленческих структурах предприятия. В результате в правление компании избираются представители разных групп интересов — работников, менеджеров, акционеров и т. п. В этом смысле компания рассматривается с точки зрения «стейкхолдеров» (заинтересованных лиц), а не «стокхолдеров» (собственников), что отличается, например, от практики в США. — *Примеч. пер.*

исключает монополистическое поведение со стороны поставщика. Как только производственная деятельность интернализирована в рамках одной фирмы, поставщик получает частичную или полную монополию в отношении снабжаемых им подразделений. Даже при децентрализации управления, в отсутствие настоящего рынка и при наличии у каждого подразделения интереса в установлении как можно более высоких цен на свои услуги, возникают большие трудности в установлении адекватных внутрифирменных цен.

Можно достичь многих преимуществ иерархической организации, исключив её недостатки, если независимые организации, которые могут предоставлять комплектующие и услуги, характеризуются высоким уровнем надёжности в части выполнения обязательств по соответствию требованиям, срокам и качеству. Такая ситуация наблюдается в Японии в гораздо большей степени, нежели на Западе, что не раз отмечалось многими исследователями японской промышленности [Clark 1979]. В результате японские автопроизводители (если взять отрасль, в которой Япония оказалась особенно успешной) *не* являются вертикально интегрированными в отличие от автопроизводителей на Западе. Они занимаются преимущественно сборкой автомобилей, покупая большую часть комплектующих у независимых организаций-поставщиков, чьи цены устанавливаются рынком.

Проблема практической полезности экономической теории, которую иллюстрирует этот пример, состоит в том, что, например, экономическая теория не способна принимать в расчёт отношения доверия и надёжности между поставщиками и потребителями в период становления отрасли, а также не может предсказать равновесный уровень вертикальной интеграции в отрасли.

Заключение

Я пытался показать, как можно с наибольшей пользой включить в экономическую теорию социальную организацию. Это делается не путём отказа от концепции рационального действия индивидов, но за счёт изменения предпосылок, преобразующих индивидуальное действие в системное или коллективное действие. В то же время мне не хотелось бы упустить из виду одну вещь, а именно тот главный теоретический вклад, который экономическая теория внесла в социальные науки, создав механизм перехода с микро- на макроуровень. Таким механизмом является рынок, понимаемый как совокупность взаимодействующих друг с другом независимых акторов с эгоистическими предпочтениями, обладающих частными благами. В то же время работы экономистов показали, что в других областях, таких как агрегирование предпочтений при рассмотрении социального выбора и вклад независимых индивидов в создание общественных благ, только что описанный механизм перехода с микро- на макроуровень работать не будет. А типы систем, которые предполагают доверие, они даже не начинали исследовать. Таким образом, решение глобальной задачи едва началось⁴.

У экономистов одна из главных дисциплинарных ветвей называется макроэкономикой. Однако макроэкономическая теория развивалась не посредством создания адекватного перехода с микро- на макроуровень, а путём упрощения, используя понятие репрезентативного агента. Если я не ошибаюсь, то недостаточная практическая полезность макроэкономики коренится именно в этой подмене.

⁴ Я не стал систематически перечислять те способы, с помощью которых социальную структуру можно ввести в экономические модели. Один способ, представленный в примере с рынками избирательного скрещивания, основан на том, что элементами функции полезности одного актора становятся другие акторы (или их атрибуты). Второй способ, показанный на примере доверия, состоит в ожиданиях относительно поведения других акторов. Третий способ заключается в различии коммуникативных паттернов. Но скорее всего существуют и другие способы.

Литература

Ashton T. S. 1945. The Bill of Exchange and Private Banks in Lancashire, 1790–1830. *Economic History Review*. 1–2 (15): 25–35.

Clark R. 1979. *The Japanese Company*. New Haven: Yale University Press.

Embree J. F. 1939. *Suze Mura: A Japanese Village*. Chicago: University of Chicago Press.

Mackay C. 1892. *Memoires of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*. London: George Routledge & Sons, Ltd.

Schelling T. 1978. *Micromotives and Macrobehavior*. New York: Norton.

ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ

О. И. Михайлова, О. Ю. Гурова

Потребитель в молле: между свободой выбора и стратегиями ограничения потребительского поведения



МИХАЙЛОВА Ольга Игоревна — выпускница факультета социологии Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ, маркетолог-аналитик (Санкт-Петербург, Россия).

Email: mellochka1@yandex.ru



ГУРОВА Ольга Юрьевна — кандидат культурологии, доцент факультета социологии Санкт-Петербургского филиала ГУ ВШЭ (Санкт-Петербург, Россия).

Email: gourova@eu.spb.ru

Статья посвящена исследованию меняющегося рынка современного общества — рынку розничной торговли. В качестве эмпирического объекта был выбран один из самых распространённых на сегодняшний день на этом рынке торговых форматов — молл. В молле как особом пространстве используются различные стратегии для регулирования поведения потребителей — особенности архитектуры, дизайна, действия продавцов и т. п. Конечная цель этих стратегий — получение прибыли. В то же время потребитель не является «пассивным фигурантом». Его субъективные характеристики, такие как опыт посещения магазина или «образ» самого себя, конструирование которого он осуществляет при помощи практик потребления, помогают ему сориентироваться в пространстве молла и не растеряться в товарном изобилии. Стратегии молла, поведение потребителей и их взаимодействие находятся в фокусе данного эмпирического исследования.

Ключевые слова: социология потребления; форматы торговли; торгово-развлекательные комплексы; моллы; поведение потребителей.

Розничная торговля является одним из динамичных секторов российского хозяйства, в котором в последние годы наблюдался быстрый рост и шло стремительное распространение новых организационных форм, отмечает российский социолог Вадим Радаев [Радаев 2007: 6–7]. Одной из самых распространённых торговых форм на сегодняшний день является торговый центр, или молл¹. По данным экспертов агентства Colliers International, в 2007 г. доля торговых комплексов среди всех торговых объектов в Санкт-Петербурге составила 69% [Обзор... 2008].

¹ В данной работе понятия «молл», «торговый комплекс» (ТК), торговый центр (ТЦ) и торгово-развлекательный комплекс (ТРК) будут использоваться как синонимы. Под моллом понимается формат торговли, для которого характерно объединение группы розничных предприятий, расположенных на общей территории, связанных архитектурно и управляемых одной компанией. Молл обычно включает торговые точки; точки развлечений и заведения для проведения досуга (кинотеатры, боулинги); точки общественного питания (фуд-корты). Понятие «молл» пришло в российский контекст из американской действительности, где моллом называют торговый центр, расположенный за пределами города, в отличие от универмагов, располагающихся в центре города. В России же не делают такого различия и категорию «молл» чаще используют как синоним категории «торговый центр».