

Новые книги

VR Мы представляем перевод рецензии на важную и интересную книгу, посвященную французской экономической теории конвенций. Это сборник работ, вышедший под редакцией О. Фавро и Э. Лазеги. Рецензия подготовлена одним из нынешних сопредседателей Европейской исследовательской сети «Экономическая социология» Патриком Асперсом. Напомним, что недавно (2004. Т. 5. № 4) мы публиковали работу Сёрена Ягда (Дания) об экономической теории конвенций, а еще ранее на страницах журнала появлялся перевод статьи одного из представителей данного направления Л. Тевено (2001. Т. 2. № 1), а также наше интервью с ним (2003. Т. 4. № 5).

Рецензия¹ на книгу: Конвенции и структуры в хозяйственной организации: рынки, сети и иерархии / Под ред. О. Фавро, Э. Лазеги (2002).

Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks and Hierarchies / Ed. by O. Favereau, E. Lazega. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

Патрик Асперс

Лондонская школа экономики и политических наук, Стокгольмский университет

Email: Patrik.aspers@sociology.su.se

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Книга «Конвенции и структуры в хозяйственной организации: рынки, сети и иерархии» под редакцией Оливье Фавро и Эммануэля Лазеги включает 11 глав и является полезной, хорошо структурированной работой, представляющей идеи французской школы экономики конвенций. Книга опубликована в серии, редактируемой Джефффри Ходжсоном [Geoffrey Hodgson], и является результатом обсуждений в ходе летней школы 1998 г. Задача книги – наведение мостов между институциональной экономической теорией и структурной социологией или, в более широком плане, между экономической теорией и социологией.

Книга открывается очень хорошим введением авторов в данный методологический подход. Утверждается, что для понимания рынков и организаций требуется сочетание двух аналитических инструментов – конвенций и структур. Под конвенциями понимаются «ценности, правила и репрезентации, влияющие на хозяйственное поведение» и необходимые для решения проблем хозяйственной координации, переговоров и т.д. Структуры же описывают «схемы интересов и отношений, отражающие взаимную ресурсную зависимость между членами той или иной социальной системы» (с. 1).

Предлагаемый авторами подход к исследованию рынков и организаций опирается одновременно на социологическую теорию сетей и институциональную экономическую теорию, концептуализированную в терминах конвенций. Тем самым авторы надеются избежать как холистического уклона, присущего социологии, так и недостаточного внимания, уделяемого экономистами, например, ценностям и правилам. На практическом уровне это

¹ *Источник:* Economic Sociology: European Electronic Newsletter. 2004. Vol. 5. No. 3. P. 45–47 (<http://econsoc.mpifg.de>).

означает, что обе традиции представляются и модифицируются таким образом, чтобы сократить разрыв между ними.

Авторы начинают с обсуждения так называемой «структурной социологии» и выдвигают пять ее характеристик. Первая характеристика – сочетание интересов акторов и интересов социальной системы в целом. Вторая характерная черта структурализма позволяет рассматривать взаимодействие символических и хозяйственных видов деятельности. Ключевым понятием здесь является понятие социальной ниши (к нему я вернусь ниже). Вопрос о нишах выводит на относительное измерение социальной структуры. Третья характеристика – это то, каким образом структурная социология описывает многоуровневый социальный механизм, связывающий действия отдельных индивидов и их последствия на уровне социальной системы. Четвертой характеристикой этой более современной формы структурной социологии выступает сетевой анализ. Наконец, пятая характеристика – это зависимость от нормативных процессов. Таким образом, становится важным отношение ценностей к обмену. Многие из этих идей напоминают, например, идеи, высказанные в работах Хэррисона Уайта [White 1992].

Следующий шаг – включить социологическое измерение в более индивидуалистически ориентированную исследовательскую программу экономической теории. Каким образом это осуществляется в книге? Начнем с анализа функции полезности [utility function]. В некоторых версиях утилитаризма акторы представлены как эгоисты, которые не беспокоятся о полезности для других. Фавро и Лазега, напротив, исходят из того, что люди также могут ориентировать свои действия и на коллективные цели. В конечном счете они предвидят замещение модели экономического человека моделью актора, концептуализированной с позиций теории социальной идентичности. Связанная с этим посылка заключается в том, что действия следует рассматривать в русле ограниченной рациональности [bounded rationality]. Суть третьей гипотезы в том, что ценообразование и иные виды координации в хозяйстве следует рассматривать в их отношении к правилам. Более того, следует учитывать также взгляды акторов – и здесь открываются возможности качественных исследований. Наконец, пятая гипотеза, предполагающая более социологический подход к экономическому анализу, указывает на взаимозависимость между структурами и ценностями, что в свою очередь открывает дорогу для применения более динамичного подхода.

В качестве неотъемлемой части объяснения авторы книги представляют эмпирически проверенное субъективное измерение – в противовес предполагаемому «субъективизму» теории рационального выбора. Это приближает данное направление к веберовскому подходу и другим формам интерпретативной социологии. Таким образом, конвенции – это не просто правила; они «опираются на интерпретации» (с. 23). Это означает, что их нельзя рассматривать как переменные, которые предопределяют социальные последствия; в зависимости от ситуации они могут быть и ресурсом, и ограничением. Словом, в работе Фавро и Лазеги предлагается сочетание двух направлений: современной структурной социологии и того, что они называют «социальной экономической теорией» [social economics].

Подробное обсуждение каждой главы не представляется возможным, тем не менее, чтобы передать дух книги, я остановлюсь на некоторых из них. Ф. Эмар-Дюверне [F. Eymard-Duverney] пишет о том, как акторы используют конвенции в своих переговорах и интерпретациях ситуаций. Существует несколько различных конвенций, и показывается, как эти конвенции в конечном счете являются частью социальной структуры, обеспечивающей некоторую степень определенности в условиях неопределенного мира. В книгу включены также главы, в которых рассматривается связь между экономической теорией конвенций и новой институциональной экономической теорией, представленной работами Д. Норта [D. North], а также теорией транзакционных издержек, представленной трудами О. Уильямсона [O. Williamson].

Глава Х. Флапа [H. Flap], посвященная рациональному выбору и сетям, кажется мне менее убедительной. Она начинается с изложения исходных посылок неоклассической экономической теории, при этом автору не удается представить более общую картину социального капитала, которая включала бы ценности и правила. Флап представляет социальный капитал как инструмент достижения цели. И это кажется ему объяснением возникновения социального капитала. Возможно, тому есть эмпирические подтверждения в некоторых сферах хозяйства, однако даже там объекты гораздо более сложны. Это не просто эгоистичные акторы, использующие других людей как ресурсы для извлечения собственной прибыли. Впрочем, данная глава не портит общего позитивного впечатления, которое производят другие главы.

В своей главе о фирмах Э. Лазега и Л. Мунье [L. Mounier] не только представляют обстоятельный и очень качественный обзор литературы, но и показывают, что ресурсная взаимозависимость [resource interdependency] как центральное понятие может помочь и в объяснении поведения акторов в хозяйственной сфере. В своей главе они продолжают дискуссию, начатую во введении к книге. Утверждается, что акторы должны объединить свои усилия и сотрудничать между собой; поэтому их нельзя рассматривать как атомизированных акторов. Это означает, что акторы пытаются создать свои ниши, они ориентированы на реконструирование социальных отношений – и это одна из причин, почему Лазега и Мунье сглаживают различие между рынками и иерархиями и вместо этого говорят о коллегиальной координации [collegial coordination]. Центральным понятием в данной главе является понятие «ниши» [niche], которая определяется как «подгруппа членов организации, с которыми актор, напрямую или косвенным образом, в результате своих предыдущих... инвестиций установил особенно устойчивые отношения обмена» (с. 162–163).

Данное понятие очевидно отличается от идеи, использовавшейся в дискуссиях о рыночных нишах. Ниши могут функционировать как площадка для распределения ресурсов и управления ими, при этом они всегда связаны с другими нишами. Каждая ниша обладает собственной идентичностью, отражающей ее постоянство во времени, а также сигнализирующей о принадлежности к ней и общих интересах. Идентичности отделяются друг от друга статусом, который описывает функции и накопленные ресурсы. Используя данный подход для анализа внутриорганизационного уровня, т.е. уровня фирм, авторы показывают, как фирму можно рассматривать в качестве системы обмена, образованной акторами, которые пытаются улучшить свои позиции. Возможен также анализ на межорганизационном уровне, т.е. на уровне рынков. Это означает, что акторы могут применять свою власть так, чтобы изменять рынки удобным для себя образом.

Еще одна глава, показавшаяся мне чрезвычайно интересной, это глава «Откуда берутся рынки? Из конвенций (качества)!», написанная О. Фавро, О. Бьенкур [O. Biencourt] и Ф. Эмаром-Дюверне. Название главы повторяет название известной статьи Х. Уайта [White 1981], но ответ дается иной. В сущности, авторы утверждают, что предложенные Уайтом модели рынка можно представить как примеры конвенций качества [quality conventions]. Глава начинается с детального описания рыночной модели Уайта, при этом последняя преломляется под углом зрения экономической теории конвенций. Иными словами, устойчивые рынки, о которых пишет Уайт, реинтерпретируются в терминах разного рода конвенций, а именно – конвенций качества и различных способов определения качества на рынках. Конечно, кто-то может усомниться в правоте авторов, однако сама по себе интерпретация чрезвычайно интересна, и подобное творческое переосмысление сетевой теории и экономической теории конвенций можно только приветствовать. Более общий вывод из гипотезы акторов (разделяемый и Уайтом) заключается в том, что теория Вальраса не подходит для анализа производственных рынков. Дискуссию о рынках и качестве продолжает О. Бьенкур, который использует подход Уайта для эмпирического анализа театральных институтов и дорожных перевозок.