

©1999 г.

В.В. РАДАЕВ

РЫНОК КАК ОБЪЕКТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

РАДАЕВ Вадим Валерьевич - доктор экономических наук, руководитель Центра экономической социологии и социальной политики Института экономики РАН, директор Интерцентра.

Социологи часто жалуются на экономистов, что последние рисуют искаженные картины хозяйства и общества, в частности, преувеличивают роль рыночных отношений. Представители социологии справедливо указывают, что, кроме рынка, существуют иные хозяйственные уклады, связанные с деятельностью государства и домашних хозяйств. Да и сам рынок представляется традиционными экономистами слишком абстрактно или выводится из устаревших исторических образцов. Однако социолог может поставить вопрос иначе. Не лучше ли вместо упреков в адрес экономистов и безжалостной критики рыночных моделей попытаться выработать свое, специфически социологическое понимание того, что из себя представляет рынок? Тем более, что один из парадоксов экономической теории состоит именно в отсутствии субстантивной теории рынка [1, р. 342-344]. Добавим, что в западной экономической социологии набирает силу новая отрасль - социология рынков. Развитие идет по ряду направлений: социологии производственных рынков [2], социологии рынка труда [3], социологии международных рынков [4] и др.

В статье предлагается один из вариантов экономико-социологического подхода к изучению рынков в России, некоторые положения которого освещены в [5]. Сейчас мы остановимся на эмпирических аспектах проблемы¹.

Общий подход к исследованию рынков

В нашем понимании переход к рынку не имеет принципиального завершения и в этом смысле он не является "переходом". Правильнее говорить о *формировании* и *трансформации рынков как непрерывном процессе преобразования хозяйственных условий*. Рассматривая совокупность рынков, мы имеем дело со сложным сегментированным пространством, структура и границы которого определены не только системой цен, потоками денежного обращения и сводом хозяйственных законов, но сотнями и тысячами микропроцессов, происходящих в повседневном взаимодействии экономических агентов.

Сначала уточним, что же все-таки понимается под "рынком"? В простейшем определении *рынок* представляет собой сферу хозяйственной деятельности, при которой

¹ Эмпирическая база исследования была основана на двух опросах российских предпринимателей, проведенных в 1997-1998 гг. при непосредственном участии автора Центром политических технологий (руководитель - И.М. Бунин) при поддержке Центра международного частного предпринимательства (СІРЕ). В ходе первого опроса было собрано 227 анкет у предпринимателей из 21 региона России. В ходе второго опроса записаны 96 углубленных интервью с предпринимателями.

продукты и услуги изначально производятся для обмена. Как правило, обмен опосредуется денежным эквивалентом или, по крайней мере, продукты и услуги получают денежную оценку. Здесь пути теоретиков рынка расходятся. С точки зрения *неоклассической экономической теории*, рынок предстает, во-первых, как агрегированная совокупность индивидуальных обменов и, во-вторых, как относительно автономная сфера со встроенным механизмом саморегуляции. Социальным условиям здесь отводится незавидная роль внешних факторов, или же они становятся объектом отсылок при объяснении провалов рынка (market failures). Подобное узкое (exclusive) онтологическое толкование рынка позволяет расширить возможности применения рыночной модели. В итоге для традиционного экономиста "рынок" выступает не столько эмпирическим объектом, сколько универсальной аналитической схемой, используемой для исследования широкого круга явлений, в том числе, далеко выходящих за пределы экономики как таковой (об основах экономического империализма см. [6]).

Мы придерживаемся иного, *экономико-социологического* понимания рынка, которое, с одной стороны, является более широким (inclusive), а, с другой стороны, привлекает внимание к разнообразию существующих рынков. Для спецификации данного подхода необходимо определить, как рассматриваются действия хозяйственных агентов, как раскрывается их мотивационная обусловленность, наконец, в рамках каких институтов разворачиваются эти действия.

Исходным пунктом логических построений для нас является активный и мотивированный хозяйственный агент. Представляется, что, говоря о рынках, вовсе не обязательно застревать на макроуровне, играть статистикой или строить глобальные модели. Более перспективным может оказаться ход "снизу" - от отдельных экономических субъектов, будь то предприниматели, рядовые работники или потребители. Чем определены мотивы хозяйственных агентов? Для традиционного экономиста они сводятся преимущественно к экономическому интересу. Экономико-социологический подход исходит из общей предпосылки о социальной *укорененности хозяйственного действия*. Это означает, во-первых, что хозяйственная жизнь рассматривается как сложное переплетение собственно экономических, властных и культурных отношений и, во-вторых, что экономические отношения опираются на разнообразные социальные структуры - организации, ценностно-нормативные системы, межперсональные сети [7, 8]. С этих позиций *хозяйственные мотивы* (побуждения к действию) определяются не одной только калькуляцией издержек и выгод, но проистекают из трех относительно разнородных оснований: экономического интереса, принуждения и социальных норм [9].

Теперь вернемся к пониманию рынка. В предлагаемой нами интерпретации *рынок представляет собой совокупность институциональных ограничений*, в рамках которых происходит деятельность хозяйственных агентов. Можно выделить две ключевые институциональные сферы:

- права собственности
- деловые (в том числе контрактные) отношения

Права собственности определяют общие условия хозяйственной деятельности, включающие:

- правила доступа к ресурсам;
- способы оценки ресурсов;
- права на использование ресурсов;
- формы защиты ресурсов.

Добавим, что указанные условия распространяются на оперирование не только ресурсами и готовой продукцией, но и самими правами собственности - их оценку, реализацию, защиту от сторонних посягательств.

В свою очередь, *деловые отношения* определяют условия индивидуального взаимодействия между экономическими агентами, включающие:

Классификация институтов по типу связей и характеру ограничений

Характер ограничений	Тип связей	
	Общие	Индивидуальные
Формальные Неформальные	Законы Нормы, обычаи	Контракты Деловые сети

- поиск и отбор деловых партнеров;
- заключение деловых соглашений;
- контроль за соблюдением деловых соглашений;
- поддержание деловых соглашений и применение санкций.

В каждой из указанных сфер действуют свои институциональные ограничения, которые подразделяются на формальные и неформальные. *Формальные ограничения* включают законы и другие регулирующие нормативные акты, а также формальные (письменные) деловые контракты. К числу *неформальных ограничений* относятся общие нормы и межперсональные деловые сети. Классификация институтов по типу связей и характеру ограничений приводится на схеме

Формальные отношения в экономике не обязательно связаны с контрактами. Неформальная экономика - это совокупность хозяйственных отношений, не отражаемых в официальной отчетности и формальных контрактах (как формальных, так и неформальных) в большинстве случаев. Это дополняется транзакционными издержками. Это дополнительные издержки, связанные с производством продуктов и услуг, а представляют собой «скрытые издержки производства». «Скрытые издержки производства» - это издержки, связанные с поддержанием и обслуживанием деловых отношений. Их классификация включает расходы на следующие виды операций:

«Скрытие информации о конкурентах, кризисе»

«Скрытие информации о соблюдении»

Арбитражные, судебные, «шольные» льготы, обращения.»

«Знание, умение, навыки, «сверхъестественные» способности».

обычных прав и получением индивидуальных льгот и привилегий. Они могут выступать как дополнительные безвозвратные расходы, а могут экономить трансформационные или совокупные издержки.

Данная формулировка близка к *новой институциональной экономической теории*, связанной с именами Р. Коуза, О. Уильямсона, Д. Норта и др. [10-12]. Однако экономисты институционального толка, хотя и оперируют понятиями нормы и принуждения, держат их на "безопасном" расстоянии - как дополнительные отягощения экономического интереса. Они обращают внимание больше на формы контроля и принуждения, нежели на проблемы деловой этики. Они изучают формальные контрактные отношения, а в области мотивации - экономию трансакционных издержек. Порою это приводит к серьезным смещениям в интерпретации.

С точки зрения социолога, рыночные действия оказываются более многогранными. Экономический интерес в выборе институциональных ограничений руководствуется критерием экономии трансакционных издержек, принуждение воплощается в формах неэкономического контроля, а социальные нормы закладывают фундамент деловой этики [7,9]. Что касается *фокуса экономико-социологических исследований* хозяйственных отношений, то он раскрывается в следующих положениях.

1. Заключение контрактов рассматривается не как разовый формальный акт, а как контракт-отношения (relational contracting) (О. Уильямсон), где формальные уложения постоянно согласовываются хозяйственными агентами в процессе непрерывной коммуникации.
2. Наряду с формальными контрактами и вне их пределов действуют не менее эффективные скрытые (неписаные) контракты, опирающиеся на сочетание экономических интересов, властных позиций и социальных норм.
3. Хозяйственные отношения укоренены в социальных структурах (М. Грановеттер), среди которых важную роль играют межперсональные сети (networks), посредством которых транслируется информация, осуществляется сложный обмен взаимными услугами.
4. Хозяйственные отношения опираются на широкие культурные основания, образуемые традициями и обычаями, нормами и ценностями, складывающимися специфическую для каждого общества трудовую и деловую этику.
5. Следование экономико-социологическому подходу означает также подчеркивание исторической специфики хозяйственных институтов, утверждение которых происходит отнюдь не только в силу их относительной эффективности, как это представляется, скажем, эволюционной теорией в стиле Ф. Хайека и А. Алчяна - [13,14].

Итак, основная задача состоит в том, чтобы проследить, как выстраиваются институциональные формы в живом повседневном взаимодействии предпринимателей, работников, потребителей, и ответить на следующие вопросы: как осуществляется доступ к ресурсам? Как производится контроль за деятельностью фирм и отдельных работников? Какие отношения складываются с представителями власти и силовыми (в том числе криминальными) структурами? Как образуются сети неформального обмена услугами? Как формируется этика трудовых и деловых отношений? Если мы сумеем ответить на эти вопросы, мы покажем, что представляет собою механика рынка.

О противопоставлении государства и рынка

Противопоставление государства и рынка превратилось в стереотип. И произошло это в том числе с подачи традиционной экономической теории. Экономисты предлагают два варианта решения. В первом действия государства игнорируются или рассматриваются как внешнее ограничение. В этом случае между "государством" и "рынком" ставится надежная перегородка. Однако сфера рыночных взаимодействий насквозь пронизана асимметричными отношениями власти. Вырабатываемые в этой

сфере "концепции контроля" (Н. Флигстейн) относятся не только к "вертикальной интеграции" в рамках фирмы, противостоящей "конкурентному рынку" (О.Е. Уильямсон). Они не менее отчетливо наблюдаются и в плоскости отношений "предприятие-государство". Тот факт, что исторически рынки складывались при прямой поддержке государства, был продемонстрирован еще К. Поланьи [15, с. 10]. Современный рынок также в принципе не автономен от действий государства. «Автономный рынок не "возникает"; он конструируется в процессе утверждения политической и государственной власти... Исторически мы не сможем понять функционирования и развития рынков без признания того, в какой степени они были сформированы фискальными интересами государства и формами легитимации государственной власти, которые в свою очередь находились под воздействием международной гонки вооружений» [16, с. 7,11].

Настаивать на автономности рынка в России значит уходить в область глубоких абстракций. "Государственно-предпринимательские" отношения являются неотъемлемой частью рыночных процессов. Перед нами разворачивается сфера непрерывного согласования и пересогласования условий хозяйствования, сопряженных с дополнительными выгодами и заведомо ненулевыми транзакционными издержками. В пределе можно представить формирование рынков не иначе как часть государственной политики [17, р. 657].

Второй вариант, предлагаемый современными экономистами, состоит в попытке стереть границы между государством и рынком. Один из популярных способов - распространение логики рынка на внутренние механизмы политического устройства. Это нивелирует специфику государства, сводит отношения власти к отношениям рыночного обмена. Государство рассматривается здесь в качестве *одного из* экономических агентов, преследующего свои интересы наряду с индивидами и фирмами. Хотелось бы возразить: в разворачивающемся "торге" с предприятиями представители государства редко утрачивают особые (политические) позиции. Во-первых, они имеют заведомо больше прав, во-вторых, их права имеют политические и административные основания, в-третьих, они намного чаще отклоняются от логики максимизации экономической выгоды и минимизации издержек. Это не просто обмен, но и установление контроля, связанного с реализацией *асимметричных* отношений власти и извлечением "административной" и "политической ренты". Таким образом, исключение государства, равно как и смешение его с "рядовыми" рыночными агентами, серьезно препятствует выработке новой концепции трансформирующихся рынков. Представители государства являются непосредственными, хотя и весьма особыми, агентами большинства формирующихся рынков.

О вмешательстве чиновников в дела предприятий свидетельствуют данные нашего опроса. Выяснилось, что лично сталкиваются с бюрократическими вымогателями 65% руководителей (в том числе часто - 20%). При этом только каждый пятый видит реальные возможности избавиться от коррупции в российском бизнесе [5, с. 42-47]. Масштабы российской коррупции вызывают справедливое возмущение. Но сегодня мало кто осмелится утверждать, что институциональные рамки формируются по критерию экономической эффективности. Важную роль играют интересы взаимодействующих субъектов рынка и, в первую очередь, интересы тех, кто причастен к установлению формальных правил. "Институты не обязательно - и даже далеко не всегда - создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты или, по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил" [18, с. 33].

Добавим, что, осуществляя контроль от имени государства, чиновники - эти агенты политической власти в экономическом пространстве - реализуют собственные интересы, которые могут сильно расходиться с интересами их могучего принцепала. В итоге бюрократические барьеры, хроническая нехватка элементарной информации о законах и актах порождены не столько нашей "неразвитостью", сколько потреб-

ностью удержания бюрократического контроля за деятельностью предприятий в условиях, когда государство переуступило многие права собственности в пользу предпринимателей. И непрозрачность отношений собственности только усиливает этот контроль³.

Контроль за соблюдением деловых обязательств

Если мы перейдем от "вертикальных" взаимоотношений власти и бизнеса на микроуровне к анализу "горизонтальных" взаимоотношений между самими предпринимателями в их повседневной хозяйственной деятельности, то увидим следующее. В отличие от представлений, господствовавших в неоклассической экономической теории, обмен между экономическими агентами не идет беспрепятственно. Существуют "силы трения", вызывающие необходимость контроля за соблюдением соглашений (enforcement). Этот контроль осуществляется как формальными, так и неформальными средствами. Он требует дополнительных издержек, но даже при значительных затратах не является полным, совершенным. Виной тому становится неопределенность в поведении экономических агентов, приводящая к периодическим срывам деловых соглашений. Подобная неопределенность порождена как минимум двумя группами причин:

- объективными обстоятельствами, вызванными нестабильностью общей экономической ситуацией и цепочками неплатежей;
- субъективными обстоятельствами, связанными с недобросовестностью (оппортунизмом) экономических агентов.

В России обе группы причин действуют весьма активно. В какой степени хронические неплатежи являются следствием ограничительной макроэкономической политики, как это порою говорят, или результатом "хитроумных" оппортунистических стратегий руководителей предприятий, вопрос не вполне ясный. Но в любом случае роль непредвиденного фактора в хозяйственных отношениях очень высока. По данным нашего опроса, лично с нарушениями соглашений сталкиваются 82% (в том числе часто - 32%) руководителя [5, с. 117]. Подрыв доверия, в свою очередь, приводит к дополнительным издержкам как минимум двух видов:

- транзакционным издержкам на сбор дополнительной информации о надежности партнеров;
- альтернативным издержкам (opportunity costs), связанным с периодически упускаемой выгодой и недостаточно эффективным распределением ресурсов.

Как же происходит поддержание контрактных отношений? Традиционная экономическая теория опирается на предпосылки "правового централизма", исходя из наличия эффективного законодательства, а также действенного государственного и судебного контроля [11, с. 56]. В России слабость подобных предпосылок бросается в глаза еще более ярко, нежели в западных странах. Поэтому особое значение принимают "горизонтальные" формы контроля за выработкой соглашений и выполнением принятых обязательств, создаваемые непосредственными участниками хозяйственных операций. Если третьи лица (арбитражные суды, общественные объединения) действуют недостаточно эффективно в борьбе с последствиями деловой необязательности и обращение к ним не является "популярной мерой", то предприниматели должны сами заботиться о контроле за действиями своих контрагентов.

Прежде всего, предприниматели пытаются обезопасить себя посредством *формального договора*, часто дискриминирующего права других агентов. Например, стандартным средством является выдвижение условий о предоплате. Однако известно, что заключение формальных договоров не спасает предпринимателя от неприятных неожиданностей. Во-первых, культура письменного договора пока не вполне развита.

³ Впрочем, часто в непрозрачности отношений собственности заинтересованы и сами предприниматели [19].

Во-вторых, все необходимые условия в договор не впишешь, от всего на свете не застрахуешься. В-третьих, наличие договоров не гарантирует своевременного выполнения обязательств. Недостаточность средств формального контроля заставляет обращать повышенное внимание на облик потенциального делового партнера: необходимо знать, с кем имеешь дело. Поэтому требуются по возможности тщательные проверки контрагентов. Они связаны с дополнительными издержками, хотя не дают полной уверенности в благополучном исходе дела. Желаемые гарантии значительно повышаются в процессе образования деловых сетей. *Деловая сеть* представляет собой устойчивую и относительно замкнутую совокупность связей между постоянными партнерами. Она основана на сочетании средств формального контроля и неформального обмена услугами. Деловые сети выполняют несколько функций:

- транслирование информации;
- формирование деловых репутаций;
- повышение доверия и снижение неопределенности;
- образование систем взаимопомощи.

Включенность в деловые сети - социальный капитал предпринимателя, приносящий и профессиональный престиж, и экономические ресурсы. Есть основания полагать, что деловые сети играют все возрастающую роль в российском бизнесе. Функционирование деловых сетей основано на том, что контрактные отношения дополняются и подкрепляются неформальными взаимными услугами. Практика подобных соглашений называется скрытыми контрактами (*implicit contracts*). Формируется своеобразная этика внеконтрактных отношений, которая достаточно развита и среди российских предпринимателей. Она построена на действиях, серьезно отклоняющихся от "рыночных" принципов (например, распространена практика неформального кредитования постоянных партнеров под более низкий или нулевой процент) [5, с. 143-145].

В результате официальные законы и формальные договора дополняются практикой неформальных взаимодействий. Последние способствуют формированию межперсональных хозяйственных сетей, а сети становятся проводниками деловых норм.

Деловая этика и проблема насилия

Рассматривая этику деловых отношений, мы можем исходить из разных представлений о характере действий рыночных агентов. Существуют как минимум *три логики* подобных действий: эгоистическая; утилитаристская; деонтологическая.

Эгоистическая логика предполагает следование собственному экономическому интересу независимо от норм и долгосрочных последствий. Решающей силой, корректирующей поведение, являются внешние (в том числе принудительные) санкции, а нравственные побуждения считаются "дефицитным ресурсом" и не принимаются в расчет.

Утилитаристская логика предполагает выход за рамки прямодушных эгоистических установок в плоскость нормативного индивидуализма. Она нацелена на максимизацию выгоды или минимизацию издержек, однако ориентирована на более длительную перспективу и включает заботу о собственной репутации ("организационном капитале"). Честное поведение окупается и приносит дополнительную выгоду (*honesty pays*).

Деонтологическая логика, в свою очередь, исходит из существования кодексов поведения, которые не сводятся к экономическому интересу и не нуждаются во внешнем принуждении. Предполагается, что честный бизнес существует не потому (или не только потому), что честность выгодна, а нечестность непременно наказывается (и то, и другое случается не всегда). Экономические агенты подчиняются моральным императивам (принципам, чувству долга). Последние опираются на тра-

диции, сформированные в социокультурной среде, а также могут выступать продуктом идеологических воздействий. Помимо этого, сталкиваясь с иными нормативными системами, хозяйственные агенты активно осваивают новые формы поведения.

С определенной долей условности можно заключить, что эгоистическая логика описывает тип "доэкономического человека". Действия грубого эгоиста часто оказываются нерациональными с точки зрения конечных последствий, т.е. приводят его к потере выгоды или дополнительным издержкам⁴. Действия "экономического человека" в большей степени представлены утилитаристским подходом, а "экономико-социологического человека" точнее характеризует деонтологическая логика. Мы тяготеем к последнему подходу, однако считаем, что в определенных ситуациях все три схемы могут успешно использоваться.

При обсуждении проблем современной России особое внимание обращается на эгоистическую логику хозяйственного поведения. Зачастую утверждается, что вокруг царствует этика "дикого рынка". Мы думаем, что подобное представление является упрощенным. Тем не менее, нам придется признать, что в России при высокой нормативно-статусной неопределенности эгоистическая логика переживает резкий взлет (скорее всего, временный). Впрочем, торжество эгоизма даже в своих предельных формах не означает полного отсутствия доверия между контрагентами (без него хозяйственные отношения в принципе невозможны). "Дикий рынок" не остается вне нормативным полем, и приверженцы эгоистической логики видят как минимум два альтернативных пути его преобразования. Первый путь: в результате стихийного естественного отбора форм поведения происходит закрепление эффективных деловых норм как "случайное" следствие неконтролируемых эгоистических действий. Это вариант *радикального эволюционизма*. Второй путь: действия эгоистов подвергаются целенаправленному обузданию посредством применения селективных материальных стимулов и принудительных средств организованного контроля со стороны хозяйственных партнеров, общественных институтов и государства. Речь идет о позиции *радикального консерватизма*. Человек рассматривается как не слишком разумный (излишне эгоистичный) экономический агент, нуждающийся в хозяйственной и моральной опеке. Первый путь требует времени, выходящего за рамки одного десятилетия. Второй же путь в России реализуется весьма активно. Этика бизнеса опирается не на традиции или кристаллизованное ценностное ядро, не на веру в правильность поведения или ожидание воздаяния за заслуги. Она отталкивается от текущих практик борьбы с систематическими нарушениями.

Немаловажным элементом подобного контроля, защиты прав собственности и собственных интересов становятся *принудительные санкции*. Крайними формами принуждения становятся угрозы силового воздействия и его фактическое применение. Насколько распространены подобные явления? По данным нашего опроса российских предпринимателей, лично сталкиваются с силовыми методами 42% российских руководителей, а часто становятся объектом силовых вымогательств 3%. Более половины (58%), судя по ответам, не сталкиваются с этим вовсе [5, с. 174-175]. Видимо, средства массовой информации несколько преувеличивают масштабы данного явления, хотя и в наших более умеренных оценках оно остается весьма значимым.

Угрозы и фактическое применение силовых методов сопряжены не только с неприятностями и переживаниями, но и с неизбежными дополнительными издержками, которые несут как объекты, так и субъекты насильственных действий. Они включают:

- расходы на собственную охрану предприятия и его руководителей;
- выплаты внешним защитным структурам;
- оплату дополнительных силовых услуг.

⁴ Экономисты объясняют это сугубым рационализмом индивидуалистического толка, приводящим к недопроизводству коллективных благ, от которого в конечном итоге страдают сами своекорыстные индивиды. Речь идет, например, о знаменитой проблеме "безбилетника" (free rider problem) [20, с. 2, 10-11: 21].

Первая и вторая группы издержек различаются в принципе только тем, зачислены представители охранных структур в штат предприятия или нет. Заметим только, что в первом случае транзакционные издержки на безопасность бизнеса превращаются в производственные издержки как часть фонда оплаты труда. Для третьей группы издержек характерна привязка оплаты к конкретным услугам. Первые две группы издержек, как правило, от частоты обращения за помощью непосредственно не зависят: штатный персонал держится на фиксированном окладе, а внешняя защита предприятия может представлять собою подобие "абонементного обслуживания" за комплекс услуг (в том числе, связанных с деловой безопасностью).

В средствах массовой информации немало повествовалось о рэкет в российском бизнесе. Однако не следует сводить насилие к рэкету, который выступает лишь наиболее примитивной формой силовой криминальной деятельности по сбору дани с мелких предпринимателей. Криминализация же бизнеса в целом - намного более сложное явление. Былой рэкет постепенно уступает место более развитым формам контроля, связанным, помимо "защиты бизнеса", с вложениями капитала и оказанием деловых услуг (например, по взысканию просроченных долгов).

Какова концепция контроля, которая складывается в зонах организованного насилия? Иными словами, *как здесь устанавливается порядок?* Это происходит путем четкой идентификации агентов, имеющих легитимное право осуществлять насилие в означенном сегменте рынка, и исключения всех прочих, случайных агентств. Взаимоотношения строятся на основе особой этики, возникающей из уважения к силе. Это обычное право, подпираемое "кулачным правом". Легитимное право на насилие подкрепляется не столько соблюдением соглашений, достигнутых с представителями криминальных групп или верностью слову (которой криминалитет, судя по отзывам, не сильно страдает), сколько устойчивостью позиций силовой группировки. Она должна быть достаточно сильна, чтобы длительное время контролировать свою зону, ограждая ее от "наездов" соседей, гастролеров и полублатной мелочи. Сама устойчивость позиций группировки становится основанием ее исключительных прав.

Утверждение силовой концепции хозяйственного контроля приводит к *постепенной рутинизации насилия* - превращению его в нормальный элемент хозяйственной жизни. Вспышки грубого насилия и стрельбы возникают время от времени - при попытках передела зон влияния и как санкции против злостных нарушителей. Но они касаются внутренних "разборок" между криминальными группировками, охраняющими границы "владений", происходят в спорных зонах и деятельности большинства предпринимателей не затрагивают.

В итоге принуждение не остается зоной чистого насилия, оно подталкивает к образованию устойчивых сетей неформального делового обмена, подкрепляет нормы формирующейся этики бизнеса, связанной с воспроизводством элементов своеобразной деловой культуры. В результате первоначальный экономический интерес, пробивая себе дорогу на разных рынках, оказывается специфическим преломлением сложных отношений, которые слабо подходят на "стерильный" экономический обмен. В ход пускаются самые разнообразные средства - денежные рычаги и деловые услуги, увещания и угрозы, неформальные связи и личное обаяние. Мы можем заключить, что рынки с экономико-социологической точки зрения являются институционально оформленными сложными системами действия, в которых экономический интерес переплетается с политическим воздействием, а деловые конвенции граничат с откровенным насилием.

Институциональный подход предполагает также, что рыночное пространство не является единым открытым полем, оно разгорожено на множество неоднородных сегментов. При этом институциональные перегородки подвижны, они находятся в процессе непрерывной трансформации под живым воздействием хозяйственных агентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Lie J.* Sociology of Markets // *Annual Review of Sociology.* 1997. Vol. 23. P. 341-360.
2. *While H.C.* Varieties of Markets / *Wellman B., Berkowitz S.D.* (eds.) *Social Structures: A Network Approach.* Cambridge. Cambridge University Press. 1988. P. 226-260.
3. *Granovetter M.* The Sociological Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View / *Granovetter M., Swedberg R.* (eds.) *The Sociology of Economic Life.* Boulder. Westview Press, 1992. P. 233-263.
4. *Fligstein N., Mara-Drita I.* How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union // *American Journal of Sociology.* Vol. 102. №1. July 1996. P. 1-33.
5. *Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических исследований (при поддержке CIPE). 1998.
6. *Радаев В.В.* К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы "экономического империализма") / *Социологические чтения.* Вып. 2. М. Институт "Открытое общество", Институт социологии РАН. 1997. С. 177-189.
7. *Радаев В.В.* Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.
8. *Радаев В.В.* Экономическая социология (к определению предмета) // *Общественные науки и современность.* 1997. № 3. С. 106-113.
9. *Радаев В.В.* Хозяйственная мотивация и типы рациональности // *Социологический журнал.* 1997. № 1-2. С. 183-200.
10. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
11. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. С.-Петербург: Лениздат, 1996.
12. *Alchian A.A., Demsetz H.* The Property Right Paradigm / *The Journal of Economic History.* Vol. 33. March 1973. P. 16-28.
13. *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. М.: Новости, 1992.
14. *Alchian A.A.* Uncertainty, Evolution and Economic Theory // *Journal of Political Economy.* 1950. Vol. 58. P. 211-221.
15. *Поланьи К.* Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // *Thesis.* 1993. Том 1. Вып. 2. С. 10-17.
16. *Friedland R., Robertson A.F.* (1990). *Beyond the Marketplace / Friedland R., Robertson A.F.* (eds.) *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society.* New York. Aldine de Gruyter. 1990.
17. *Fligstein N.* Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions // *American Sociological Review.* 1996. Vol. 61 (August). P. 656-673.
18. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
19. *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // *Вопросы экономики.* 1996. № 6. С. 4-24.
20. *Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
21. *Радаев В.В.* О рациональности и коллективном действии (о книге М. Олсона "Логика коллективного действия") // *Вопросы экономики.* 1996. № 10. С. 144-152.