

ЮРИЙ ЧЕРНЕЦКИЙ,

доктор социологических наук, заведующий
кафедрой международной экономики Харь-
ковского национального университета им.
В.Каразина

Концептуальные разработки “новой экономической социологии”

Abstract

The history and contents of so called “New Economic Sociology” are analyzed in the article. Its two main concepts of the “embeddedness” and “the social construction (of the economy)” are explored. In this context the academic contribution of F.Dobbin, P.DiMaggio, N.Fligstein, M.Granovetter, A.Martinelli, D.Palmer, R.Swedberg, V.Zelizer and other contemporary sociologists is characterized. The conception of informal economy developed by M.Castells, E.Feige, L.Lomnitz, A.Portes, W.Powell and others is presented.

Становление “новой экономической социологии”

“Новая экономическая социология” (англ. “New Economic Sociology”) — это мощное направление современного социального теоретизирования и концептуальная основа многих конкретных социальных исследований. Известный шведский теоретик и историк социологии Р.Сведберг (Swedberg), на обобщения и выводы которого я буду преимущественно опираться в рамках данной статьи, отмечает, что исходным пунктом развития “новой экономической социологии” можно считать 1985 год. Именно тогда была опубликована статья американского социолога М.Грановеттера (Granovetter) “Экономическая деятельность и социальная структура: проблема укорененности” [1], ставшая “манифестом” этого ответвления социологии. “Новая экономическая социология” построена главным образом на трех направлениях общесоциологического теоретизирования: “теории сетей” (англ. “networks theory”), “культурной социологии” (англ. “cultural sociology”) и “организационной социологии” (англ. “organizational sociology”). Основными теоретическими понятиями “новой экономической социологии” являются понятия “укорененности” (англ. “embeddedness”) и “социального строения (экономики)” (англ. “the social construction (of the economy)” [2].

Интеллектуальные корни самой “новой экономической социологии” можно обнаружить в некоторых публикациях первой половины 1980-х годов, в частности в трудах таких авторов, как Г.Уайт (White) [3], В.Бейкер (Baker) [4] и Дж.Коулман (Coleman) [5]. Кстати, последний развивал некоторые важные для становления “новой экономической социологии” идеи параллельно с М.Грановеттером: особенно это касается утверждений о том, что социологический подход к экономике не означает видения акторов как иррациональных и что социология и рациональность вполне могут сосуществовать. Кроме того, Дж.Коулман, считающийся одним из основателей “социологии рационального выбора” (англ. “Rational Choice Sociology”), в отличие от абсолютного большинства ее представителей, уделял большое внимание институтам, в том числе экономическим [см., напр.: 6].

Однако основополагающую концепцию “новой социологии” развернул в упомянутой выше статье М.Грановеттер. Можно согласиться с Р.Сведбергом в том, что на теоретическом уровне важнейшим шагом М.Грановеттера вперед был отказ в рамках критики экономической теории от обычного подчеркивания нереалистичности понятия рациональности (люди не являются настолько рациональными, насколько их таковыми считают экономисты) и вместо этого акцентирование внимания на неспособности экономистов включать в анализ *социально-структурные* измерения. В первом варианте своей статьи, подготовленном в 1981–1982 годах, М.Грановеттер довольно четко это сформулировал: “Критики, пытавшиеся реформировать основы экономической теории, преимущественно сами были экономистами. Типичной была их атака на обычную *концепцию рационального действия*. Я считаю, что существует иная фундаментальная черта неоклассической экономической теории, дающая больше оснований для атаки: предположение, что экономические акторы принимают решение изолированно друг от друга — независимо от их социальных связей, то, что я назвал бы *предположением об “атомизованном” принятии решений*” [цит. по: 2, с.162]. Замечу, что этот шаг М.Грановеттера способствовал внедрению новой разновидности анализа: когда актора рассматривают как рационального и одновременно учитывают социальную структуру.

Само название “новая экономическая социология” также появилось в 1985 году. Это произошло во время так называемой обеденной дискуссии за круглым столом на ежегодном собрании Американской социологической ассоциации. Дискуссия посвящалась теме “Новая социология экономической жизни”, организатором ее был М.Грановеттер. Прежнюю экономическую социологию связывали, согласно М.Грановеттеру, главным образом с “индустриальной социологией” (англ. “industrial sociology”) и с подходом, направленным на анализ соотношения экономики и общества (англ. “the economy and society perspective”) и представленным в первую очередь работами Т.Парсонса (Parsons), Н.Смелзера (Smelser) и В.Мура (Moore). Эти два подхода, утверждал М.Грановеттер, в 1960-х годах были полны жизни, однако вскоре неожиданно исчерпали себя [2, с.163].

Настаивая на том, что традиция Т.Парсонса, Н.Смелзера и В.Мура может еще многое дать, М.Грановеттер, тем не менее, провел четкую границу между “старой” и “новой” экономической социологией. По его мнению, одним из главных отличий между ними является то, что первая без колебаний ведет фундаментальную атаку на неоклассические аргументы, тогда как вторая пытается замаскировать свой критицизм и почти никогда не кон-

струировать альтернативные модели подобного уровня детализации. Согласно позиции М.Грановеттера, имеется погрешность в основаниях микроэкономической теории, и “новая экономическая социология” должна доказывать это открыто и четко, особенно в ключевых областях экономического теоретизирования — касательно рыночной структуры, производства, ценообразования, распределения и потребления. Эта погрешность заключается в том, что экономические акторы не являются атомизованными, отделенными друг от друга, каковыми их предлагает рассматривать теория. Наоборот, они вовлечены во взаимодействие и в структуры взаимодействия, которые должны находиться в центре теоретизирования, а не на периферии внимания (тенденция, ранее доминировавшая, да и сегодня в определенной мере присутствующая в экономической социологии) [см.: 7; 8].

За относительно короткое время своего развития “новая экономическая социология” стала весьма популярным научным течением. Прежде всего это касается США, причем нужно заметить, что “новая экономическая социология” — это преимущественно североамериканский феномен. Однако ее сторонники встречаются и среди европейских социологов, представляющих разные страны. В целом складывается впечатление, что европейские социологи создали совершенно отличную версию экономической социологии, нежели их американские коллеги. Так, в Европе больше внимания уделяют классическим разработкам; здесь обнаруживается тенденция развивать более “холистический” подход, ориентированный прежде всего на отражение проблем экономики в рамках анализа общества как целостности [см.: 9–17]. Американская экономическая социология в меньшей степени опирается на классические концепции (по крайней мере допарсонские) и концентрирует усилия на среднем уровне теоретизирования. Учитывая сильные черты европейской версии “новой экономической социологии”, нельзя считать случайным то, что соредктором фундаментального “Справочника по экономической социологии”, изданного в 1994 году [18], совместно с американцем Н.Смелзером выступил швед Р.Сведберг, а среди сорока его авторов наряду с американскими социологами — известные европейские специалисты, в том числе автор весьма содержательной статьи, посвященной социологическим исследованиям предпринимательства и менеджмента, итальянец А.Мартинелли [19].

Основные понятия “новой экономической социологии”

Характеризуя отличительные черты понятийно-категориального аппарата “новой экономической социологии”, замечу, что понятие укорененности в его современном толковании впервые употребил в своей программной статье М.Грановеттер в качестве альтернативы понятию атомизации. Если К.Поланьи (Polanyi) использовал термин “укорененность”, пытаясь подчеркнуть, что экономика была органической частью общества в докапиталистические времена, цель М.Грановеттера — почти противоположна, то есть он стремился показать, что экономические действия являются вполне социальными действиями в капиталистическом обществе. М.Грановеттер акцентирует важность понятия укорененности на протяжении всей своей статьи, например, описывая собственную работу как выражение “укорененного подхода к экономической жизни” или говоря о необходимости “теоретической разработки понятия укорененности” [1, с. 485, 493]. Он утверж-

дает, что экономические действия “укоренены в конкретных системах социальных отношений” и что эти “социальные отношения” желательны, и даже необходимо осмысливать под углом зрения сетей [1, с. 487]. В общем же основная идея статьи М.Грановеттера заключается в том, что экономическая деятельность “коренится в сетях межличностных отношений” [1, с. 504].

Большинству социологов известно о центральном характере категории “укорененность” для “новой экономической социологии”, но даже не все специалисты знают, что в пределах последней существует другое, не менее важное ключевое понятие. Таковым, как мы уже отмечали, является понятие “социального строения экономики”, обоснованное в известной книге П.Бергера (Berger) и Т.Лукмана (Luckmann) “Социальное строение реальности” (1966) [20]. Это понятие попало в экономическую социологию из других социологических направлений, и прежде всего из “культурной социологии” и “нового институционализма”. Однако автором, который больше всех написал о его применении в экономической социологии, оставаясь одним из убежденнейших его сторонников, опять-таки был М.Грановеттер. По М.Грановеттеру, категория социального строения в совокупности с идеей укорененности составляют “два фундаментальных социологических суждения” в рамках его исследования по вопросам экономической социологии [8, с. 95]. М.Грановеттер идет вслед за П.Бергером и Т.Лукманом, подчеркивая, что существующие институты обычно приобретают естественный и самоочевидный вид, и отмечает, что многие неоинституциональные экономисты не видят ничего, кроме этого: для “уильямсоновского типа экономистов” каждый имеющийся институт — единственно возможный и экономящий на трансакционных затратах. Что, однако, М.Грановеттер добавляет к концепции П.Бергера и Т.Лукмана — так это сетевой подход, точнее, акцент на том, что сети играют очень важную роль на ранних стадиях становления институтов. Скажем, электроэнергетическая отрасль США (это один из излюбленных примеров М.Грановеттера) с самого начала находилась под сильным влиянием сетей фирм, холдинговых компаний и субъектов регулирования, которые в свое время были сведены воедино человеком по имени С.Инсул (Insull). Позже, по словам М.Грановеттера, “эта сеть ... застыла”. Это означает, что ныне роль персональных сетей (от англ. “personal networks”) ослабевает и будет ослабевать в дальнейшем. Электроэнергетическая отрасль приобрела специфическую институциональную форму с собственной динамикой [21].

Исследовательские направления “новой экономической социологии”

Переходя с общетеоретического уровня “новой экономической социологии” на уровень конкретных исследований в рамках этого концептуального направления, следует распределить их по трем упомянутым выше группам в зависимости от отрасли, поиски в которой вдохновляли на их проведение: либо “теории сетей”, либо “культурной социологии”, либо “теории организации”.

Что касается влияния “теории сетей” на экономическую социологию в целом, тут можно довольно четко выделить две стадии этого процесса. Первый период начался в конце 1960-х годов и длился до середины 1980-х. В этот период усилия ученых в основном были направлены на изучение “корпоративных сцеплений” (англ. “corporate interlocks”), то есть социальных структур, образующихся в случае, когда один человек является членом двух

или более советов директоров корпораций. Было проведено множество исследований подобного типа, благодаря которым, в частности, установили, что существуют формализованные образцы “сцеплений”, сохраняющиеся во времени, а центральную роль в таких сетях обычно играют банки и страховые компании [итоги данных исследований представлены в: 22]. Многие исследования “сцепления” определялись политическими мотивами; их целью была проверка авторских идей относительно доминирования финансового капитала, сплоченности правящего класса и т.п. Однако значительная часть таких исследований не имела четкой идеологической окраски и дала интересные для социологической науки результаты. Например, Д.Палмер (Palmer) подошел к изучению “сцеплений” с другой стороны, задавшись вопросом, что происходит, когда “сцепление” разрушается из-за смерти или отставки того, кто его осуществлял. Выводы Д.Палмера заключались в том, что возобновляется совсем незначительная часть “сцеплений” [см.: 23]. Это заставило усомниться в результатах ряда предыдущих исследований “корпоративных сцеплений” [ср. с: 24].

Начиная с середины 1980-х годов сетевые исследования в рамках экономической социологии меняют направление. Одной из причин этого изменения было то, что в этот период возникли новые экономические феномены, анализ которых требовал применения “теории сетей”. Одним из таких явлений было возникновение “новых индустриальных регионов”, соединенных сетями относительно небольших фирм. Это и обусловило проведение многих замечательных сетевых исследований [см. : 25].

Очень важным моментом в развитии “сетевой теории” оказалось также введение понятия “бизнес-групп” — категории, получившей социологическое содержание и статус благодаря публикации М.Грановеттера в “Справочнике по экономической социологии” 1994 года. По определению М.Грановеттера, бизнес-группа — это объединение фирм, связанных между собой определенными формальными и/или неформальными способами, отличающееся от обычных конгломератов проявлением “социальной солидарности” [26]. Понятие бизнес-групп адекватно отражает такие феномены, как корейские “чайбол”, японские “кейрецу” и многие другие, менее известные разновидности объединений фирм во всем мире. По мнению Р.Сведберга, идея бизнес-групп служит одним из наиболее содержательных понятий, созданных “новой экономической социологией” [2, с. 168].

Сторонники “культурной социологии” пребывают в меньшинстве среди представителей “новой экономической социологии”, однако их работы достаточно влиятельны. В значительной мере это можно считать заслугой двух таких ключевых фигур направления, как В.Зелицер (Zelizer) и П.Ди-маджио (DiMaggio). Их вклад в экономическую социологию заключается в программных заявлениях о необходимости интегрировать “культурный подход” в “новую экономическую социологию” и в конкретные исследования. Примером первых может служить опубликованное в 1988 году эссе В.Зелицер [27]. Оно содержит острую критику характерной для современной экономической социологии тенденции сводить все к социальным отношениям и сетям, которую В.Зелицер охарактеризовала как “социально-структурный абсолютизм”. Таким ученым, как М.Грановеттер и Р.Берт (Burt), отмечает В.Зелицер, “культура представляется лишней как пережиток опасного парсонсианского прошлого”. Однако В.Зелицер отрицает и тенденцию к анализу экономических феноменов сугубо под углом зрения

культуры, так, как будто они состоят из одних только значений; эта тенденция обозначена как “культурный абсолютизм”. Вполне сбалансированный анализ, включает В.Зелицер, должен учитывать структурные, экономические и культурные факторы. Целью должен быть третий путь “между культурным и социально-структурным абсолютизмом” [27, с. 629].

Подобную аргументацию можно обнаружить в опубликованной в 1990 году работе Ш.Зукин (Zukin) и П.Димаджио, посвященной понятию укорененности [28]. Они доказывают, что “структурная укорененность”, или укорененность в сетях и социальных структурах, имеет большое значение, однако существуют и другие типы укорененности. Есть, например, “политическая укорененность”: тот факт, что экономическая деятельность всегда включена в специфический контекст политической борьбы. Далее, существует “когнитивная укорененность”, отражающая факторы, которые ограничивают человеческий разум в процессах мышления. И наконец, есть “культурная укорененность”, или укорененность экономической деятельности в культуре. Согласно Ш.Зукин и П.Димаджио, культура влияет на экономику через “верования и идеологии, предположения, считающиеся доказанными, или через системы формальных правил”. Одним словом, культура “устанавливает границы для экономической рациональности” [28, с. 17].

Примером более конкретных исследований, проводимых с помощью средств “культурной социологии”, может служить изучение “социального значения денег” В.Зелицер [29]. В.Зелицер показывает, что деньги не являются нейтральной, асоциальной субстанцией. Наоборот, они появляются в разнообразии культурно обусловленных форм, обозначаемом термином “множественные деньги” (англ. “multiple monies”).

Последней традицией в современной социологии, существенно повлиявшей на экономическую социологию, считается организационная теория. Во-первых, это обусловлено тем, что ее представители издавна проявляют устойчивый интерес к экономической организации. Во-вторых, важно то, что организационная теория в США во многом впитала проблематику “индустриальной социологии”, когда эта сфера начала угасать в 1960–1970-х годах, подчеркивает П.Гирш (Hirsch) [30]. В-третьих, организационная теория долгое время уделяет внимание экономической социологии, поскольку теорию организации в бизнес-школах часто преподают именно социологи, в частности упомянутый выше П.Гирш.

Одним из подходов организационной теории, побудивших к проведению многих исследований экономики, был анализ “ресурсной зависимости” (англ. “resource dependency”). Исходной здесь является идея о том, что организация из-за ресурсов всегда оказывается зависимой от окружения. Это наблюдение имело интересные последствия, например, для работ в области экономической социологии Р.Берта. Одной из тем, интенсивно разрабатываемых этим автором, является способ обусловленности корпоративной автономности существованием конкурентов, поставщиков и потребителей. Р.Берт доказал, что чем большей оказывается “структурная автономность” корпорации по отношению к этим трем типам акторов, тем выше прибыль (точнее, прибыль имеет тенденцию к увеличению, если конкурентов немного, а поставщиков и потребителей много) [31]. Впрочем, в последние годы концепция “ресурсной зависимости” несколько утратила былую популярность [2, с. 169].

Одновременно усилилось влияние “экологии персонала” (именно так, согласно его научному содержанию, я считаю правильным переводить ан-

глийское словосочетание “population ecology”), основы которой разрабатывали М.Ганнан (Hannan) и Дж.Фриман (Freeman) [см.: 32, 33]. Исходным пунктом этой теории является то, что персоналу организаций свойственны различные характеристики, в зависимости от стадии развития. В рамках этого подхода на первый план выступает конкуренция между организациями и противодействие изменениям в организационной форме (“структурная инерция”). Под углом зрения “экологии персонала” в последнее время изучалось несколько видов экономических организаций: банки, пивоварни, профсоюзы и др.

Но особо Р.Сведберг подчеркивает влияние на “новую экономическую социологию” трактуемого как вариант организационной теории “нового институционализма”. Причем речь идет о подходе, который, по его мнению, в значительной степени опирается на идеи Дж.Майера (Meyer). Это вдохновило на ряд замечательных экономико-социологических исследований, среди которых Р.Сведберг выделяет исследование Н.Флингстина (Flingsstein) [34], представляющее собой “весьма острую и квалифицированную попытку пересмотреть историю крупных корпораций США с социологической точки зрения”, и работу Ф.Добина (Dobbin) [35] — сравнительное исследование эволюции политики развития железнодорожного транспорта во Франции, США и Великобритании в течение XIX века. Значимость последней, по мнению Р.Сведберга, “в основном обуславливает то, как автор оспаривает идею существования только одного (рационального) способа деятельности” [2, с. 170].

Социологическая концепция “неформальной экономики”

На мой взгляд, важным вкладом “новой экономической социологии” в социологическое теоретизирование стала концептуализация проблем “неформальной (подпольной, нелегальной) экономики” (англ. “the informal (underground, illegal) economy”). Для осмысления вопросов рыночной трансформации экономики Украины эта теория имеет особое значение, учитывая масштабы “неформального” хозяйствования в нашей стране. Хотя уже в конце 1980-х годов глобальный характер этого явления убедительно продемонстрировали ведущие представители “новой экономической социологии” М.Кастельс (Castells) и А.Портес (Portes) [36], Д.Старк (Stark) [37] и др.

Понятие неформальной экономики (далее буду употреблять его без кавычек) возникло в ходе проведения цикла исследований городских рынков труда в Африке в начале 1970-х годов. Его ввел специалист в области экономической антропологии К.Гарт (Hart) для демонстрации “разрыва между здешним опытом и всем, чему раньше учили при получении английского образования”. По его мнению, эмпирические наблюдения за массовым предпринимательством в Аккре и других африканских столицах прямо противоречили усвоенной мудрости “западного дискурса экономического развития” [38]. К.Гарт отмечал заметный динамизм и разнообразие неформальной экономической деятельности, которое, на его взгляд, свойственно не только “мальчишкам, которые чистят обувь, и продавцам спичек” [39].

Г.Кастельс и А.Портес попытались объяснить различия между разными видами подобной деятельности с помощью схемы, воспроизведенной на рисунке [36, с. 14]. Они исходили из того, что основное различие между фор-

мальным и неформальным в экономике обусловлено не характером конечного продукта, а способом его изготовления и/или реализации.

<i>Процесс производства и распределения</i>	<i>Конечный продукт</i>	Тип экономики
+	+	Формальная
–	+	Неформальная
+ или –	–	Криминальная

Рис. Схема социального строения экономики на основе природы хозяйственной деятельности:

- + — законодательно разрешенные способы деятельности и продукты;
- — законодательно запрещенные способы деятельности и продукты.

Благодаря четкому размежеванию этих трех категорий — формальной, неформальной и нелегальной деятельности — становится возможным систематическое исследование их взаимоотношений. Г.Кастельс и А.Портес так систематизировали эти взаимоотношения [36, с. 14]: формальный тип экономической деятельности влияет на неформальный благодаря государственному вмешательству, конкуренции со стороны крупных фирм, источникам капитала и технологиям, а неформальный влияет на формальный в силу наличия более дешевых потребительских товаров и производственных ресурсов, а также гибких трудовых резервов; формальный тип экономической деятельности влияет на криминальный путем государственного вмешательства и противодействия, а также поставки определенных контролируемых товаров, а криминальный на формальный — поскольку существует коррупция, так называемая “рента охранников входа” для отдельных категорий государственных чиновников; криминальный тип экономической деятельности влияет на неформальный, опираясь на капитал, спрос на товары, новые благоприятные возможности получения прибыли, а неформальный на криминальный — опираясь на более дешевые товары и гибкие трудовые резервы.

На основе названных выше и многих других исследований разработана функциональная классификация неформальной деятельности соответственно ее целям. Деятельность за пределами государственного регулирования может иметь целью, во-первых, выживание индивидов или домохозяйств благодаря непосредственному производству жизненных средств или благодаря обычной продаже товаров и услуг на рынке. Во-вторых, она может ориентироваться на повышение управленческой гибкости и снижение трудовых затрат фирм формального сектора благодаря неучтенному найму работающих и субконтрактированию неформальных предпринимателей. В-третьих, она может быть организована для накопления капитала мелкими фирмами благодаря существованию между ними отношений солидарности, большей гибкости и меньшим затратам. Эти три типа обозначаются соответственно как неформальная экономика “выживания” (англ. “survival”), “зависимой эксплуатации” (англ. “dependent exploitation”) и “роста” (англ. “growth”) [40].

Наиболее убедительными примерами неформальной экономики “выживания” могут служить строительство жилья собственными силами и массовая уличная торговля в городах стран “третьего мира” [41]. Пример неформальной экономики “зависимой эксплуатации” представляют отношения между подпольными иммигрантами-субконтракторами, людьми, которые подряджаются выполнять случайную работу, и крупными фирмами в

сфере производства одежды в США [42]. Одним из замечательных примеров неформальной экономики “роста” являются высокоэффективные сети ремесленников-микропроизводителей в центральной Италии [43].

По мнению ведущего специалиста по данной проблематике А.Портеса, первым парадоксом неформальной экономики является то, что чем сильнее она тяготеет к “модели настоящего рынка”, тем в большей мере эффективность ее функционирования зависит от социальных связей. Проблема динамики экономического действия, которую М.Грановеттер в 1985 году определил как “проблему укорененности”, здесь вырисовывается более четко, нежели в тех транзакциях, где единственной защитой от злоупотреблений служит взаимное доверие благодаря общему членству в группе. В актах неформального обмена доверие порождается как идентичностями и разделяемыми чувствами, так и надеждой на то, что мошеннические действия будут наказаны путем исключения нарушителя из ключевых социальных сетей. В той мере, в которой оборот экономических ресурсов осуществляется подобными сетями, такое социально обеспечиваемое наказание, как исключение, может стать более угрожающим, а значит гораздо более эффективным, чем другие типы санкций [42, с. 430].

В свое время О.Уильямсон (Williamson) [44] отмечал противоположность между иерархическими структурами и рынками как альтернативными формами ведения бизнеса и максимизации эффективности. Согласно О.Уильямсону, иерархические транзакции происходят в пределах командной структуры фирмы; рыночный обмен предполагает непосредственные контакты между деперсонализированными максимизаторами прибыли.

Функционирование неформальной экономики характеризуется отсутствием обеих названных выше форм обмена и полной заменой их социально контролируруемыми транзакциями. При отсутствии какой-либо иерархической системы или каких-либо законных средств преодоления рыночной нерегулированности путем применения санкций успешность неформального предпринимательства определяется исключительно третьей формой регулирования. В.Пауэл (Powell) определил ее как “сетевую форму” (англ. “network form”) экономической организации и описал ее функционирование как предполагающее “ограниченное обособление формальных бизнес-ролей от личных ролей. Место субъекта в одной плоскости часто определяет его место в другой. В итоге не существует серьезной потребности в иерархическом надзоре, поскольку желание дальнейшего участия успешно противостоит нарушениям” [45].

Второй парадокс неформальной экономики заключается в том, что попытки государства ограничить ее, прибегая к законодательному и контролирующему вмешательству, могут создавать условия, стимулирующие расширение неформальной хозяйственной деятельности. Л.Ломниц (Lomnitz) в этом плане высказалась довольно остро: “Порядок порождает беспорядок. Формальная экономика создает собственную неформальность” [46].

Мы согласны с утверждением А.Портеса о том, что неформальная экономика может рассматриваться как ответ со стороны гражданского общества на нежелательное государственное вмешательство. Отсюда следует, что универсальный характер этого феномена отражает способность многих обществ противостоять применению государственной власти. Определенный вид деятельности можно официально объявить противозаконным, но несмотря ни на что он не исчезнет; целые секторы экономики можно на зако-

нодательном уровне исключить из жизни, однако в действительности они будут оказывать сопротивление и процветать в подполье. Чем больше государственная политика препятствует удовлетворению индивидуальных потребностей и доступу фирм к ресурсам, тем значительнее будут масштабы стимулируемой этим неформальной деятельности. Разумеется, ответ общества будет варьировать в зависимости от его особенностей. Вместе с тем последние исследования, касавшиеся распространения нерегулируемой деятельности, демонстрируют, что государственные чиновники обычно недооценивают способность людей обходить нежелательные правила [42, с. 444].

Третий парадокс неформальной экономики заключается в том, что чем более заслуживает доверия аппарат государственного принуждения, тем большей оказывается вероятность ошибок его учетных механизмов относительно реальных масштабов неформальной деятельности и соответственно более слабой — фактическая база для разработки политики в плане этой деятельности. В частности, по оценкам Э.Фейджа (Feige), в середине 80-х годов прошлого века как минимум пятая часть всего объема экономической деятельности в США осуществлялась за пределами государственного регулирования. Поскольку органы власти мало знали о характере и масштабах этой деятельности, они вели себя так, как будто последней не существует. Это может приводить к серьезным политическим последствиям: “В той мере, в которой национальные системы учета будут базироваться на сведениях главным образом из источников, представляющих формальный сектор, значительная по объему растущая неформальная экономика будет обесценивать представления о развитии, основанные на официальной статистике, и, соответственно, политические решения, основанные на информации из официальных источников” [47].

Изложенное в этом разделе статьи можно суммировать так: пока государственная политика будет опираться на предположения о том, что единственной реальной экономикой является измеряемая экономика, она останется уязвимой для перекосов и искажений, причем степень этой уязвимости будет возрастать. Обнаружение явления неформальной экономики и оценка его весьма серьезных последствий (особенно для Украины) — задача очень деликатная. Ее решение требует точного понимания пределов государственного принуждения и изобретательности и реагентной способности гражданского общества. Социологическое теоретизирование по проблемам экономической жизни и новые разработки экономической социологии могут оказаться весьма полезными благодаря учету модификации агрегатных показателей денежного оборота и потребления на основании данных о реальной социальной динамике. Это поможет преодолеть свойственную не только отечественной, но и мировой практике и науке государственного управления неопределенность по отношению к неформальному сектору экономики.

Общая оценка “новой экономической социологии” как научного течения

Согласно общей оценке Р.Сведберга, “новая экономическая социология” как мощное научное направление имеет значительные достижения. В его рамках анализируется широкий круг экономических проблем на основании наиболее креативных областей современной социологии: “теории сетей”, “организационной теории” и “культурной социологии”. Еще одним

сильным свойством “новой экономической социологии” является опора ее на достижения теоретизирования среднего уровня, характерного для конца XX века. По мнению Р.Сведберга, экономическая социология имеет большое будущее — как в плане развития обоснованных теорий функционирования экономики и ее институтов, так и для обеспечения более эффективного функционирования конкретных экономических систем [2, с. 172]. По моему убеждению, отечественным специалистам по социологии, экономике и государственному управлению следует шире использовать эвристический и практически-креативный потенциал “новой экономической социологии”.

Литература

1. *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology.* — 1985. — Vol. 91. — P. 481–510.
2. *Swedberg R.* New Economic Sociology: What has been Accomplished, What is Ahead? // *Acta Sociologica.* — 1997. — Vol. 40. — P. 161.
3. *White H.C.* Where do Markets Come from? // *American Journal of Sociology.* — 1981. — Vol. 87. — P. 517–547.
4. *Baker W.* The Social Structure of a National Securities Market // *American Journal of Sociology.* — 1984. — Vol. 89. — P. 775–811.
5. *Coleman J.* Introducing Social Structure into Economic Analysis // *American Economic Review.* — 1985. — Vol. 74. — P. 84–88.
6. *Coleman J.* A Rational Choice Perspective on Economic Sociology // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.J.Smelser, R.Swedberg. — Princeton (N.J.), 1994. — P. 166–180.
7. *Granovetter M.* Interview // *Swedberg R.* Economics and Sociology: Redefining their Boundaries. — Princeton (N.J.), 1990. — P. 107.
8. *Granovetter M.* The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda // *Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society* / Ed. by R.Friedland, A.F.Robertson. — N.Y., 1990. — P. 95.
9. *Martinelli A.* *Economia e societa: Marx, Weber, Schumpeter, Polanyi, Parsons e Smelser.* — Milano, 1986.
10. *Holton R.J.* Talcott Parsons on Economy and Society. — L., 1986.
11. *Luhmann N.* *Die wirtschaft der gesellschaft.* — Frankfurt am Main, 1988.
12. *Holton R.J.* Max Weber, Austrian Economics, and the New Right // *Max Weber on Economy and Society* / Ed. by R.J.Holton, B.Turner. — L., 1989. — P. 30–67.
13. *Mingione E.* *Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life beyond the Market Paradigm.* — Oxford, 1991.
14. *Swedberg R.* Major Traditions of Economic Sociology // *Annual Review of Sociology.* — 1991. — Vol. 17. — P. 251–276.
15. *Mjoset L.* *The Irish Economy in a Comparative Institutional Perspective.* — Dublin, 1992.
16. *Steiner P.* Le fait social economique chez Durkheim // *Revue francaise de sociologie.* — 1992. — Vol. 33. — P. 641–666.
17. *Dodd N.* *The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society.* — L., 1994.
18. *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.J.Smelser, R.Swedberg. — Princeton (N.J.), 1994.
19. *Martinelli A.* Entrepreneurship and Management // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.J.Smelser, R.Swedberg. — Princeton (N.J.), 1994. — P. 476–503.
20. *Berger P.L., Luckmann T.* *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge.* — L., 1966.
21. *Cranovetter M.* Economic Institutions and Social Constructions // *Acta Sociologica.* — 1992. — Vol. 35. — P. 3–11.
22. *Mizruchi M.* What do Interlocks Do? // *Annual Review of Sociology.* — 1996. — Vol. 22. — P. 271–298.

23. *Palmer D.* Broken Ties: Interlocking Directorates, the Interorganizational Paradigm, and Intercorporate Coordination // *Administrative Science Quarterly*. — 1983. — Vol. 28 (1). — P. 40–55.

24. *Stearns L.B., Mizruchi M.* Broken-tie Reconstitution and the Functions of Interorganizational Interlocks: A Reexamination // *Administrative Science Quarterly*. — 1986. — Vol. 31. — P. 522–538.

25. *Powell W.W., Smith-Doerr L.* Networks and Economic Life // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.J. Smelser, R.Swedberg. — Princeton (N.J.), 1994. — P. 368–402.

26. *Granovetter M.* Business Groups // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.J.Smelser, R.Swedberg. — Princeton (N.J.), 1994. — P. 454, 462–463.

27. *Zelizer V.* Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda // *Sociological Forum*. — 1988. — Vol. 3. — P. 614–634.

28. *Zukin S., DiMaggio P.* Introduction // *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy* / Ed. by S.Zukin, P.DiMaggio. — Cambridge, 1990. — P. 1–36.

29. *Zelizer V.* *The Social Meaning of Money*. — N. Y., 1994.

30. *Hirsch P.* Organizational Analysis and Industrial Sociology: An Instance of Cultural Lag // *American Sociologist*. — 1975. — Vol. 10. — February. — P. 3–12.

31. *Burt R.S.* Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy. — N. Y., 1983.

32. *Hannan M.T., Freeman J.* The Population Ecology of Organizations // *American Journal of Sociology*. — 1977. — Vol. 82. — P. 929–964.

33. *Hannan M.T., Freeman J.* *Organizational Ecology*. — Cambridge, 1989.

34. *Fligstein N.* *The Transformation of Corporate Control*. — Cambridge, 1990.

35. *Dobbin F.* Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railway Age. — Cambridge, 1994.

36. *Castells M., Portes A.* World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / Ed. by A.Porter, M.Castells, L.A.Benton. — Baltimore, 1989. — P. 11–37.

37. *Stark D.* Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism // *Sociological Forum*. — 1989. — Vol. 4. — December. — P. 637–664.

38. *Hart K.* The Idea of Economy: Six Modern Dissenters // *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* / Ed. by R.Friedland, A.F.Robertson. — N. Y., 1990. — P. 158.

39. *Hart K.* Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // *Journal of Modern African Studies*. — 1973. — Vol. 11. — P. 68.

40. *Portes A., Castells M., Benton L.* The Policy Implications of Informality // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / Ed. by A.Porter, M.Castells, L.A.Benton. — Baltimore, 1989. — P. 298–311.

41. *Roberts B.R.* Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / Ed. by A.Porter, M.Castells, L.A.Benton. — Baltimore, 1989. — P. 41–59.

42. *Portes A.* The Informal Economy and Its Paradoxes // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.J.Smelser, R.Swedberg. — Princeton (N.J.), 1994. — P. 429.

43. *Capecchi V.* The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / Ed. by A.Porter, M.Castells, L.A.Benton. — Baltimore, 1989. — P. 189–215.

44. *Williamson O.* *Markets and Hierarchies*. — N. Y., 1975.

45. *Powell W.W.* The Transformation of Organizational Forms: How Useful is Organization Theory in Accounting for Social Change? // *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* / Ed. by R.Friedland, A.F.Robertson. — N. Y., 1990. — P. 317.

46. *Lomnitz L.A.* Informal Exchange Networks in Formal Systems: a Theoretical Model // *American Anthropologist*. — 1988. — Vol. 90. — P. 54.

47. *Feige E.L.* Defining and Estimating Underground and Informal Economies: the New Institutional Economics Approach // *World Development*. — 1990. — Vol. 18. — P. 993.