

Новые переводы

VR Предлагается основная часть лучшей, на наш взгляд, теоретической статьи Н. Флигстина, выполненной в духе нового институционального подхода в экономической социологии. Перевод готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология». Другая работа Флигстина уже публиковалась в нашем журнале ([Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений](#). 2001. Том 2. № 4. С. 28–55). Полный текст см. также в книге: Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

РЫНКИ КАК ПОЛИТИКА: ПОЛИТИКО-КУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД К РЫНОЧНЫМ ИНСТИТУТАМ¹

Нил Флигстин

Университет Калифорнии, Беркли

E-mail: fligst@uclink4.berkeley.edu

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Представляя социологический подход к проблеме действия на рынках, я использую метафору «рынки как политика» [markets as politics]. Мною выдвигается концептуальное предположение о том, что социальные институты включают в себя и рынки. Я рассматриваю социологическую модель действия, согласно которой участники рынка стремятся к созданию стабильных миров и решению проблемы конкуренции социальными средствами. И наконец, я обращаюсь к анализу тесной связи, которая существует между рынком и государством. На основе этих рассуждений мною выстраиваются гипотезы относительно того, как осуществляется политика на рынках на разных этапах их развития: формирования, стабильного состояния и трансформации. На этапе формирования рынков, когда акторы в фирмах еще только пытаются выстроить статусную иерархию, укрепляющую несостязательные формы конкуренции [noncompetitive forms of competition], политическое действие напоминает социальные движения [social movements]. В условиях стабильных рынков фирмы, обладающие большей властью [incumbent firms], защищают свои позиции от претендентов на эту власть [challengers and invaders]. А в периоды рыночной трансформации

¹ Переведено по: Fligstein, Neil. Markets as politics: A political-cultural approach to market institutions, *American Sociological Review* (August 1966). Vol. 61. P. 656–673.

Данная статья является дополненным вариантом работы, представленной на ежегодной встрече Общества развития социэкономии [SASE] в марте 1993 г. в Нью-Йорке. Я благодарю Хальдора Биркьефлота, Луи Вакана, Марка Грановеттера, Гэри Хамильтона, Фрэнка Доббина, Джона Кемпбелла, Брюса Каррутерса, Ричарда Сведберга, Нила Смелсера, Артура Стинчкома, Линду Стирнз и Чарльза Тилли за их комментарии. Я признателен также редактору журнала «American Sociological Review» и его рецензентам за их замечания [Рецензии были написаны Николь Биггарт и Марком Шнайбергом. *Ред. ASR*]. Частично эта работа была подготовлена во время моей стажировки в Центре перспективных исследований в области наук о поведении, осуществленной при поддержке Национального научного фонда (грант №SBR-9022192).

такие «захватчики» могут провоцировать создание более изменчивой ситуации на рынке, подобной той, которая возникает под воздействием «социальных движений».

<...>

Моя основная идея состоит в том, что социальные структуры рынков и внутреннюю организацию фирм правильнее всего рассматривать как результаты попыток смягчить последствия конкуренции с другими фирмами. В своих рассуждениях о том, как эти социальные структуры возникают, производят стабильные миры и затем трансформируются, я представляю политико-культурный подход [political-cultural approach] и использую метафору «рынки как политика».

Метафора «рынки как политика» отражает две плоскости анализа. Во-первых, я рассматриваю формирование рынков как элемент строительства государства [state-building]. Современные государства с их капиталистическими хозяйствами создают институциональные условия для стабильности рынков. Я выделяю институты, между которыми идет соперничество, и анализирую их строительство как политический проект власти имущих акторов. Серьезные социальные кризисы – такие, как война, депрессия или вступление нации в эпоху современного развития, – принципиально важны для понимания хозяйственного развития общества. Сформировавшись, эти «правила» строительства рынков и рыночного вмешательства [market intervention] становятся ключом к пониманию того, каким образом в обществе развиваются новые рынки.

Во-вторых, я утверждаю, что процессы, происходящие в рамках того или иного рынка, отражают два типа политических проектов: внутрифирменную борьбу за власть и борьбу за власть между фирмами с целью установления контроля на рынках. Это взаимосвязанные проекты «контроля» [«control» projects] [White 1992]. Внутренняя борьба за власть происходит вокруг того, в чьих руках будет контроль над организацией, как он будет поставлен, как будут анализироваться различные ситуации и какова будет реакция на них. Победителями из этой внутренней борьбы за власть выйдут те, чье представление о том, как организовать внутреннюю работу фирмы и как взаимодействовать с ее основными конкурентами, окажется наиболее весомым. Я использую метафору «социальное движение» для обозначения действия на рынках в периоды их создания или кризиса.

Производство рыночных институтов является культурным проектом в нескольких смыслах. Социальные институты, необходимые для создания рынков, определяются правами собственности, структурами управления, концепциями контроля и правилами обмена. Экономические миры – это миры социальные. Следовательно, подобно социальным мирам, они действуют согласно неким принципам. Акторы совершают политические действия по отношению друг к другу и конструируют локальные культуры, направляющие это взаимодействие [Geertz 1983].

Одна из важных задач данной работы – совместить подходы экономической социологии, уделяющие основное внимание институтам, с теми подходами, в которых основная роль отводится сетям и популяционной экологии [population ecology]. Я использую метафору «рынки как политика» в качестве объединяющей конструкции, нацеленной на анализ того, как производятся социальные структуры, контролирующие конкуренцию и организующие фирму. В моем подходе объединены основные черты других направлений, однако привносятся и новые элементы, которых, на мой взгляд, этим теориям не хватает. Институциональная теория в исследованиях организаций сосредоточена на анализе конструирования правил, однако не учитывает теорию политики и действия [agency]. Сети образуют основу рынков в той степени, в какой они отражают социальные отношения между акторами. Главное ограничение сетевых подходов состоит в том, что сети в них представляют собой разреженные социальные структуры, и не вполне понятно, как с их помощью можно объяснить то, что мы наблюдаем на рынках. Иными словами, в этих подходах отсутствуют модель политики, описание социальных предпосылок для создания

исследуемых хозяйственных институтов, нет возможности как-либо концептуализировать процесс конструирования акторами их миров [Powell and Smith-Doerr 1994]. Популяционная экология, как правило, воспринимает существование ниш или рынков как некую данность. И, видимо, в этом состоит ее принципиальное отличие от более социально-ориентированного конструктивистского подхода. Однако М. Хеннан и Дж. Фримен [Hannan, Freeman 1985] показали, что рыночные ниши являются социальными и политическими конструкциями, и проанализировали формирование их границ. Я в целом следуя этому подходу, но дополняю его более выраженной политической моделью.

Рыночные институты: некоторые определения

Прежде всего меня интересует организация современных производственных рынков [White 1981]. *Рынками* обозначаются ситуации, в которых тот или иной товар или услуга продаются покупателям по определенной цене, выраженной в деньгах (обобщенном средстве обмена). Первая проблема на пути развития социологии рынков состоит в том, чтобы теоретически выявить социальные институты, являющиеся необходимыми условиями существования таких рынков. *Институты* обозначают принятые правила [shared rules] – это могут быть законы или коллективные смыслы [collective understandings]; они могут поддерживаться силой обычая, явного или подразумеваемого соглашения. Эти институты – будь то права собственности, структуры управления, концепции контроля или правила обмена – позволяют акторам, действующим на рынках, организовываться, конкурировать, сотрудничать и вступать друг с другом в отношения обмена.

Права собственности [property rights] – это социальные отношения, определяющие, кто имеет притязания на прибыль фирмы (подобное явление теории агентских отношений [agency theorists] называют «остаточными притязаниями» [residual claims] на свободные денежные потоки фирм [Jensen and Meckling 1974; Fama 1980]). При этом остаются открытыми вопросы о правовых формах; отношениях между акционерами и наемными работниками, локальными сообществами, поставщиками и покупателями; о роли государства в формировании инвестиций, структуры собственности фирм, защите работников. В отличие от теоретиков агентских отношений, я утверждаю, что формирование прав собственности – это продолжающийся и противоречивый политический процесс, а отнюдь не результат некоего эффективного процесса [Roe 1994]. Организованные группы в сфере бизнеса, труда, правительственных учреждений, политических партий всегда будут стремиться повлиять на формирование прав собственности.

Структуры управления [governance structures] обозначают общие правила, определяющие отношения конкуренции или сотрудничества, а также действующие в контексте данного рынка представления о том, как должны быть организованы фирмы. Эти правила определяют законные и незаконные способы возможного контроля над конкуренцией со стороны фирм. Они принимают две формы: (1) законов и (2) неформальных институциональных практик.

Антимонопольные законы существуют во всех развитых индустриальных обществах. Их принятие, контроль за исполнением и юридическая интерпретация не однозначны [Fligstein 1990]. Содержание этих законов варьируется от общества к обществу, разрешая сотрудничество или слияния между конкурентами в одних обществах и принудительно поддерживая конкуренцию в других.

Рыночные общества также вырабатывают более неформальные институциональные практики, укорененные как рутинные способы действия в существующих организациях и доступные акторам в других организациях. Среди механизмов распространения таких практик следует указать профессиональные ассоциации, управленческое консультирование и обмен профессиональными менеджерами [DiMaggio and Powell 1983]. Эти неформальные

практики касаются того, как построить работу организации (например, перейти к многодивизионной форме), как составить трудовые договоры с работниками и менеджерами, где провести границы фирмы. Они включают также существующие в данный момент взгляды на то, какое поведение фирм считается законным или незаконным.

Целью действия на том или ином рынке является создание и поддержание стабильных миров внутри фирм и за их границами – условий, которые позволяли бы фирмам выживать. *Концепции контроля* [conceptions of control] обозначают представления, структурирующие восприятие того, как работает рынок, и позволяющие акторам интерпретировать свой мир и контролировать ситуации. Концепция контроля – это одновременно и мировоззрение, позволяющее акторам объяснять действия других, и представление о том, как структурирован рынок. Концепции контроля отражают свойственные данному рынку соглашения между акторами внутри фирм по поводу принципов их внутренней организации (т.е. форм иерархии), тактики конкуренции или сотрудничества, иерархии или статусного упорядочивания [status ordering] фирм на данном рынке; такие концепции следует понимать как «локальное знание» [Geertz 1980]. Государство должно одобрять концепцию контроля, способствовать ее созданию или по крайней мере не препятствовать этому.

Правила обмена [rules of exchange] определяют, кто и с кем может вести дела и каковы при этом условия осуществления трансакций. Должны быть установлены правила относительно транспортировки грузов, выставления счетов, страховки, денежного обмена (т.е. банковских операций) и соблюдения контрактных обязательств. Эти правила становятся еще более важными в отношениях между разными обществами. Так же, как и в случаях прав собственности, структур управления и концепций контроля, государство играет принципиальную роль в создании и соблюдении правил обмена.

Модель действия

В основе моего подхода, описываемого в данной работе, лежит предположение о том, что есть два вида факторов потенциальной нестабильности на рынках: (1) стремление сбивать цены других фирм и (2) неспособность удержать фирму как единое целое в качестве политической коалиции [political coalition] [March 1961]. Актеры на рынке стараются контролировать оба фактора нестабильности и тем самым обеспечивать выживание своей фирмы. Цель концепции контроля – провести и укрепить социальные взгляды, которые помогут фирмам избежать прямой ценовой конкуренции и решить свои внутренние политические проблемы². Эти проблемы связаны между собой, и решение одной из них становится частью решения другой.

Вероятность разрушения рыночных структур в результате ценовой конкуренции всегда сохраняется. Стабильные рынки могут существовать от нескольких лет до нескольких десятилетий. На некоторых классических конкурентных рынках (например, в ресторанном или парикмахерском деле) стабильность вообще не достигается. Но даже на этих рынках актеры стремятся сделать свою продукцию отличной от продукции конкурентов, сформировать рыночные ниши, которые защитили бы их от ценовой конкуренции (как, например, рестораны, специализирующиеся на дорогой калифорнийской кухне). Я не утверждаю, что усилия акторов по созданию стабильной защиты фирм от ценовой

² В модели, предложенной Х. Уайтом, фирмы следят за поведением друг друга в области ценовой и производственной политики, а затем принимают решения, направленные на то, чтобы их продукция отличалась от продукции конкурентов [White 1981]. Основное различие между моим подходом и подходом Уайта состоит в том, что я рассматриваю этот процесс как политический, а не экономический.

конкуренции всегда оказываются успешными. Но политика рынков и их социальная организация предполагают такие попытки.

Актеры на рынке живут в «размытых» мирах [murky worlds], где никогда нельзя сказать наверняка, какие последствия повлекут за собой те или иные действия. И тем не менее актеры должны так или иначе объяснять этот мир, чтобы по-своему интерпретировать ситуацию «размытости» [murkiness], мотивировать и предопределять последовательность действий, а затем обосновывать их совершение. Цель действия на рынках – обеспечить выживание фирмы. Ни один актер не может определить (ни до начала действий, ни задним числом), какое поведение приведет к максимизации прибыли, и, следовательно, всякое действие нацелено прежде всего на создание стабильных миров.

Проблемы внутренней организации вращаются вокруг построения стабильных (воспроизводимых) социальных отношений. Внутриорганизационная борьба за власть предполагает, что в рамках своей организации актеры выдвигают претензии на успешное разрешение «критических» организационных проблем [March 1961; Pfeffer 1981]. Актеры должны иметь связные представления о способах организации, которые позволяют им упростить процесс принятия решений. Актеры, которые сумеют убедить других или одолеть их силой, смогут определять, анализировать и решать проблемы по своему усмотрению. При этом они займут лидирующие позиции в данной организации [Fligstein 1987]. Сформировавшись, присущая фирме концепция контроля начинает действовать как корпоративная культура.

Каковы хотя бы некоторые общие стратегии, ориентированные на конкурентов и используемые для осуществления контроля за ценовой конкуренцией? Актеры часто пытаются скооперироваться со своими конкурентами, чтобы вместе контролировать рынок. Формирование картелей, осуществление ценового контроля, создание барьеров входа на рынок, ограничение производства, выпуск патентов, лицензионные соглашения, совместное владение производственными мощностями – все это тактические меры, используемые фирмами для раздела рынков. С ними связана и тактика вовлечения государства в принятие регулирующего или защищающего законодательства, которые увеличивало бы шансы фирмы на выживание.

Актеры используют одновременно два принципа внутренней организации, позволяющие контролировать конкуренцию косвенными средствами: (1) интеграцию и (2) диверсификацию, которая часто сопровождается созданием в организации множества подразделений. Интеграция может быть вертикальной (в случае слияния с поставщиками или клиентами) или горизонтальной (в случае слияния с конкурентами). Вертикальная интеграция не позволяет другим фирмам ставить под угрозу доступ к особо необходимым ресурсам или готовой продукции. Интеграция или слияния, затрагивающие крупные сегменты в одной отрасли, означают, что несколько фирм могут контролировать рынок, негласно договариваясь не ослаблять позиции друг друга и не вести ценовой войны. Часто они публично объявляют о своих решениях в отношении уровня цен и объемов производства, с тем чтобы другие фирмы могли действовать соответствующим образом.

Диверсификация подразумевает вхождение на новые рынки с целью повышения вероятности выживания фирмы. Она начинается с дифференциации одного продукта по параметрам качества и цены [White 1981]. Пока в силу различия своих продуктов фирмы не конкурируют между собой, ценовая конкуренция не будет угрожать их существованию³. Диверсификация позволяет фирме, производящей сразу несколько продуктов, уменьшить свою зависимость от

³ Модель Х. Уайта [1981] очень близка к тому, что представители популяционной экологии определили бы как стремление фирмы создать свою «нишу». Поиск ниши – это попытка избежать прямой конкуренции путем дифференциации своей продукции по сравнению с продукцией конкурентов.

какого-то одного из них и тем самым повысить вероятность своего выживания. Это позволяет фирме наращивать масштабы, что также стабилизирует ее положение. Фирмы ищут новые рынки, поскольку тот, кто придет на них первым, способен извлечь огромную выгоду. Такая прибыль помогает стабилизировать положение фирмы. Если соответствующие рынки не складываются или условия на них ухудшаются, диверсифицированная фирма может покинуть их, не опасаясь нарушить свою корпоративную целостность. Производство одновременно множества продуктов порождает внутренние проблемы контроля, и акторы постоянно заняты реорганизацией, лавируя между различными вариациями акционерных компаний и многодивизионных форм [Fligstein 1985; Prechel 1994].

Действия по контролю над конкуренцией можно рассматривать как набор инструментов, выбор которых предопределен культурой [cultural tool kit] [Swidler 1986]. Акторы готовы взять из них то, что им необходимо для построения более стабильной рыночной ситуации. В этом смысле концепции контроля являются следствием решений, основанных на прагматике опыта [Padgett and Ansell 1992].

Концепции контроля встроены в более широкие культурные концепции, в которых и укоренены тактики использования данного «набора инструментов». Два актора на двух разных рынках могут стремиться разнообразить свою продукцию, однако один из них будет диверсифицировать свой финансовый портфель (финансовый подход), а другой – производить полный спектр товаров (маркетинговый подход) [Fligstein 1990]. Кроме того, концепции контроля позволяют акторам интерпретировать те или иные стратегические шаги своих конкурентов.

Актеры придерживаются той концепции, которая, по их мнению, работает наилучшим образом. Пройдет какое-то время, и другие актеры тоже обнаружат некий основной набор факторов и начнут поступать по примеру первых. Однако эти факторы редко удается заметить прежде, чем проявится их действенность. Они получают признание и становятся общеизвестными только после того, как с их помощью каким-то отдельным фирмам удается достичь стабильной ситуации. Такие тактики и концепции создают культурные истории, к которым можно обращаться вновь и вновь, если мы хотим оправдать свое действие или совершить нечто новое.

Построение государства как построение рынка

Одним из следствий, подразумеваемых моей метафорой «рынки как политика», является важная роль государства в конструировании рыночных институтов. Почему эта роль столь важна? Организации, группы и институты, образующие государство в современном капиталистическом обществе, претендуют на то, чтобы устанавливать и поддерживать правила управления хозяйственным взаимодействием на данной географической территории [Krasner 1988]⁴. Деятельность капиталистических фирм была бы невозможной, не будь коллективных наборов правил [collective sets of rules], управляющих их взаимодействием. И хотя большая часть идущих ныне дискуссий по поводу государственного устройства сосредоточена на проблемах социальной сферы и ведения войны, развитие современных

⁴ Кто-то скажет, что утверждение о роли государства в функционировании рынков опровергается фактом развития рынков нелегальных товаров. Я же полагаю, что нелегальные рынки также по очень многим параметрам зависят от государства. Например, они пользуются многими коммерческими каналами, выстроенными легальными рынками (в частности, в сфере перевозок и банковского дела). Определение рынка как нелегального во многом подразумевает характер его организации. Следовательно, концепция контроля, принятая на нелегальных рынках, не одобрена государством, а выстраивается в противовес ему.

капиталистических государств на самом деле переплетается с развитием их хозяйств, и управление хозяйством является стержнем построения государства [Fligstein 1990; Hooks 1990; Campbell et al. 1991; Dobbin 1994; Evans 1995]⁵.

Права собственности, структуры управления и правила обмена становятся аренами, на которых современные государства устанавливают правила для экономических акторов. Государства обеспечивают стабильные и надежные условия, при которых фирмы выстраивают свою организацию, конкурируют, взаимодействуют и обмениваются друг с другом. Осуществляемый ими контроль за соблюдением законов влияет на то, какие именно концепции контроля могут порождать стабильные рынки. Ведутся политические дискуссии по поводу содержания этих законов, возможности их применения к данным фирмам и рынкам, а также степени и направленности допустимого вмешательства государства в экономику. Такие законы не могут быть нейтральными. Они всегда действуют в пользу той или иной группы фирм.

Я утверждаю, что, как правило, вмешательство государств в процесс формирования рынков и поддержания стабильности на них играет весьма важную роль. В чем именно состоит эта роль и насколько она велика, зависит от конкретного контекста. Некоторые государства обладают большими возможностями для такого вмешательства, чем другие. А вероятность вмешательства зависит от характера ситуации и институциональной истории государства [Evans, Skocpol, and Rueschmeyer 1985; Laumann and Knoke 1989]⁶.

Права собственности определяют характер отношений между хозяйственной элитой и государством. Бизнес-элиты стремятся не допустить государство к владению собственностью, однако хотят, чтобы оно следило за соблюдением прав собственности. Государства различаются своим отношением к правилам сотрудничества [cooperation] и конкуренции. Одни из них разрешают интенсивную кооперацию между фирмами, особенно на экспортных рынках (например, в Германии), в то время как другие ограничивают возможности объединения фирм, работающих в одной отрасли (например, в США). Все государства в какой-то степени сдерживают конкуренцию, не допуская развития ее хищнических форм или ограничивая доступ в определенные отрасли при помощи торговых барьеров (тарифных и нетарифных) и других регулирующих мер. Политические процессы, порождающие эти правила, зачастую отражают организованные интересы определенной группы фирм на том или ином рынке. Из этого вытекает неплохая рабочая гипотеза: один из способов построить стабильные рынки – побудить государство вмешаться в экономику и сдержать конкуренцию. И это «нормальная» стратегия фирмы.

Важный момент при анализе вовлеченности государства в работу рынков состоит в различении прямого вмешательства и регулирования. Интервенционистские государства (сторонники активного вмешательства – например, Франция) участвуют в принятии основных решений, касающихся многих рынков. Они могут владеть фирмами, направлять инвестиции, тщательно регулировать вход на рынок и выход с него, а также условия конкуренции на рынках. Регулятивные государства [regulatory states] (например, США), напротив, создают органы, которые следят за соблюдением общих правил на рынках, но не принимают решений относительно того, кто и чем владеет, и куда направляются инвестиции.

⁵ Значительная часть этих дискуссий вызвана недавно появившимися в политической науке работами, авторы которых причисляют себя к традиции исторического институционализма [March and Olsen 1989; Hall 1989; Steinmo, Thelen, and Longstreth 1992].

⁶ Данное утверждение не означает, что государство играет решающую роль во всяком экономическом процессе. Даже в обществах с длительной историей вмешательства государства в экономику степень этого вмешательства – величина переменная. Не постоянны и его последствия. Роль государства зависит от того, о каком рынке идет речь, какова текущая ситуация на нем и на смежных рынках.

Фирмы могут приспособиться к обеим стратегиям вмешательства. Тогда, намеренно или случайно изменив правила, государства могут нарушить *status quo* того или иного рынка.

Ниже я выдвигаю несколько тезисов о взаимодействии государств с другими организованными социетальными группами в различных социальных условиях. Эти тезисы предполагают разработку исследовательских программ, которые до сегодняшнего дня были реализованы лишь отчасти.

Тезис 1. Переход страны к капитализму заставляет государство вырабатывать правила относительно прав собственности, структур управления и правил обмена для того, чтобы стабилизировать рынки для наиболее крупных фирм.

Переходный период к капитализму имеет огромное значение для социетальных траекторий [Westney 1980; Chandler 1990; Fligstein 1990; Dobbin 1994]. Для стран, еще только выстраивающих современные капиталистические рынки, создание стабильных концепций контроля более сложно именно потому, что права собственности, структуры управления и правила обмена еще четко не определены. Фирмы беззащитны перед беспределом волчьей конкуренции и требуют, чтобы государство установило соответствующие правила. Создание этих новых институтов требует взаимодействия фирм, политических партий, государств и вновь созданных концепций регулирования.

Тезис 2. Первичные регулирующие институты определяют развитие новых рынков, производя культурные образцы, влияющие на способы построения организации.

Характер этих первичных регулирующих институтов имеет огромное значение для последующего капиталистического развития. Ведь все новые рынки появляются в условиях уже заданного набора институтов. Можно заметить, что в период индустриализации спрос на законы или правила, исполнение которых поддается контролю [enforceable], весьма велик. Затем, утвердившись, они становятся стабильными, и спрос на законы уменьшается.

Когда появляются новые или трансформируются старые отрасли, новые правила формируются в контексте старых правил. Ф. Доббин полагает, что общества создают «стили регулирования» [regulatory styles] [Dobbin 1994]. Эти стили укоренены в соответствующих регулирующих органах и закреплены в их уставах. Новые правила воспроизводят контуры старых. Нередко государство становится причиной рыночных кризисов, однако акторы продолжают использовать существующие законы и практики для разрешения этих кризисов.

Тезис 3. Государственные акторы постоянно заняты разрешением того или иного рыночного кризиса. Это происходит в силу того, что рынки всегда находятся в процессе организации или дестабилизации, а фирмы лоббируют вмешательство государства.

Во времена нормального развития изменения на рынках будут иметь второстепенный характер и зависеть от структуры интересов разных акторов в государстве и в связи с ним⁷. Само по себе наличие стабильных правил порою важнее их содержания. Однако правила все же всегда выражают интересы господствующих групп, и государственные акторы не станут намеренно изменять эти правила, пока господствующие группы не окажутся в состоянии кризиса. В силу своей ведущей роли в создании и поддержании рыночных институтов

⁷ В мою задачу не входит разработка теории *форм* государства. Я лишь анализирую то потенциальное влияние, которое государства оказывают на формирование рынков, реализуя свои властные возможности к установлению правил, определяющих все формы социальной деятельности на данной географической территории.

государства становятся эпицентром кризиса на любом сколько-нибудь значимом рынке. Учитывая определенную долю хаотичности, всегда сопутствующей работе рынков, можно ожидать, что государство постоянно будет занято разрешением той или иной формы рыночного кризиса.

Давление на государство может оказываться с двух сторон: со стороны других государств (а также их фирм) и со стороны существующих рынков, которые могут быть выстроены локально (в географических пределах данного государства) или глобально (выходя за государственные границы). С ростом степени хозяйственной взаимозависимости между обществами резко увеличилось число межгосударственных соглашений по поводу прав собственности, структур управления и правил обмена.

Тезис 4. Правила и установленные практики часто отражают интересы наиболее организованных сил в обществе. Эти группы поддерживают широкомасштабную трансформацию институтов только в условиях кризиса – например, в случае войны, депрессии или крушения государства.

Возможность широкомасштабных трансформаций институтов возникает в случае провала существующих правил в рамках всего хозяйства. Войны, депрессия и, возможно, международная экономическая конкуренция могут пошатнуть институциональные образования, работающие в масштабе всего общества [society-wide arrangements]. Крупные экономические кризисы порождают политические запросы к изменению существующих правил.

Изложенные гипотезы высвечивают типы проблем, с которыми сталкиваются те, кто пришел к капиталистическим социальным отношениям позднее – как, например, страны Восточной Европы. Международная организация рынков означает, что фирмы, присутствующие на уже развитых рынках определенных продуктов, способны вторгнуться в новые общества и захватить местные рынки этих продуктов. Кроме того, в этих обществах ощущается недостаток рыночных институтов – таких, как права собственности, структуры управления или правила обмена, которые могли бы направлять действия акторов в новых фирмах [Stark 1992, 1996; Burawoy and Krotov 1992].

<...>

Проблема изменений и стабильности на рынках

Существуют три фазы в процессе формирования рынка: возникновение, стабильность и кризис⁸. Моя цель – показать, как представления акторов о современной социальной структуре влияют на тактики, используемые ими при поиске стабильности для своих фирм. И здесь мы подходим к рассмотрению второй части моей метафоры «рынки как политика».

При анализе любого рынка полезно различать его участников с точки зрения масштабов их деятельности относительно объема рынка. Крупные фирмы контролируют большее число внешних ресурсов, чем мелкие (включая, например, цены поставщиков, вопросы финансовой помощи, законодательства), они могут контролировать также основные технологии или крупных клиентов [Pfeffer and Salancik 1978; Burt 1983]. Следовательно, имеет смысл поделить участников рынка на тех, кто занимает господствующее положение, и тех, кто

⁸ Мой подход к анализу рынков в целом соотносится с идеей организационных полей [organizational fields]: в обоих случаях рынок состоит из фирм, ориентирующих свои действия друг на друга [DiMaggio and Powell 1983]. Я пришел к этому выводу, рассматривая процесс конструирования рынков и то, какую роль в нем играют концепции контроля и политика.

заинтересован в изменении существующего положения, – на доминирующие фирмы и фирмы-претенденты [incumbents/challengers] [Gamson 1975]. Доминирующее положение занимают крупные фирмы. Акторы в них знают своих основных конкурентов и выстраивают свои действия относительно других крупных конкурентов. Фирмы, заинтересованные в изменении положения (претенденты), – более мелкие, они выстраивают свои действия относительно более крупных фирм. При этом они воспринимают мир как данность, как нечто за пределами их контроля.

Различная степень стабильности рынка обуславливает различные типы политики. Стабильный рынок – это рынок, на котором идентичность и статусная иерархия фирм (доминирующих и претендентов) хорошо известны, а концепция контроля, направляющая действия акторов, которые управляют этими фирмами, разделяется всеми участниками. Фирмы схожи своими тактиками и организационной структурой. Политика [politics] воспроизводит положение привилегированных групп.

На новых рынках политика напоминает социальные движения. Одни фирмы стараются убедить других следовать именно их концепции рынка. Если они достаточно сильны, то пытаются навязать другим свои взгляды. Если на рынке действует несколько равновеликих фирм, возникает вероятность заключения между ними альянсов по поводу концепций контроля. Последние могут стать политическими компромиссами, которые обеспечат фирмам стабильность на рынке.

Рынки в период кризиса легко поддаются трансформации. В редких случаях попытка изменений может исходить от фирм, действующих на этом рынке. Чаще он захватывается внешними фирмами, которые трансформируют концепцию его контроля. Это может выглядеть как социальное движение в том смысле, что фирмы-захватчики стремятся установить новую концепцию контроля и для этого заключают союзы с кем-то из доминирующих фирм или фирм-претендентов.

Наиболее беспокойным для рынка является период его возникновения, когда еще не определено, кто занимает господствующие позиции, а кто собирается их оспаривать, и социальные отношения еще не устоялись. Здесь уместно обратиться к метафоре социального движения и исследовать возможности ее применения к анализу возникающего рынка. Способность группы достигать успеха посредством социального движения зависит от факторов, подобных тем, от которых зависит способность фирм выстроить стабильный рынок, а именно: размера групп, их ресурсов, существования политической возможности действовать, готовности государственных акторов разрешать возникающие разногласия, а также способности образовывать политические коалиции на основе коллективной идентичности [Snow et al. 1986; McAdam 1982; Tarrow 1994].

Новый рынок способствует возникновению новых фирм, а также вхождению на него фирм, действующих на других рынках, – точно так же, как соответствующие политические условия создают возможности для организации новых социальных движений. Фирмы стараются воспользоваться открытием нового рынка подобно тому, как в случае социальных движений организации стремятся обратить себе на пользу появляющиеся политические возможности. Если стабильный рынок требует конструирования концепции контроля, которая поддерживала бы цивилизованные способы конкуренции, принимаемые всеми, в том числе и государственными акторами, то на новом рынке ситуация переменчива и характеризуется наличием нескольких концепций контроля, предлагаемых акторами из различных фирм. Концепция контроля выступает как определенный вид коллективной идентичности, к которой могут примкнуть многие группы с тем, чтобы построить успешный рынок.

Тезис 5. В период возникновения нового рынка крупные фирмы имеют наиболее высокие шансы создать концепцию контроля и образовать политическую коалицию для контроля за конкуренцией.

В период возникновения рынка должны быть выстроены все отношения между организациями. Рынки – это результат институционального проекта, который есть не что иное, как обнаружение концепции контроля [DiMaggio 1989]. В этом смысле рынки являются социальными конструкциями. Сделать эти институциональные проекты успешными – сугубо политическая задача. Акторам необходимо найти концепции контроля с тем, чтобы в момент формирования рынка сигнализировать другим фирмам о своих намерениях. Можно предположить, что в условиях возникающих рынков самые крупные фирмы имеют наибольшие шансы создать концепцию контроля и вынудить других следовать ей в силу очевидных преимуществ, которые обеспечивают размеры этих фирм.

Тезис 6. Предметом борьбы за власть внутри фирм является способность того или иного актора решить проблему способа организации фирмы, который наилучшим образом позволит выдерживать конкуренцию. Победители в этой борьбе смогут навязать фирме свою организационную культуру и представления о ее структуре [design].

Борьба за власть внутри фирмы зависит от наличия нескольких акторов с убедительными концепциями контроля, которые они могут навязать другим акторам в этой фирме. Интенсивная внутренняя борьба наиболее вероятна в период возникновения рынков. В этот момент различные группы полагают, что именно они могут разрешить проблему организации фирмы так, чтобы она наилучшим образом выдерживала конкуренцию. Акторы, одержавшие победу, навязывают фирме свою организационную структуру и культуру. Внутренняя структура фирмы и решение относительно того, кто ее контролирует, имеют в своей основе концепцию контроля, направленную на решение проблемы рыночной конкуренции. Эти концепции контроля известны другим фирмам и способствуют построению стабильной статусной иерархии фирм.

Тезис 7. Преднамеренно или случайно государства могут расстроить действия фирм, нацеленные на создание стабильных концепций контроля.

Все концепции контроля выстраиваются вокруг существующих ныне представлений о легальном и нелегальном поведении на рынке. Фирмы избегают концепций контроля, связанных с нелегальной деятельностью, однако периодически становятся объектом проверок со стороны правительственных чиновников. Часто государственное регулирование хозяйственной деятельности нарушает властное равновесие на рынке, и одна концепция контроля сменяет другую. Это происходит на таких регулируемых рынках, как рынки медицинских препаратов, продуктов питания, телекоммуникаций, коммунальных услуг, банков и средств массовой информации.

Тезис 8. «Уязвимость нового» [liability of newness] в случае возникновения нового рынка вызвана несформированностью его социальной структуры или концепции контроля (иными словами, появление нового сопровождается неспособностью участников рынка контролировать конкуренцию).

Именно в период возникновения рынков освоение механизмов конкуренции и ценовой политики дается труднее всего. Воздействие цен наиболее велико при отсутствии сложившейся концепции контроля, которая проложила бы путь цивилизованным формам конкуренции [Stinchcombe 1965; Hannan and Freeman 1977]. Существует тенденция приписывать провалы бизнеса недостатку ресурсов или неспособности менеджеров

выстроить организации, которые были бы надежными производителями продуктов. Я полагаю, что отчасти причина провала кроется в отсутствии социальной структуры, которая контролировала бы конкуренцию. На рынках, где так и не складывается концепция контроля, уровень «смертности» фирм [rates of firm death] все время остается достаточно высоким, в то время как рынки, которые уже выработали концепции контроля, способны снизить этот уровень.

Тезис 9. Новые рынки заимствуют концепции контроля у смежных рынков, особенно если фирмы со смежных рынков решают проникнуть на новый рынок.

Нарождающиеся новые рынки обладают серьезными социальными сходствами [social proximity] с уже имеющимися рынками. Выше я говорил, что диверсификация продуктов является для фирм способом достижения стабильности. Вхождение на новые рынки не требует противостояния чужим интересам и не представляет прямой угрозы для стабильности фирмы. Если новые рынки оказываются успешными, стабильность фирмы усиливается. Дифференциация и создание новых продуктов чаще всего происходят на основе уже имеющихся продуктов. Новый рынок не возникает неким случайным образом. Он складывается под воздействием уже существующих концепций контроля, узаконенных концепций собственности и конкуренции, а также способа организации смежных рынков.

<...>

Тезис 10. На рынках со стабильными концепциями контроля достигается высокая степень согласия между участниками рынка в отношении этих концепций, а также предписываемых ими статусных иерархий и деловых стратегий.

С возникновением стабильного рынка оформляются роли доминирующих фирм и фирм-претендентов, и властная структура рынка становится очевидной. Актеры в фирмах, действующих на данном рынке, могут рассказать наблюдателю, кто занимает какую позицию и каковы основные тактики поведения. Они могут выстраивать свои действия в соответствии со своей интерпретацией этих тактик.

Тезис 11. Доминирующие фирмы следят за действиями других доминирующих фирм, а не за действиями фирм-претендентов; в то время как последние ориентированы на поведение доминирующих фирм.

Существование стабильного мира зависит от социальных отношений между крупнейшими фирмами. Основные игроки здесь, как правило, не обращают внимания на организации, заинтересованные в изменении положения, поскольку те едва ли представляют какую-то угрозу для общей стабильности рынка. Если же такие организации все же начнут предпринимать попытки изменить существующий порядок, доминирующие фирмы воспротивятся этому и попытаются усилить регулирующую концепцию контроля [governing conception of control].

Тезис 12. В условиях стабильных рынков фирмы продолжают придерживаться регулирующей концепции контроля, даже если рынку грозит вторжение внешних фирм или общий экономический кризис.

Основной силой, сохраняющей единство рынка в течение некоего периода времени, является способность доминирующих фирм поддерживать свою концепцию контроля в противостоянии друг другу. Фирмы, занимающие господствующее положение, постоянно стараются вытеснить друг друга (а также фирмы-претенденты) с рынка и захватить большую

его долю. Однако при этом они воздерживаются от прямой конфронтации, ибо она может оказаться пагубной для всех. Их действия направляются существующей концепцией контроля (т.е. представлением о том, какие действия являются разумными). Это требует от акторов выстраивать действия своей фирмы против конкурентов, а также располагать необходимыми ресурсами (властью), чтобы закрепить такие действия. Акторы знают ведущие фирмы на рынке, стараются распознать их ходы и соответствующим образом отреагировать на них.

Это объясняет относительную стабильность сложившихся рынков и с точки зрения идентичности их участников, и с точки зрения используемых ими тактик. Выстроить стабильный порядок, в котором фирмы могли бы выживать, – задача довольно сложная. Когда достигается стабильность, акторы в фирмах изо всех сил сопротивляются действиям, которые могут подорвать их господствующее положение [incumbency]. Если те, кто заинтересован в переменах [challengers], изменяют тактики или если на рынке появляются чужаки, доминирующие фирмы в первую очередь стараются придерживаться тех действий, которые прежде позволяли им строить стабильный порядок. Доминирующие фирмы могут пойти на некоторое переопределение позиций и отношений между доминирующими фирмами и претендентами, однако в целом они по-прежнему будут привержены концепции контроля, позволившей уменьшить конкуренцию. Разрушение стабильного порядка потенциально более опасно, чем попытка укрепить уже «существующий способ решения проблем» [way things are done]. Концепция контроля ограничивает также и когнитивные возможности акторов. Они анализируют кризис в соответствии с общими рамками принятой концепции контроля, а их попытки урегулировать обстановку опираются на «здравый смысл» [conventional wisdom].

<...>

Тезис 13. Рыночный кризис происходит тогда, когда доминирующие организации перестают работать успешно.

Кризис на рынках начинается тогда, когда крупнейшие фирмы оказываются неспособными к воспроизводству. Это может быть вызвано тремя группами причин: (1) неблагоприятные экономические условия или изменение покупательских предпочтений могут привести к падению спроса на продукцию фирмы; (2) вторжение других фирм может разрушить концепцию контроля и ввести процедуры, форсирующие реорганизацию рынка; (3) государство может изменить правила и тем самым намеренно или непреднамеренно подорвать рынок.

Доминирующие фирмы редко выступают в качестве сторонников инноваций, ибо они заняты сохранением status quo. К рыночной трансформации подталкивают «захватчики». Реорганизация рынка в соответствии с новой концепцией контроля напоминает социальное движение и во многом подобна процессам, наблюдаемым на этапе возникновения рынков. Фирмы-захватчики могут образовывать альянсы с существующими фирмами по поводу новой или компромиссной концепции контроля, и это делает процесс реорганизации рынков более предсказуемым, чем процесс их возникновения⁹.

⁹ Действия организаций-захватчиков или новые действия организаций-претендентов не обязательно ведут к производству новой концепции контроля. Эти действия могут быть ориентированы на изменение идентичностей доминирующих фирм и фирм-претендентов, что позволяет сохранить порядок, избегающий конкуренции [noncompetitive order]. Создать «социальное движение» по поводу новой концепции контроля оказывается возможным только при изменчивой ситуации (т.е. если рынок находится в состоянии кризиса).

Тезис 14. Трансформация существующих рынков вызвана внешними силами: внешним вторжением, экономическим кризисом или политическим вмешательством со стороны государств.

Одной из основных особенностей капиталистических обществ является динамическое взаимодействие рынков [interplay of markets], в результате которого одни рынки появляются, другие остаются стабильными, третьи ввергаются в состояние кризиса и переживают трансформацию. Я предлагаю теорию внешних факторов рыночной трансформации [an exogenous theory of market transformation], согласно которой основной причиной изменений в рыночной структуре являются силы, находящиеся вне пределов контроля производителей и связанные с изменениями спроса, вторжением других фирм или действиями государства. Доминирующие фирмы будут реагировать на подобные дестабилизирующие силы, пытаясь укрепить существующее положение вещей. Рынки связаны между собой разнообразными путями. В своем поиске стабильности фирмы опираются на поставщиков, потребителей, рынки капитала и труда, а также на государство. Отсюда следует, что силы рынка и государства все время взаимодействуют друг с другом и тем самым порождают потенциальные проблемы для концепции контроля, существующей на данном рынке. Кризис отношений, распространяющийся за границы отдельных рынков, может подорвать существующие соглашения и поставить под угрозу благополучие всех фирм, перекрыв каналы поступления основных ресурсов или допустив прямое вторжение фирм со смежных рынков.

Тезис 15. Более велика вероятность появления «захватчиков» со смежных, чем с отдаленных рынков.

Это утверждение развивает тезис о возникновении новых рынков. Фирмы ищут стабильности, пытаясь найти новые рынки. Вторжение на уже существующие рынки возможно в двух случаях. Во-первых, на них могут устремиться фирмы с рынков, которые тесно с ними связаны; на новых рынках они смогут успешно внедрить новую концепцию контроля и тем самым укрепить свои позиции. Во-вторых, фирмы могут попытаться войти на рынок того же продукта, но расположенный на другой географической территории, подрывая тем самым локальный стабильный порядок.

Тезис 16. Когда фирмы начинают терпеть неудачу, в них разгорается внутриорганизационная борьба за власть, которая ведет к более частой смене высшего руководства и высокому уровню активности членов директората и акционеров, не входящих в число управляющих [nonmanagement shareholders]. Новые группы акторов в фирме пытаются реконструировать ее в соответствии с требованиями «захватчиков».

Для предотвращения рыночного кризиса акторы в доминирующих фирмах используют существующие концепции контроля. Борьба за власть внутри фирмы становится более интенсивной по мере того, как рыночный кризис набирает обороты, а господствующая концепция контроля оказывается не состоянием с ним справиться.

<...>

Заключение

Рынки – это социальные конструкции, отражающие уникальную политико-культурную комбинацию фирм и наций. Создание рынков подразумевает решение на социетальном уровне проблем прав собственности, структур управления, концепций контроля и правил обмена. Конкретных способов таких решений – множество, и каждый из них может обеспечить выживание фирмы. Я вкратце описал взаимосвязь государств и рынков, а также

характер действий, приводящих к различным результатам. Мною были выведены несколько общих принципов, которые могут помочь интерпретировать эти результаты. И теперь я попытаюсь соотнести предложенную схему анализа с основными современными направлениями экономической социологии: сетевым анализом, популяционной экологией, институциональной теорией и проблемой конструирования действия. Хотя все эти направления различаются между собой, я полагаю, что предложенный здесь политико-культурный подход позволяет удачно объединить многие их сильные черты.

Сетевой анализ используется для изучения большого количества социальных отношений на рынках. В рамках этого подхода исследовались понятия ресурсной зависимости, статусных иерархий, брокерских сетей [brokering], каналов информации, отношений доверия. Я утверждал, что стабильные рынки отражают статусные иерархии, определяющие позиции доминирующих фирм и фирм-претендентов, а также то, что лидеры на рынке укрепляют существующий рыночный социальный порядок и указывают, как следует преодолевать кризис. Эти комплексные ролевые структуры рынков функционируют посредством сетей. Мой подход к исследованию рынков включает анализ взаимодействия государств с рынками, нацеленный на выработку общих правил формирования социальных структур. Он также облегчает наблюдение за рыночными структурами, учитывает роль, которую играют намерения акторов для производства рыночных структур, и позволяет объяснять наиболее вероятное поведение фирм в различных рыночных условиях.

Экологические подходы акцентируют внимание прежде всего на процессе создания фирмой собственной ниши и на последующей легитимации своей позиции в ней, а также на динамике популяции фирм [population dynamics]. Политическое истолкование этих процессов соотносится с описанным здесь подходом. Уязвимость нового [liability of newness] проистекает, по крайней мере отчасти, из недостаточной сформированности социальной структуры на рынке, а также из необходимости поиска такой структуры, который осуществляется подобно социальному движению. Легитимность рынков определяется государством. Для сторонника экологического подхода «стабильный» рынок предполагает наличие концепции контроля, разделяемой всеми его участниками. Аналогично данному подходу трансформация рынков происходит под влиянием внешних источников изменений.

Многие аспекты предложенного здесь подхода в латентной форме присутствуют в институциональной теории и ее более общей основе – теории организаций. Отличие моего подхода состоит в том, что он в большей степени, чем преобладающая часть институциональных теорий, нацелен на исследование политических процессов: их роли в формальном структурировании институтов государством, а также в формировании, стабилизации и трансформации рынков. Однако целью действия здесь также является построение стабильных рынков – эта позиция заимствована мною именно из институциональной теории и теории организаций.

Я попытался обратиться к проблеме агентских отношений и предсказать, как выбор акторов будет зависеть от рыночных структур и набора правил. Мною было показано, что на этот выбор влияет соперничество [contestation], происходящее в условиях изменчивых рынков, а также то, что концепция устойчивого действия [robust action], предложенная Дж. Пэджеттом и К. Анселлем [Padgett and Ansell 1992], позволяет понять, как именно акторы оказываются в состоянии воспользоваться этими ситуациями. Я несколько расширил данную перспективу: концепции контроля позволяют уловить еще один важный момент – то, как акторы выстраивают свои действия по отношению друг к другу. Концепции контроля – это когнитивные структуры, разделяемые всеми участниками взаимодействия внутри организаций и за их границами, существенно влияющие на структуру организации [organizational design] и процесс конкуренции.

Метафора «рынки как политика» очерчивает тематическую область, охватывающую все упомянутые идеи. Я показал возможность выработать целостный подход к исследованию

рынков – подход, нацеленный на анализ политических процессов, лежащих в основе рыночного взаимодействия. В конечном счете, полезность всякой метафоры заключается в ее способности продвигать вперед исследовательскую работу и находить интуитивные и контринтуитивные решения проблемы.

Литература

- Aoki, Mashiko. *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1988.
- Arthur, Brian. Competing Technologies and Lock-In by Historical Events: The Dynamics of Allocation Under Increasing Returns, *Economic Journal* (1989). Vol. 99. P. 116–131.
- Barley, Stephen, John Freeman, and Richard Hybels. Strategic Alliances in Biotechnology, in: Nohria N., and R.Eccles (eds.) *Networks and Organizations*. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1992. P. 311–347.
- Baker, Wayne. The Social Structure of a Securities Market, *American Journal of Sociology* (1984). Vol. 89. P. 775–811.
- Burt, Ronald. *Corporate Profits and Cooptation*. N.Y.: Academic Press, 1983.
- Burawoy, Michael, and Pavel Krotov. The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry, *American Sociological Review* (1992). Vol. 57. P. 16–38.
- Campbell, John, and Leon Lindberg. Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State, *American Sociological Review* (1990). Vol. 55. P. 3–14.
- Campbell, John, J. Rogers Hollingsworth, and Leon Lindberg. *Governance in the American Economy*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1991.
- Chandler, Alfred. *Scale and Scope*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Davis, Gerald, and Susan Stout. Organization theory and the market for corporate control, *Administrative Science Quarterly* (1992). Vol. 37. P. 605–633.
- Davis, Gerald, and Suzanne Thompson. A social movement perspective on corporate control, *Administrative Science Quarterly* (1994). Vol. 39. P. 141–173.
- Davis, Gerald, Kristina Diekman, and Catherine Tinsley. The Deinstitutionalization of the Conglomerate Firms in the 1980s, *American Sociological Review* (1994). Vol. 59. P. 547–570.
- DiMaggio, Paul. Interest and Agency in Institutional Theory, in: Zucker, L. (ed.) *Research on Institutional Patterns: Environment and Culture*. Cambridge, MA: Ballinger Press, 1989. P. 3–21.
- DiMaggio, Paul, and Walter Powell. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review* (1983). Vol. 48. P. 147–160.
- _____. Introduction, in: Powell, Walter, and Paul DiMaggio (eds.) *Organizational Theory*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1991. P. 3–45.
- Dobbin, Frank. *Forging Industrial Policy*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1994.
- Eis, Carl. *The 1919-30 Merger Movement in American Industry*. N.Y.: Arno Press, 1978.
- Evans, Peter. *Embedded Autonomy*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.

- Evans, Peter, Theda Skopol, and Dietrich Rueschemeyer. On the Road Toward a More Adequate Understanding of the State, in: Evans, P., D. Rueschemeyer, and T. Skopol (eds.) *Bringing the State Back In*. N.Y.: Cambridge University Press, 1985. P. 347–366.
- Fama, Eugene. Agency Problems and the Theory of the Firm, *Journal of Political Economy* (1980). Vol. 88. P. 288–307.
- Fligstein, Neil. The Spread of the Multidivisional Form, *American Sociological Review* (1985). Vol. 50. P. 377–391.
- _____. The Intraorganizational Power Struggle: the Rise of Finance Presidents in Large Corporations, *American Sociological Review* (1987). Vol. 52. P. 44–58.
- _____. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Fligstein, Neil, and Peter Brantley. Bank Control, Owner Control or Organizational Dynamics: Who Controls in Modern Corporation, *American Journal of Sociology* (1992). Vol. 98. P. 280–307.
- Fligstein, Neil and Robert Freeland. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization, *Annual Review of Sociology* (1995). Vol. 21. P. 21–43.
- Fligstein, Neil, and Iona Mara-Drita. How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union, *American Journal of Sociology* (1996). Vol. 106, No. 1.
- Fligstein, Neil, and Linda Markowitz. The Finance Conception of the Corporation and the Financial Reorganization of Large American Corporations, 1979-1988, in: Wilson, W.J. (ed.) *Sociology and the Public Agenda*. Beverly Hills, CA: Sage, 1993. P. 185–206.
- Friedman, Benjamin. The Substitutability of Debt and Equity Structures, in: Friedman, B. (ed.) *Corporate Capital Structures in the United States*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1985. P. 23–39.
- Gamson, William. *The Strategy of Social Protest*. Homewood, IL: Dorsey Press, 1975.
- Geertz, Clifford. *Local Knowledge*. N.Y.: Basic Books, 1983.
- Gerlach, Michael. *Alliance Capitalism*. Berkeley, CA: University of California Press, 1992.
- Granovetter, Mark. Economic Action, Social Structure, and Embeddedness, *American Journal of Sociology* (1985). Vol. 91. P. 481–510.
- Hadley, Eleanor. *Antitrust in Japan*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1970.
- Hall, Peter. *The Political Power of Economic Ideas*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1989.
- Hamilton, Gary, and Nicole Biggart. Market Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East, *American Journal of Sociology* (1988). Vol. 94 (suppl.). P. S62–S94.
- Hannan, Michael, and John Freeman. The population ecology of organizations, *American Journal of Sociology* (1977). Vol. 92. P. 929–964.
- _____. Where do organizations come from?, *Sociological Forum* (1985). No. 1. P. 50–72.
- Hogan, William. *Economic History of the Iron and Steel Industry*. Lexington, MA: D.C. Heath, 1970.
- Hooks, Greg. The Rise of the Pentagon and U.S. State Building, *American Journal of Sociology* (1990). Vol. 96. P. 358–404.

- Jensen, Michael. Eclipse of the Public Corporation, *Harvard Business Review* (1989). P. 61–73.
- Jensen, Michael, and Paul Meekling. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics* (1974). Vol. 3. P. 305–360.
- Johnson, Chalmers. *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1981.
- Kolko, Gabriel. *The Triumph of Conservatism*. N.Y.: Free Press, 1963.
- Krasner, Stephen, Sovereignty: An Institutional Perspective, *Comparative Political Studies* (1988). Vol. 21. P. 66–94.
- Laumann, Edward, and David Knoke. *The Organizational State*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1989.
- Lincoln, James, Michael Gerlach, and Peggy Takahashi. Keiretsu Networks in Japan, *American Sociological Review* (1992). Vol. 57. P. 561–585.
- March, James. The Firm as a Political Coalition, *Administrative Science Quarterly* (1961). Vol. 2. P. 23–41.
- March, James, and Johan Olsen. *Rediscovering Institutions*. N.Y.: Free Press, 1989.
- McAdam, Doug. *Political Process and the Development of Black Insurgency*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1982.
- Nelson, Richard, and Sidney Winter. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
- Padgett, John, and Chris Ansell. Robust Action and the Rise of the Medici, *American Journal of Sociology* (1992). Vol. 98. P. 1259–1320.
- Pfeffer, Jeffrey. *Power in Organizations*. Marchfield, MA: Pittman, 1981.
- Pfeffer, Jeffrey, and Gerald Salanik. *The External Control of Organizations*. N.Y.: Harper Row, 1978.
- Podolny, Joel. A Status Based Model of Market Competition, *American Journal of Sociology* (1993). Vol. 98. P. 829–872.
- Powell, Walter, and Peter Brantley. Competitive Cooperation in Biotechnology: Learning Through Networks?, in: Nohria, N., and R. Eccles (eds.) *Networks and Organizations*. Boston, MA Harvard University Business School Press, 1992. P. 366–394.
- Powell, Walter, and Laurel Smith-Doerr. Networks in Economic Life, in: Smelser, N., and R. Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. N.Y.: Russel Sage, 1994. P. 368–403.
- Prechel, Harland. Economic Crisis and the Centralization of Control, *American Sociological Review* (1994). Vol. 59. P. 723–745.
- Roe, Mark. *Strong Owners, Weak Managers*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.
- Snow, David, E. Burke Rochford, Steven Worden, and Robert Benford, *American Sociological Review* (1986). Vol. 51. P. 464–481.
- Stark, David. Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe, *Eastern European Politics and Societies* (1992). Vol. 6. P. 17–51.
- _____. Recombinant Property in East European Capitalism, *American Journal of Sociology* (1996). Vol. 101. P. 993–1028.
- Stinchcombe, Arthur. Social Structure and Organization, in: March, James (ed.) *The Handbook of Organizations*. Chicago, IL: Rand McNally, 1965. P. 142–193.

- Swidler, Ann. Culture in Action, *American Sociological Review* (1986). Vol. 51. P. 273–286.
- Steinmo, Svein, Katherine Thelen, and Frederick Longstreth. *Structuring Politics*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1992.
- Tarrow, Sidney. *Power in Movement*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1994.
- Thorelli, Hans. *Federal Antitrust Policy*. Baltimore, MD: Johns Hopkins Press, 1955.
- Useem, Michael. *Executive Defense*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993.
- Westney, Eleanor. *Innovation and Immitation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1980.
- White, Harrison. Where Do Markets Come From?, *American Journal of Sociology* (1981). Vol. 87. P. 517–547.
- _____. *Identity and Control*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1992.
- Williamson, Oliver. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: Free Press, 1985.
- _____. Comparative economic organization, *Administrative Science Quarterly* (1991). Vol. 36. P. 269–296.
- Zelizer, Viviana. *Markets and Morals*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1983.