

Таня Чавдарова

**НОВА ИКОНОМИЧЕСКА
СОЦИОЛОГИЯ**

МРЕЖОВИ АНАЛИЗ И
НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗЪМ

София
2016

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде възпроизвеждана или предавана под каквато и да е форма и по какъвто и да било начин без изричното съгласие на автора и на издателство „Изток-Запад“.

Рецензенти:

Проф. д.с.н. Теменуга Ракаджийска

Проф. д.с.н. Цветан Давидков

© Таня Чавдарова, автор, 2016

© Издателство „Изток-Запад“, 2016

ISBN 978-619-152-892-9

Таня Чавдарова

Нова ИКОНОМИЧЕСКА СОЦИОЛОГИЯ

Мрежови анализ
и неoinституционализъм



СЪДЪРЖАНИЕ

Въведение / 9

Глава 1. Новата институционална икономика / 27

Глава 2. Мрежовият анализ / 43

1. Социалномрежовият анализ на икономическия живот / 45
 - 1.1. Социалномрежовият анализ като методически инструмент / 47
 - 1.2. Мрежовият анализ на Харвардската школа като теоретичен подход / 50
2. Подходът на вградеността / 57
 - 2.1. Карл Полани: идеята за вградеността / 60
 - 2.2. Марк Грановетер: предефинирането на вградеността / 64
 - 2.3. Към критиката на понятието за вграденост / 75
3. Последващо развитие: мрежи, доверие и социален капитал / 84
 - 3.1. Типове мрежови изследвания / 85
 - 3.2. Доверие / 93
 - 3.3. Социален капитал / 101

Глава 3. Неоинституционализмът / 111

1. Традицията на социологическия неоинституционализъм / 112
 - 1.1. Интелектуални традиции в неоинституционализма / 112
 - 1.2. От неоинституционализъм в организационния анализ към социологически неоинституционализъм / 123
2. Теоретична рамка / 128
 - 2.1. Организация / 128
 - 2.2. Изоморфизъм и разединяване / 138
 - 2.3. Организационно поле и обществен сектор / 148
 - 2.4. Институционална промяна / 156
 - 2.5. Рационалност / 167

3. Нива на анализ и основни проблемни полета / 172

3.1. Макрониво: Теорията за световната култура / 174

3.2. Мезониво: Политико-културната социология на пазара / 180

3.3. Микрониво: Институционалният предприемач / 196

**Заключение: От нова към съвременна икономическа
социология / 203**

Литература / 211

Използвани съкращения

СМА	Социалномрежови анализ
НИИ	Нова институционална икономика
НИОА	Нов институционализъм в организационния анализ
НИС	Нова икономическа социология
СНИ	Социологически нов институционализъм

ВЪВЕДЕНИЕ

Икономическата социология е научно поле, което от самото си създаване се конструира чрез критическо съизмерване с икономическите подходи. За разлика от икономическата наука, социологията разбира икономиката като *социален* феномен, но тук концептуализирането на икономическото и социалното играе решаваща роля. Исторически разграничението между икономическо и социално кореспондира с разделението на труда между икономика и социология. Към началото на ХХ в. те са разбирани като фундаментално различни перспективи към конструиранието на реалността (Mikl-Horke 1999: 620). Това особено силно прозира в твърдението на Парето, че икономиката е наука за логичното, а социалните науки – за нелогичното действие, или при Опенхаймер, според когото икономиката изучава отношението: човек – вещь, а социологията: човек – човек (вж. Sparsam 2015: 27). Парсънсовият пакт за разделението на труда между икономиката като изследване на *средствата* във веригата средства – цели, конституираща човешкото поведение, и социологията като изследване на крайните общи *цели* (Parsons 1934: 529) се удържа като императив до средата на миналия век. В основата на това дълго време доминиращо разбиране стои хетерогенността на икономическото и социалното като фундаменти на модерното общество.

След класическия си период, свързан основно с имената на Дюркем, Вебер, Зимел и Парето, икономическата социология стартира наново в края на 70-те и началото на 80-години на ХХ в. Този *нов* старт ѝ даде име: *Нова икономическа социология* (НИС). НИС е теория със среден обseg, чието възникване в САЩ може да се разбере единствено в контекста на предходното развитие на американските социални науки. Възстановяването на дисциплината е свързано с няколко важни цели на нейните основоположници: (1) да се отграничат от индустриалната социология

и старата американска традиция на „икономика и общество“ и от неомарксизма; (2) да се противопоставят на доминиращия в периода „икономически империализъм“, зароден също в САЩ; (3) да избягнат интердисциплинарните движения като това на „социоикономиката“, която набира сили в САЩ в същия период (Convent and Heilbron 2007). Характерът на тези цели идва да покаже, че „новата“ икономическа социология трябва да се съизмерва не със старата класическа социология, такава каквато се е зародила и оформила на европейския континент, а със старата американска традиция, свързана най-вече с имената на Толкът Парсънс, Нийл Смелсър и Джилбърт Мур. Изгриването на НИС бележи края на защитаването от Парсънс разделение на труда между икономика и социология.

70-те години на ХХ в. маркират залеза на структурния функционализъм, но също така и редица важни структурни промени в американската социология, които създават благоприятен контекст за появата на НИС. Конверт и Хейлброн изтъкват резкия ръст на докторантски позиции по социология в САЩ: от 150 през 1960 г. до повече от 700 през 1976 г., удвоеното членство в американската социологическа асоциация, както и забележителния ръст на финансирането на социологически проекти през същия период. Основават се две от ключовите списания: *Contemporary Sociology* (1972) и *Theory and Society* (1974) (ibid.: 34).

В НИС силно рефлектират започналите през последните десетилетия на ХХ в. значими парадигмални промени в социологията. Системните образи и обяснения на обществото отстъпват пред „меките“ представи за социалната тъкан, пред културните обяснения чрез значенията, символите, ценностите, нормите (Sztompka 1999: 1–2). Самата социология на действието дълго време е била доминирана от „твърдите“ утилитарни и инструментални обяснения (бихевиоризъм, теория на размяната, теория на игрите, теория за рационалния избор). Тази парадигмална промяна се състои в пренасочване на интереса към действието и неговата връзка със социокултурната среда (символен интеракционизъм, феноменология, херменевтика, културологични изследвания).

На онтологично ниво това е преход от *homo economicus* към една по-богата представа за човека с неговите чувства, лоялност, солидарност, идентичност. В този нов поглед към действието се съдържат ориентири към друго раздвояване. От една страна, се развива психологическата ориентация, изследваща изключително неговите мотиви, намерения, нагласи (социалнопсихологическа теория на действието, вж. напр. Znaniecki [1934] 1967 като най-ранен представител). От друга страна, сили набира културалистката ориентация, отдаваща приоритет на правила, ценности, норми и символи (културалистка теория на действието, вж. например Mead 1964; Bourdieu 1977). На епистемологично ниво се извършва преход към интерпретативни подходи: действието от зависима променлива, която се обяснява чрез рационалната преценка на обстоятелствата, започва да се възприема като независима променлива; то е онова, което твори, конструира и модифицира другите социални обекти.

Създаването и развитието на НИС не може да се разбере извън контекста на развитието на икономическата наука в същия исторически период: 70-те и 80-те години на XX в. От социологическо гледище той е най-интересен с изследването на икономическите организации и институции (новата институционална икономика, в частност теориите за трансакционните разходи, посредничеството, правата на собственост), както и с икономически обоснования анализ на поведението на политическите актьори и функционирането на политическите системи (теориите за обществения и социалния избор). Същевременно се разработват такива теории, например теория на игрите, които са обособени сами по себе си, но чиято методология намира широко приложение в множество други школи. Всички те оказват въздействие върху икономическата социология, като в едни случаи то е пряко, например теорията за трансакционните разходи, а в други – опосредствано, чрез политологията, например при теориите за обществения и социалния избор (вж. Чавдарова 1999б).

Безспорно най-значимо влияние върху НИС оказва *Новата институционална икономика* (НИИ), наричана още *неокласиче-*

ски институционализъм. Основната идея на икономистите, работещи в тези теоретични рамки, е да използват микроикономиката, за да обяснят появата и функционирането на социалните и икономическите институции. Работата на Роналд Коуз (Coase 1937), Оливър Уилямсън (Williamson 1975, 1985) и Дъглас Норт (2000) върху самопораждането и еволюцията на икономическите институции поставя в центъра на социалните науки проблема за разбирането на институциите и институционалната промяна. Традицията на НИИ е родена в САЩ и нейна трибуна е *Списание за институционална и теоретична икономика* (*Journal of Institutional and Theoretical Economics*). Коуз, Норт и Уилямсън основават през 1996 г. *Международно общество за НИИ*, което е годишен форум за представяне на нови изследвания и за разпространение на неoinституционалистките идеи. Това направление включва разнообразна група от учени, между които по определени въпроси са налице съществени различия.

Към средата на 80-те години на ХХ в. влиянието на икономиката върху социологията се усилва до такава степен, че Джек Хиршлайфер прави заключението, че „икономиката конституира универсалната граматика на социалната наука“ (Hirshleifer, 1985: 53). Това не на последно място се дължи и на усилията на Гари Бекер, Кенет Ароу, Албърт Хиршман и други икономисти да активизират диалога на икономиката с политологията, психологията, демографията, социологията.

И действително, интердисциплинарната реакция на теоретичното развитие в икономиката след 70-те години не закъснява. Американският социолог Амитаи Етциони обявява през 1985 г. създаването на едно полидисциплинарно поле, което нарича *социоикономика*, макар да декларира първична ориентация към социологията (Etzioni 1985). Тя се разработва от специалисти от най-различни социални науки, които са обединени от желанието да вземат под внимание неикономически променливи, когато изследват икономиката. Членове на „социоклуба“ стават онези икономисти, които придават значение на социологическото, културното, психологическото. Социоикономиката е първият сериозен институционализиран опит икономическата и соци-

ологическата перспектива взаимно да се обогатят. Движението се разпространява бързо, защото получава подкрепа от редица известни учени. Три години по-късно Етциони публикува програмната си книга „Моралното измерение: към една нова икономика“ (Etzioni 1988). През 1989 г. той основава *Общество за напредък на социоекономиката* (*Society for the Advancement of Socio-Economics, SASE*), което започва да издава свое списание *Икономика и общество* (*Economy and Society*) година по-късно.

Социологическата реакция на необходимостта да се преосмисли научното и институционалното развитие в американските социални науки, и в частност – спрямо НИИ, се проявява с известно закъснение. Макар че отделни ценни трудове се появяват и по-рано, едва през втората половина на 80-те години на ХХ в. в американската социология узрява едно вътрешно парадигмално разцепление. От една страна, се обособява *Социологията на рационалния избор* (СПИ), а от друга, се появява НИС. Във взаимоотношението между тези две парадигми е отразен сблъсъкът между обясненията, центрирани върху стимулите, и онези, изградени върху социалните отношения, културата и институционалните процеси.

Неокласическата икономика влияе върху социологията на рационалния избор както директно (най-вече чрез работата на Бекер и теоретиците на играта), така и индиректно – чрез идеите на Ароу, Олсън, Даунс и други в областта на колективното действие, които проникват първо в политологията, а през нея и в социологията. Социологията на рационалния избор черпи от множество теории, но най-вече от теорията за трансакционните разходи и за представителството на НИИ. Собствено социологическата основа на рационалния избор е теорията на размяната такава, каквато е разработена от Джордж Хоумънс и Питър Блау. Основополагащата работа в тази теоретична област се свързва с името на Джеймс Коулмън (Coleman 1990), който е и главният редактор на нейната трибуна – списание *Рационалност и общество* (*Rationality and Society*), издавано от 1989 г. По негово мнение това е годината, в която парадигмата на рационалния избор в социологията се избистря окончателно. Тя се институ-

ционализира чрез създаването на Изследователски комитет „Рационален избор“ към Международната социологическа асоциация през 1990 г.

Теорията за рационалния избор се основава върху принципа на методологическия индивидуализъм¹ и цели да обясни институционалните процеси чрез фокусиране върху интересите на индивидите. Социологията на рационалния избор се възприема като нормативна теория, която според Елстър ни казва какво трябва да правим, за да постигнем нашите цели по най-добрия начин. В стандартния си вариант тя не се фокусира върху целите. Следователно предпоставката е, че хората са рационални в нормативен смисъл. Нейният теоретичен център е изборът в условия на институционални ограничения (Brinton and Nee 1998). Значимостта на НИИ за социологията на рационалния избор е най-вече в твърдението, че социалните институции имат значение за икономическите актьори, защото оформят структурата на стимулите (Nee 2005: 8)². Институциите са стабилни чрез норми, които възплащават интересите на тясно обвързана група или общество. Този клон търси да примири два привидно противоречиви възгледа: икономическото схващане за инсти-

¹ Когато защитават принципа за методологическия индивидуализъм, привържениците на социологията на рационалния избор се позовават на Вебер, който пише, че единствено индивидите могат да бъдат третирани като агенти в хода на субективно разбираното действие (Weber [1922] 1968: 13).

² Виктор Ни сумира основните допускания на подхода по следния начин: „Институциите, дефинирани като мрежи от взаимосвързани правила и норми, които управляват социалните отношения, се състоят от формални и неформални социални ограничения, които оформят набора от избори на индивидите. Възприети като такива, институциите намаляват несигурността в човешките отношения. Те определят ограниченията на легитимното действие по такъв начин, че правилата на играта установяват структурата, в чиито рамки играчите са свободни да правят своите стратегически ходове, използвайки образци, които имат специфични роли и статусни позиции“ (Nee 1998: 8).

туциите като създадени от индивидите ограничения и социологическото им възприемане като социални факти, външни за индивидите (*ibid.*: 20). Ключова слабост на подхода е, че остава нечувствителен към произхода на интересите и предпочитанията на индивидите (Lounsbury 2005: 368).

Социологията на рационалния избор прониква дълбоко в теориите за организациите и за фирмата в частност. Моделът на калкулиращия индивид се използва обаче и при социологически изследвания върху такива теми като любовните връзки, семейството, алтруизма. Коулмън разработва теория за социалния и човешкия капитал (Coleman 1988). Джон Голдторп прилага рационалния избор първо към теорията за социалната стратификация, а по-късно развива наречената от него „обща теория за рационалното действие“ (Goldthorpe 1998). Джон Елстър пък превежда Марксовата теория за класите на езика на рационалния избор и теория на игрите (Elster 1986).

Авторите, които обръщат внимание не само върху калкулиращата страна на човешкото поведение и търсят контрааргументи както срещу икономическия империализъм, така и срещу интердисциплинарния проект на социоекономиката, се обединяват в едно течение, което с времето се обособява като Нова икономическа социология. Рождената ѝ дата е 1985 г., когато се появява нейният манифест – статията на Марк Грановетер „Икономическо действие и социална структура: проблемът за вградеността“ (1999), най-цитираният труд в съвременната икономическа социология. Името ѝ е дадено от Грановетер през същата година на годишната среща на Американската социологическа асоциация³. Новото в НИС са тъкмо новите отговори на въпроса какво означава икономическите явления да се концептуализират като социални конструкции. Тя представлява опит за различна социологическа перспектива към икономиката, чи-

³ Грановетер я назовава по-точно „нова социология на икономическия живот“ (Swedberg 1991: 268) и изрично я позиционира като опозиция на стария подход на Парсънс и Смелсър и на индустриалната социология (Granovetter, цит. по Swedberg 1997).

ято претенция е да бъде конкурентна на икономическата наука, да скъса със структурния функционализъм и да създаде вътрешнодисциплинарна стратегия за социологията.

В ранните си години – между края на 70-те и началото на 80-те – понятието „нова икономическа социология“ не се използва⁴. То влиза в употреба едва в ретроспектива като събирателно понятие за разнообразни течения в социологията, които се занимават с икономически проблеми. След кратко време обаче НИС започва да се идентифицира с два определени теоретични клъстера: *Мрежовият анализ* и *Новият институционализъм*, породен в организационния анализ, но също и с два по-маргинални подхода: културалистският (Convert and Heilbron 2007: 31; Sparsam 2015:12) и сравнително-историческият (Smelser and Swedberg 2005: 16–17). В тях може да се проследи силното влияние на теорията за мрежите, социологията на културата и организационната социология (Swedberg 1991, 1997). Значим факт е, че двете основни направления в НИС имат своите теоретични корени извън икономическата социология.

Мрежовият анализ е в значима степен изобретение на икономическата социология и играе решителна роля за възникването на НИС. Феноменът и терминът връщат назад към Зимел, който пръв изследва ролята на връзките в социалния живот. Мрежовата перспектива към икономическия живот води начало си от работа на Харисън Уайт и неговите сътрудници от университета в Харвард (т.нар. Харвардска структуралистка школа) върху мрежовите характеристики на пазара. През 1981 г. Уайт публикува своята призната за класическа за НИС статия „Откъде идват пазарите“ (White 1981). Заедно със свои студенти и съ-

⁴ Самото понятие „икономическа социология“ се появява в разглеждания период за първи път през 1982 г. като заглавие на семинар на Уайт (Azarian 2003, цит. по Convert and Heilbron 2007: 46). Година по-късно организационният социолог Артър Стинчкъмб дава същото име на книга, посветена на ролята на организациите и критикуваща неомарксистските им интерпретации (Stinchcombe 1983).

трудници той разработва *Социалномрежовия анализ* (СМА) като методически инструмент за изследване на пазарните процеси. СМА има за единица на анализ свързването и взаимодействието между индивидуални или корпоративни актьори и социални структури. Той е както съвременен, така и исторически ориентиран анализ (Lounsbury 2005: 368). Подходът изследва как социалните мрежи оформят действието, като акцентира не само върху ограниченията, но и върху възможностите, които мрежата предоставя, например чрез социалния капитал. Мрежовите анализи насочват вниманието към контекстуалните условия – мотивационни, информационни и институционални, при които се проявява икономическата рационалност.

Редица от учениците и сътрудниците на Уайт използват създадените се благоприятни структурни условия на един истински „бум“ в основаването на „МВА“ програми в американските университети през 80-те години. Висшите училища по бизнес и мениджмънт се радват на небивал интерес, което ги стимулира да търсят и наемат социолози, особено специалисти в организационната теория. Конверт и Хейлброн отбелязват, че почти половината от авторите, които те идентифицират като ключови за НИС, са преподавали в такива висши училища (Conwert and Heibron 2007: 43). В този контекст студентите на Уайт Марк Грановетер и Майкъл Шварц и организационният социолог Чарлз Пероу създават в сравнително новия тогава и неизвестен държавен университет на Ню Йорк в Стоуни Брук силна изследователска група за социологически анализи на икономическия живот (т.нар. школа на Стоуни Брук) и чрез личната си среща решително допринасят за диалога между мрежовите и неинституционалистките анализи в организационната социология. За разпространението на идеите на НИС изключително спомага щедрата подкрепа на фондация „Ръсел Сейдж“, която финансира семинар на Грановетер и редица конференции, осъществяването на изследователски проекти, както и публикуването на книги в областта. На практика това финансиране изиграва съществена роля на инструмент за институционална легитимация на НИС (ibid.: 49–50).

С течение на времето в Стоуни Брук Грановетер обогатява мрежовия клъстер с *перспективата на вградеността*. Понятието за „вграденост“ се основава предимно върху многообразието от социални мрежи, в които са позиционирани икономическите актьори (Granovetter 1985). Социалноструктурната или „мрежова“ вграденост на икономическото действие се противопоставя на „политико-икономическата“ вграденост, както тя може да бъде дефинирана в оригиналния смисъл на понятието, разработено за първи път от Карл Полани (Polanyi 1944). Тази структуралистка перспектива помага да се разбере икономическото действие като вградено в социални мрежи, от които то генерира социален капитал (ibid.). Според Грановетер социолозите могат и трябва да се вгледат в проблеми, които традиционно са били територия на икономистите. Той е един от първите, които прилагат социалноконструкционистки подход към изследването на икономическите институции (Granovetter 1992). Неговият подход е замислен да изследва конкретните механизми на мрежово действие в икономиката. Той черпи от СМА на Уайт, който по-късно разработва една специфична релационно-конструктивистка теория. Подходите на Уайт и Грановетер представляват две различни очертания на мрежовата перспектива в НИС. Нейното разпространение стимулира сравнителните анализи на инструментариумите на икономиката и социологията: тема, почти неразработвана преди освен по най-абстрактен начин. Заурвайн подходящо маркира идеалнотипичните разлики между НИС и икономиката чрез метафорите на *вградеността* и на *автономността* на икономическото (Saurwein 1994: 54).

Към днешна дата мрежовият анализ е един от най-силно и динамично развиващите се подходи в социологията. И до днес обаче той няма една общосподелена фундаментална теоретична основа, което не позволява да се говори за консистентна мрежова *теория*. Под нейната „шапка“ се крият разнообразни теоретични значения и методи. Както Закърман справедливо отбелязва: „Изглежда има толкова (обикновено имплицитни) дефиниции на икономическите мрежи, колкото са и научните статии, посветени на темата“ (Zuckermann 2003: 546, цит. по Sparsam

2015: 112). Най-общо мрежата се възприема като един вид проформа на структурата от взаимодействия, която придобива конкретизация чрез оформящите я социални условия. Мрежовият и структуралисткия подход са тясно свързани, доколкото повечето структуралисти изследват мрежите, а привържениците на мрежовия подход клонят към структуралистка интерпретация на икономическото действие. При все това тези два подхода не са идентични.

Краят на 70-те години е време, в което се преоткрива значимостта на институциите. Усилват се дискусиите между социолози, икономисти, политолози и изследователи на организациите. Това е времето, в което в американската социология на организациите процъфтяват най-ранните неoinституционалистки подходи, етикетирани като *Нов институционализъм в организационния анализ* (НИОА). Неговото начало се полага от три програмни статии на организационни и икономически социолози (Meyer and Rowan 1977; Zucker 1977; DiMaggio and Powell 1983). Това течение се разгръща паралелно и независимо от мрежовата перспектива, но също като нея е хетерогенно по характер. То е силно повлияно от културалистките подходи в социологията, част от които принадлежат към НИС. Неoinституционализмът в социологията се оформя като трети вид неoinституционализъм наред с този в икономиката и политологията (Hall and Taylor 1996). Парадоксално е, че макар и обединени под общото „знаме“ на неoinституционализма, социологическият неoinституционализъм, както ще бъде показано, не споделя нищо общо с икономическия неoinституционализъм, освен интереса си към икономическите институции и организации.

Търсенето на организационни социолози за бизнес училищата в САЩ се явява значим фактор за разпространението на НИОА. По признанието на Олдрич и Грановетер по онова време организационните социолози са били най-компетентни по отношение на реалното функциониране на икономиката и сътрудничеството с тях за конструирането на новата дисциплина е било от решаващо значение (вж. интервютата с тях в Радаев

2008). За разлика от мрежовата перспектива, чийто зародиш е силно повлиян от личните връзки и колегиални сътрудничества в Харвард и Стоуни Брук, НИОА се развива в различни американски университети (в Уисконсин, Чикаго, Бъркли, Вашингтон, Колумбийския, Северозападния университет и др.).

Социологическият неоинституционализъм (СНИ) се гради върху традицията на Дюркем, който осветява дълбокото взаимно проникване между социални отношения и културни вярвания. Подходът концептуализира институциите като устойчиви структури от значения, които конструират актьорите и поведението им. Макар той да има също клонове към исторически и глобализационен анализ, центърът на тази парадигма са процесите на стандартизация и дифузия на определен вид практики в дадени организационни полета. За разлика от старите организационни подходи, фиксирани върху вътрешното функциониране на организациите, неоинституционалистките подходи търсят да разберат междуорганизационните връзки и отношения в контекста на определени институционални въздействия.

Първоначално неоинституционализмът е бил директно насочен срещу обясненията чрез рационалния актьор и пропуска да вземе предвид влиянието на пазара с неговите критерии за ефикасност. Особено към края на 80-те години теоретичните ограничения на концептуализацията на актьорите като пасивни започват силно да изпъкват. Подходът започва да се отваря към изследвания на хетерогенната институционална промяна и да преодолява фалшивата опозиция между технически съображения и институционален натиск и започва да интерпретира техническите изисквания и рационалността като културно конструирана. Неоинституционализмът се установява като мощно средство за анализ на икономическите избори при институционални ограничения, както и за изследване на натиска за промяна на институционалните правила (Nee 2005). В тази традиция особено силно изпъква политико-културният подход на Нийл Флигстейн (Fligstein 2001a).

В НИС съществува и едно трето течение, отразяващо т.нар. *културен обрат* в социологията. То се маркира от появата на зна-

чими изследвания върху ролята на културата в икономическия живот. Тази насока се свързва много отчетливо с работата на Вивиана Зелизер, която в по-ранните етапи от професионалния си път анализира историческото взаимодействие между човешките ценности и пазара, социалното значение на жизненото осигуряване, социалната ценност на децата и социалния смисъл на парите (Zelizer 1979, 1981, 1994). Съществен принос за културалистката програма на НИС има и колегата на Зелизер от Принстънския университет Пол Димаджио – същевременно ключов автор в НИОА. Димаджио разкрива целите на икономическото действие като извлечени от определени ценности и норми и осветлява как собствените когнитивни схеми на индивидите имат сила да обяснят действията им (DiMaggio 1990). Като четвърто течение могат да се обособят сравнителните исторически анализи, свързани особено силно с приноса на Франк Добин (Dobbin 1994a) и Брус Карътърс (Carruthers 1996).

Макар научната легитимност на НИС да се носи от мрежовия и неоинституционалисткия клъстер, тяхното обединяване в един „етикет“ не е толкова въпрос на взаимна обмяна и обогатяване помежду им, колкото резултат от общата им съпротива навън: спрямо структурния функционализъм, неомарксизма, рационалния избор, социоикономиката. Това особено важи за периода до 1985 г., докогато те практически не са свързани. Както справедливо отбелязват Конверт и Хейлброн:

понятието за икономическа социология (...) представлява не толкова специфичен интелектуален, колкото институционален проект, повече интрадисциплинарна коалиция, отколкото отчетлив подход. (Convert and Heilbron 2007: 51)

Научната и институционалната легитимация на НИС е процес, който отнема около 20 години: от границата между 70-те и 80-те години докъм началото на XXI век. След публикуването на статията на Грановетер през 1985 г. и обозначаването на дисциплината контактите между авторите – представители на двете ѝ основни течения, постъпателно нарастват през втората половина на 80-те години, съдейки по индекса на взаимните им цитира-

ния⁵ (Convert and Heilbron 2007: 45). Това е времето, в което се появяват първите знаменателни за новите течения публикации: специалният брой на списание *Теория и общество*, посветен на структурите на капитала, под редакцията на Шарън Зукин и Пол Димаджио от 1986, който по-късно бива издаден като книга (Zukin and DiMaggio 1990), и сборникът със статии от конференция от 1988 г. „Отвъд пазара“ под редакцията на Фридлънд и Робертсън (Friedland and Robertson 1990). Редакторите на тези книги разглеждат текстовете като принадлежащи към „икономическата социология“. Това название е знаменателно, защото не е често срещано в САЩ⁶ и университетските курсове обикновено се назовават „Икономика и общество“ (Convert and Heilbron 2007: 47).

Първият, който съотнася новото научно поле не към американското социологическо наследство, а към класическата европейска икономическа социология, е европейец. Това прави работещият в САЩ шведски социолог Ричард Сведберг в своята програмна статия „Икономическа социология: минало и настояще (Swedberg 1987)⁷. Тя изрично цели да даде автономен статус на дисциплината в рамките на социологията. Сведберг има огромна заслуга за свързването по-късно на НИС с класическата традиция и историзирането ѝ. С множеството си статии върху НИС Сведберг се утвърждава като „хроникьор“ на дисциплината (Mikl-Horke 2008: 114). Заедно със Смелсър той прави решителните стъпки към окончателна институционализация на полето чрез издаването на изключително влиятелния *Наръчник по икономическа социология* през 1994 г. с финансовата помощ на фондация „Ръсел Сейдж“ и преиздаването му през 2005 г. (Smelser and Swedberg 1994, 2005). Институционализацията на

⁵ Конверт и Хейлброн измерват количеството взаимни цитирания на текстове на ключови автори в НИС въз основа на *Social Science Citation Index* (Convert and Heilbron 2007).

⁶ Изключение е споменатата книга на Стинчкъмб и антологията под редакцията на Смелсър (Smelser 1965).

⁷ Статията е публикувана за първи път през 1985 г. в Швеция.

НИС постига връхна точка със създаването през 2000 г. на секция „Икономическа социология“ към Американската социологическа асоциация под председателството на Уейн Бейкър⁸.

Главните представители на НИС за кратко време се превръщат в модерни класици на дисциплината. Нейната история и постижения стават предмет на специални разработки (вж. напр. Swedberg 1997; Carruthers and Uzzi 2000; Guillen et al. 2001; Beamish et al. 2004; Swedberg 2004; Beamish 2007; Convert and Heilbron 2007; Swedberg and Granovetter 2011). В тази връзка приносът на Фред Блок, една от най-ярките фигури в НИС, е безспорен. Блок ѝ посвещава специален труд, който допринася икономическата социология да намери своето ново лице (Block 1990). Нейната институционализация е свързана и с появата на няколко антологии (Granovetter and Swedberg 1992, 2001; Biggart 2002; Dobbin 2004), обемни наръчници (Smelser and Swedberg 1994, 2005; Beckert and Zafirovski 2006; вкл. и по организационен институционализъм, вж. Greenwood et al. 2008), учебник (Trigilia 2002) и въведения в полето (Martinelli and Smelser 1990; Zuckin and DiMaggio 1990; Guillen et al. 2001; Dobbin 2003; Carruthers and Babb 2000; Swedberg 2003, вкл. и по-новите книги на Portes 2010 и Aspers and Dodd 2015). От друга страна, опитите за метатеоретичен анализ на централните категории и основополагащи допускания са все още крайно оскъдни и частични (за изключения вж. Maurer 2008; Mikl-Horke 2008; Maurer und Mikl-Horke 2015; Sparsam 2015; Fligstein and Dioun 2015).

Институционализацията на НИС в САЩ може да се счита за напълно завършена към началото на XXI век. В последващите 15 години икономическата социология претърпя бурно развитие и днес тя съвсем не се изчерпва с НИС и прилежащите ѝ мрежови и неинституционалистки клъстери, а се отличава с голямо теоретично разнообразие (вж. Чавдарова 1999a). На нея обаче продължава да ѝ липсва изразен теоретичен център

⁸ За историята на секцията вж.: <http://www.asanet.org/sectionecon/history.cfm>.

(Beamish 2007: 1000; Sparsam 2015). Това прави понятието за *нова* икономическа социология да звучи исторически от съвременна гледна точка. Неговата енергия се разпростира до момента, в който икономическата социология е трайно „рестартирана“ след очевидното прекъсване на старата традиция на дисциплинатата. Към днешна дата т.нар. *нова* икономическа социология е вече на „средна възраст“. Понятието е станало очевидно неадекватно и тясно, за да покрие най-новите развития в нея. Самото то трябва да се *историзира* и да се отнася единствено към първите форми на възстановяване на икономическата социология – тоест към мрежовите, неоинституционалистките и културалистките подходи, като времево обхваща периода от тяхното възникване в края на 70-те години до пълната им институционализация към началото на ХХІ век. Разбирана по този начин, НИС е времево и съдържателно ограничено понятие. Тя е основополагаща част от съвременната икономическа социология, но само част. Би било много заблуждаващо понятието за НИС да се използва в най-общ смисъл като синоним на *всички* развития в областта от последните десетилетия, при това не само в САЩ, но и в останалите части на света. Належащо е да се скъса с продължаващото инерционно и твърде мъгляво използване на понятието, което води до непрестанното включване в неговия обем на нови и нови теории⁹ и на практика го обезсмисля. Затова в тази книга използвам НИС като *исторически ограничено до посочения период понятие*.

В дадения научен контекст *основната цел на книгата е да въведе във и критически да реконструира двата централни за НИС подхода: мрежовия и неоинституционалисткия*. Културалисткото течение в НИС в лицето на работата на Зелизер няма да бъде предмет на отделен анализ поради сравнителната си страничност и обособеност. То обаче присъства в книгата чрез работа-

⁹ Така например през 2003 г. Сведберг вече включва към НИС и сравнителните исторически изследвания, и „базираните на интереса“ подходи (Swedberg 2003), а по-късно прибавя към тях и политическата икономия (Smelser and Swedberg 2005).

та на Димаджо, който е едновременно и негов представител, и главна фигура в СНИ, а също и ключов, ако не и единствен посредник между мрежовите, неоинституционалистките и културалистките анализи¹⁰. Освен заради сходното им във времето установяване двете перспективи са избрани въз основа на два допълнителни критерия. Първо, мрежовият анализ и неоинституционализъмът се опитват да формулират една обща икономическа социология и да развият обща теория за икономиката. Централно място и при двата подхода е отделено за социология на пазара и организациите. Второ, и двата подхода не принадлежат към теорията за рационалния избор и споделят обща критика към нея.

Както бе отбелязано, възраждането на икономическата социология е тясно свързано с развитието на икономическата наука и по-специално с НИИ. Някои от най-значимите социологически идеи изпитват силното ѝ влияние, други се разгръщат като нейна опозиция. Основните идейни течения на НИС не могат да бъдат разбрани без яснота по определени възгледи на НИИ, които са ѝ оказали форматиращо влияние и чиито понятия са влезли във всекидневния икономикосоциологически речник. Затова в първата глава на книгата накратко ще бъдат представени някои важни теоретични ядра на НИИ.

Във втора и трета глава книгата се фокусира върху основната теоретична структура и изследователския предмет на мрежовия и неоинституционалисткия клъстер. Тя се стреми да ги постави в контекста на познавателните, институционалните и обществените условия, които ги оформят. Тук трябва изрично да се отграничат теоретичните подходи от конкретните области на изследване в НИС. Нейни най-значими подполеа са социология на пазарите, парите, данъците и финансите. Книгата не из-

¹⁰ Според изследването на Конверт и Хейлброн на цитирането между най-важните представители на НИС Димаджо надминава по индекс на цитиране два пъти втория след него. Той е цитиран *едновременно* и от анализатори на мрежите, и от неоинституционалисти (Convert and Heilbron 2007: 49, 53).

следва дисциплинарните разклонения на НИС. В редица случаи се показва как те са свързани с един или друг теоретичен проект, но не се обследва детайлно връзката между подходи и полета. В последна сметка централният въпрос на книгата е доколко анализираниите перспективи постигат своята основна цел, а именно да концептуализират и обяснят икономическите явления като социални явления.

ГЛАВА 1.

НОВАТА ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА

През 60-те години на XX в. регулационната система на западните индустриализирани общества е трайно закрепена върху модела на голямата, фордистки тип фабрика и държавата на благосъстоянието (Lash, Heelas, and Morris 1995). В края на 60-те години се проявяват първите признаци на пропукване на фордистката регулационна система. Започналата структурна и финансова криза предизвиква многопосочно разместване на икономическите пластове. Едно от неговите главни проявления е нарастващото разнообразие на организационни форми в икономиката. Развива се процес на вертикална дезинтеграция на големите индустриални фирми, при които обслужващите неключови дейности се откъсват от основната фирма и тя започва да ги поддоговаря с други организации. Това прави фирмата гъвкава и увеличава капацитета ѝ за иновации и адаптация към пазарните колебания. В сферата на производствената организация се навлиза във фаза на тертиаризация, която се базира върху експанзията на икономическите услуги за фирмите. Тя извиква на живот гъвкавите предприятия с нестандартна трудова организация. Тенденцията към вертикална дезинтеграция по същество прекъсва традиционната връзка между финансовата концентрация и концентрацията на производството (Mingione 1991). Докато концентрацията на капитали се въплъщава в гигантските размери на мултинационалните конгломерати, новите технологии правят възможни все нови и нови форми на производствена организация и предизвикват чести промени в организацията на работните места.

През 70-те години на XX в. вече са се натрупали съществени промени в начина на функциониране на икономическите орга-

низации и институции. Възражда се значението на социалното, моралното, културното, психологическото измерение на икономическия живот. Тези нови процеси подбуждат интереса на икономисти и социолози да развият по-адекватни инструменти за техния анализ. Специално икономистите започват да се отнасят все по-критично към традиционните обяснения на различните форми на икономическа организация чрез технологични фактори. Размерът на фирмата, изборът дали да се произвежда вътрешно, или да се купува на пазара, формите на междуфирмено сътрудничество трудно биха могли да бъдат обяснени единствено чрез обръщане към технологично развитие. Това води до опити да се усъвършенстват теоретичните средства на икономиката.

70-те години възвестяват един нов период в развитието на икономическата наука, който от социологическо гледище е най-интересен с изследването на икономическите организации и институции. Новото се въплъщава най-вече от т.нар. *Нова институционална икономика* (НИИ) и в частност от теориите за трансакционните разходи, за посредничеството и правата на собственост. Традицията на НИИ е родена в САЩ като опит да се провокират нови теории за организационното поведение. В рамките на НИИ се обособяват паралелно т.нар. *Икономически неoinституционализъм на рационалния избор* и *Исторически неoinституционализъм*. Първият прилага неокласическия модел на рационалния избор към институционалната еволюция и изхожда от идващия също от неокласиката принцип на методологически индивидуализъм, който поставя в центъра на анализа индивида, вземащ решения в изолация от другите. Негови основни представители са Роналд Коуз (Coase 1937) и Оливър Уилямсън (Williamson 1975, 1985). Второто течение с главен представител Дъглас Норт ([1990] 2000) проблематизира връзката между исторически наследения социален ред и текущите политически и икономически интереси, както и следващата от нея политика за създаване на правила и привеждането им в сила.

Наименованието *Нова институционална икономика* не бива да заблуждава за корените на това направление – то няма

почти нищо общо със стария американски институционализъм, развит първо от Торстайн Веблен ([1899] 2016). Старите институционални икономисти вероятно биха дефинирали себе си като изучаващи начина, по който човешките общества осигуряват съществуването си в течение на времето. Новите институционалисти са далеч от такова възприятие (Swedberg 1991: 266ff). Според Кенет Ароу НИИ е толкова влиятелна не защото дава нови отговори на традиционни икономически въпроси, а защото използва икономическата теория, за да отговаря на нови въпроси. От тях централен е проблемът за това защо икономическите институции възникват по начина, по който възникват, а не иначе (Arrow 1987: 734). Ключовата разлика между новите и старите институционални икономисти е, че първите адаптират, а не отхвърлят неокласиката. Общото е, че и двете институционални школи отхвърлят математическия формализъм на неокласическата икономика, който малко допринася за разбирането на реалното икономическо действие. И двете следват реалистична ориентация, която изследва действието като положено в ограниченията, наложени от икономическите институции.

Влиянието на НИИ върху НИС преминава през редица теоретични постулати, които социолозите доразвиват или оспорват. Сред тях безспорно е първенството на идеите на Оливър Уилямсън и особено на теорията за трансакционните разходи (Williamson 1975, 1985). Тя има не само централна роля в НИИ, но и експлицира някои допускания за неикономически променливи, които коригират концептуализацията на икономическото действие и предпоставят по-близко сътрудничество със социологията. Те са и предметът на най-разгорещени дебати в НИС, затова тази глава се спира основно на тях. При това тук не се анализират постиженията на НИИ *сами по себе си*. Фокусът е само и единствено върху онези теоретични конструкции, без които развитието на НИС не може да бъде разбрано¹¹.

¹¹ За анализи върху НИИ на български език вж. напр. Уилямсън (1999), Норт (2000, 2004, 2007), както и работи на българските икономисти Аврамов (2007) и Седларски (2009, 2013).

НИИ поставя под въпрос разбирането на фирмата като производствена функция или като производствено обединение, чиито граници са дефинирани от спецификата на използваната технология. Традиционните икономисти са критикувани, че се концентрират изключително върху пазара и пренебрегват проблема с границите на фирмата. Те изглеждат неспособни да обяснят защо някои сделки (или размени на стоки и услуги) се осъществяват на пазара, а други се интернализират във фирмата и защо в някои случаи фирмата расте и разчита на развита йерархия, докато в други остава малка. Новият подход разбира пазара, фирмата и различните форми на междуфирмено сътрудничество като *икономически институции*, които могат да бъдат обяснени като „мрежи от договори“ между актьори, целящи да максимизират техните интереси (Trigilia 2002: 219).

В този дух Уилямсън надхвърля традиционното разглеждане на фирмата като функция на производството и се интересува от нея преди всичко като *структура на управление*, в която възникват проблеми на договарянето. Както той специално подчертава, призмата на договора не е толкова заместваща, колкото *допълваща* ортодоксалната икономическа призма на избора (Williamson 2002: 440). Договорната природа на институциите е принципен елемент, свързващо звено в иначе различните изследвания в рамките на НИИ. Уилямсън включва в своя подход работата на Алчиан и Демсец върху капиталистическата фирма като „колективно производство“ (*team production*, Alchian and Demsetz 1972), върху правата на собственост (Alchian and Demsetz 1973) и теорията за представителството (*agency theory*, Pratt and Zeckhauser 1985), която изследва отношенията между принципала и агента¹².

¹² Принципал (от лат.) е физическо или юридическо лице, което участва в операции от свое име и за своя сметка за разлика от неговия представител - посредника, брокера или агента. Въпросът за представителство във фирмата възниква, когато има разделение между собственост и управление. Собствениците на една фирма се квалифицират като принципиали, а мениджърите – като агенти.

Икономическите институции се разглеждат като социални и правни структури, в които се осъществяват сделките или трансакциите (Simon 1978: 499). Институционалното устройство е „договорното отношение или управленската структура между икономически единици, която определя начина, по който те си сътрудничат и/или се конкурират“ (Williamson 1994: 102). Управленската структура е „институционалната матрица, в рамките на която се решава целостността (*integrity*) на сделката“ (*ibid.*). Освен двете ѝ основни форми: пазари и вътрешна организация (фирма), притежаваща йерархична структура, разгледани от Коуз (Coase 1937), Уилямсън идентифицира и една трета икономическа институция, обозначена като *релационни (имплицитни) договори (relational contracting)* или *хибриди*¹³.

Пазарът е „арената, на която автономни страни се ангажират в размяна“ (Williamson 1994: 102). *Йерархията* обозначава полагане на сделките в рамките на една унифицирана собственост, тоест купувачът и продавачът са в едно и също предприятие. Отношенията на власт в предприятието, включително разрешителните режими (декретите, указите), се управляват от йерархията. Договорната основа на сделките се основава върху принципа на въздържането, изчакването и толерантността и на допускането, че вътрешната организация е мястото, в което се вземат окончателните решения. *Хибридите* са „дългосрочни договорни отношения, които запазват автономността, но осигуряват допълнителни, специфични за сделката защиты (*safeguards*) в сравнение с пазарите“ (*ibid.*). При тях факторът, определящ деловите отношения между контрагентите, не е единствено уговореното в договора, а техният цялостен опит – историята на взаимоотношенията им, създава увереността, че двете страни са способни надеждно да се обвързват. Тук отсъства възможността трета страна да се намесва като посредник при решаване на конфликти.

¹³ В по-нова своя статия Уилямсън обозначава като алтернативни модели на управление пазарите, хибридите, фирмите и административните служби (*bureaus*) (Williamson 2002: 440).

Едно от основополагащите допускания на НИИ е, че съществуват разходи за функционирането на икономическата система и за осъществяване на сделките в нея:

За да извършваш пазарна операция, е необходимо да откриеш кой е този, който иска да прави сделка с теб, да информираш хората, че някой иска сделка и при какви условия, да осъществиш преговори, водещи до договаряне, да напишеш договор, да осъществиш инспекция, нужна, за да си сигурен, че се спазват условията на договора, и т.н. Тези операции често са изключително скъпи, във всеки случай достатъчно скъпи, че да предотвратят много сделки, които биха се осъществили в свят, в който ценовата система работи без разходи (Coase 1960: 15).

Сделковите или трансакционните разходи (*transaction costs*) най-общо се представят като „разходи за функционирането на икономическата система“ и „икономическо съответствие на триенето във физиката“ (Friedman 1953)¹⁴. Те включват предварителните (*ex ante*) разходи за подготовка, договаряне и осигуряване на допълнителни защити на едно споразумение и последващите (*ex post*) разходи, произтичащи от нуждата договорът да се поправи и приспособи в случаите, когато е нарушен в резултат от пропуски, грешки и непредвидени пречки (Williamson 1994: 103). От гледна точка на преодоляване на риска в бизнеса трансакционните разходи се правят, за да го застраховат срещу определени рискове, които могат да възникнат в процеса на договаряне и в самите договори, а също и от неизпълнение на договорите. Предварителните и последващите разходи са взаимозависими, затова трябва да се разглеждат едновременно, а не последователно.

Неокласическата икономика приема, че „триенето“ в икономическата система е важно по принцип, но всъщност не го опис-

¹⁴ Най-често в неокласическата икономика трансакционните разходи са коментирани във връзка с *пазарния провал*. Ароу например отбелязва, че „пазарният провал трябва да се разглежда през призмата на трансакционните разходи, които винаги затрудняват, а в отделни случаи блокират формирането на пазарите“ (Arrow 1969: 377).