

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

А.Н. Олейник

**РЫНОК КАК ОРУЖИЕ:
ДОМИНИРОВАНИЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ
НАЛОЖЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ**

Препринт WP4/2008/01

Серия WP4

Социология рынков

Москва
ГУ ВШЭ
2008

Редактор серии WP4
«Социология рынков»
В.В. Радаев

Олейник А.Н. Рынок как оружие: доминирование в результате наложения интересов: Препринт WP4/2008/01. — М.: ГУ ВШЭ, 2008. — 40 с.

О 53

В работе сравнивается неоклассический подход к анализу доминирования на рынке с подходом критической социологии М. Фуко и П. Бурдьё. Особое внимание уделяется техникам доминирования в результате наложения интересов на рынке. Они моделируются с помощью триады, в которой один из акторов устанавливает границы и контролирует вход. Концепция территориальности как власти, существующей в пространстве, применяется к исследованиям организаций. Сравниваются три типа границ: институциональные, пространственные и финансовые. Развивается вывод о том, что лишь один актор в поле взаимодействий имеет возможность максимизировать свое удовлетворение, тогда как два остальных минимизируют упущенные возможности.

Ключевые слова: доминирование, выстраивание, территориальность, максимизация, минимизация упущенных возможностей, контроль входа.

УДК 330.341.2
ББК 65.01

Oleynik A.N. Market as a weapon: domination by virtue of a constellation of interests: Working paper WP4/2008/01. — Moscow: State University — Higher School of Economics, 2008. — 40 p. (in Russian)

The neoclassical approach toward explaining domination in the market is confronted by the approach of critical theory, namely the critical sociology of Foucault and Bourdieu. Special attention is paid to techniques of domination by virtue of a constellation of interests in the market. They are modeled on a field of domination composed of a triad, one of the organizational actors performing the function of drawing boundaries and controlling access, as an example. The concept of territoriality as spatially embedded power is applied to organization studies. Three types of boundaries are compared: institutional, spatial and financial. Only one actor in the field has the ability to maximize its satisfaction, while the two others minimize missed opportunities.

Key words: domination, alignment, territoriality, maximizing, minimization of missed opportunities, entry control.

Олейник А.Н. — д-р социологии (PhD), к. э. н. (Associate Professor Университета «Мемориал» (Канада) и с. н. с. Института экономики РАН) aoleynik@mun.ca, aoleynik@hotmail.com

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте:
<http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>.

© Олейник А.Н., 2008
© Оформление. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008

1. Введение: рынок как обоюдоострый меч

С точки зрения либеральной мысли свобода является фундаментальной ценностью и основанием для достижения минимального консенсуса между сторонами, даже тогда, когда их другие приоритеты существенно разнятся (Rose 1995). Свободе противопоставляется состояние зависимости и подчинения внешнему контролю. Таким образом, свобода и власть как проявление контроля одного субъекта над действиями другого представляют собой две противоположные и взаимоисключающие формы социальной и экономической организации: «свобода есть отсутствие социальной власти над кем-либо» (Dowding 1991: 55). По аналогии, рынок рассматривается в качестве либеральной силы как в буквальном, так и в фигуральном смысле. Считается, что рынок сохранил многие жизни, сделав возможным освобождение крепостных и заключенных (Frey & Buhofer 1986).

Возникает вопрос: если язык свободы является столь доступным для понимания, а преимущества свободы очевидны, то почему в реальной жизни и индивиды, и организации часто отказываются от свободы, действуя, казалось бы, против своих собственных интересов? Выражаясь более точно, могут ли власть и доминирование, понимаемое как реализация власти одним субъектом, Принципалом (**A**), вопреки интересам другого, подчиняющегося субъекта, Агента (**B**) (Wartenberg 1990: 117), возникнуть в процессе, который изначально представляется свободным взаимодействием на рынке? Этот вопрос задает основную линию для дискуссии о доминировании средствами рынка.

Исследовательский вопрос о возможности возникновения власти в рамках рыночного взаимодействия между **A** и **B** валиден независимо от того, являются ли **A** и **B** индивидуумами или организациями. Тем не менее для реализации целей данной работы в качестве единицы анализа выбирается организация, причем скорее как объект, обладающий самостоятельным бытием, нежели как объединение индивидуумов. Организация может иметь свои собственные интересы, которые вовсе не сводятся к сумме интересов ее членов (Huntington 1968: 24-7). Эта единица носит деперсонифицированный характер: она не исчезает, когда некоторые из членов покидают ее или умирают. Организация может прини-

мать форму малого или среднего предприятия/бизнеса, корпорации, университета или государства, — иными словами, любого *юридического (а не физического)* лица (Coleman 1974: 17-25). В данном эссе нас не будут интересовать ни вопросы внутренней структуры организации, ни задача выявления той стороны взаимодействий, которая имеет наибольшее влияние на процесс постановки и реализации организационных целей. Представляется, что и без этих вопросов проблема власти и доминирования внутри организаций заслуживает быть предметом специального исследования. Такое исследование может быть проведено с помощью, например, теории коалиций (Andreff 2003: 240-2). Полезным может оказаться и концепт «организационного поля», который подразумевает «структуру отношений силы между различными агентами, принадлежащими к организации» (Bourdieu 2005: 69).

Мы рассматриваем два подхода к доминированию на рынке: неолиберальный, возникший из недр неоклассического подхода в экономической теории и идеологии *laissez-faire*, и критический, получивший развитие в работах Мишеля Фуко, Пьера Бурдьё и их последователей.

Неолиберальный подход придает большое значение интересам и их ключевой роли в формировании человеческого поведения и организационных стратегий. В таком свете любой выбор рассматривается как функция интересов.

Критический подход придерживается детерминистской установки, подразумевающей, что выбор предопределяется не интересами, а институциональной средой. Так, *хабитус* определяет поведенческие паттерны на индивидуальном уровне. «Хабитус реактивирует смысл, укорененный в институтах» (Bourdieu 1980: 96). На организационном уровне групповой *хабитус* может принимать форму рутин (Nelson & Winter 1982).

Несмотря на очевидный контраст между неолиберальным и критическим подходами, они могут трактоваться как взаимодополняющие, а не взаимоисключающие. Программа экономической социологии в ее веберовском варианте позволяет рассматривать институциональную среду как параметр функции максимизации интересов. «Интересы побуждают людей к действиям, но социальный элемент детерминирует выражение и направление, которые будут иметь эти действия» (Swedberg 2003: 3; а также Lindenberg 1990: 79-81). Именно взаимодействие между интересами и институциональной средой находится в центре данной работы. Наше исследование ставит целью связать изменения в рыночных структурах со стратегиями, которые реализуют организации в своем стремлении к доминированию.

Интересы составляют исключительный компонент современной конфигурации институциональной среды, и потому их особенно важно принимать во внимание.

По мере того как логика «экономического империализма» становится все более популярной, модель максимизации благосостояния начинает применяться и за пределами четко определенной предметной области экономики. В результате стремление рационально следовать интересам воспринимается как нечто естественное даже в тех контекстах, в которых раньше оно находилось на второстепенных ролях. Как, например, в сферах права (благодаря вкладу «экономической теории права» Ричарда Познера [Posner 1977]), семьи, образования, преступности и девиантного поведения (Becker 1993), доверия (Coleman 1990: 99-104), и т.д. Неолиберальная модель глобализации с ее опорой на «невидимую руку» рынка также расширяет диапазон выбора, детерминированного интересами (Strange 1996). Достаточно вспомнить, как упадок «реального социализма» в бывшем СССР подготовил почву для проведения серии реформ, результатом которых в 1990-х гг. стала ситуация аномии с ее императивом максимизации материального благосостояния без оглядки на правовые или социальные ограничения (Shlapentokh 1995).

Поведение, мотивированное интересами, предусматривает рациональное принятие решений и координацию действий при помощи рационализации. Модель рационального выбора в этом случае трансформируется в основу социального действия: тот факт, что все вовлеченные стороны стараются вести себя рационально, помогает им правильно интерпретировать намерения друг друга и согласовывать свои планы соответствующим образом. Рациональное действие внутри однородной группы субъектов относится в этом смысле к подмножеству резонного (разумного), т.е. понятного обобщенному Другому действию, как особой конфигурации социального действия (Weber 1968: 4-24; Schutz 1953: 21-6). Властные отношения не являются исключением. Когда практики рационализации начинают превалировать, техники навязывания воли посредством рационализации становятся исключительно релевантными.

Структура данного эссе включает в себя пять разделов.

Вначале я предлагаю проанализировать доминирование на рынке с точки зрения неоклассического подхода в противовес критическому подходу. Я утверждаю, что веберовская концепция доминирования в результате наложения интересов позволяет по-новому взглянуть на вопрос рыночного доминирования и обеспечивает некоторый общий базис между взаимоисключающими — на первый взгляд — неолиберальным и кри-

тическим подходами. После этого я подробно рассматриваю ограниченное взаимодействие в пространстве как особую технологию власти, обеспечивающую наложение интересов. Такая технология позволяет контролировать «вход» и ограничивать доступ к взаимодействиям (not letting in) тех субъектов, которые были бы потенциально заинтересованы участвовать в них. В следующем разделе я разбираю три примера, эмпирические данные для которых получены как из первичных, так и из вторичных источников. Каждый из рассматриваемых кейсов призван проиллюстрировать плодотворность привлечения понятий пространства и территориальности для анализа власти и доминирования. В заключении я суммирую полученные выводы и рассуждаю о некоторых возможностях дальнейшего применения концепции доминирования посредством наложения интересов в теоретических и эмпирических исследованиях.

2. Власть и рынок: невозможная комбинация?

Еще со времен Адама Смита экономическая теория подчеркивает взаимовыгодный характер обменов на рынке. Предложения имеют смысл только в том случае, если они апеллируют к эгоизму другой стороны, «к их собственной [контрагентов] выгоде делать для него [актера, делающего предложение] то, что ему от них нужно» (Smith 1904: I.2.2). Исходя из этой перспективы, рыночный обмен олицетворяет стратегию двойного выигрыша (win-win): благодаря вовлечению в рыночный обмен оба участника рассчитывают максимально удовлетворить свои интересы. И продавец-Производитель, и покупатель-Потребитель присваивают часть излишка, порожденного разделением труда вкупе с «невидимой рукой» рынка. Соответственно, первый получает потребительский излишек, а второй — излишек производителя (Marshall 1920: III.VI.2, V.IX.8). В терминах теории игр это означает, что рыночному обмену присущи несколько специфических черт «игр чистого сотрудничества». Участники таких игр выигрывают и проигрывают одновременно и имеют идентичные предпочтения в отношении результатов (Schelling 1960: 84; Samuelson & Scott 1966: 472). Теория социального обмена обобщает эти положения и распространяет модель взаимовыгодных обменов далеко за пределы рыночного пространства, т.е. на все социальные транзакции (см. обзор в Emerson 1976).

Неоклассические экономисты применяют понятие обменов на рынке совершенной конкуренции (который характеризуется значительным количеством участников, свободным входом/выходом и однородной продукцией) в качестве стандарта, при помощи которого оценивается все остальное. Они рассматривают все другие контексты взаимодействия как «девиантные» случаи, особенно, если те ограничивают свободу и ведут к возникновению доминирования. Перечень «девиантных» случаев включает монополию, различные формы несовершенной конкуренции и фирму. Иными словами, сторонники экономического мейнстрима не игнорируют проблемы доминирования на рынке, но оценивают их как ненормальные, требуя возврата к идеалу обоюдного выигрыша.

Рассматривая монополию (или ее двойника — монополию, т.е. монополию единственного покупателя), неоклассические экономисты обвиняют монополиста в злоупотреблении рыночной властью и присвоении части излишка (потребительского или излишка производителя). При этом они не предполагают каких-либо изменений в поведении агентов — ни A-монополиста, ни B-субъекта власти A. С точки зрения неоклассической теории даже в условиях монополии участники продолжают действовать ради наилучшего удовлетворения своих интересов. Просто B менее успешен в этом, чем A, ведь он старается получить максимальное удовлетворение в условиях жестких внешних ограничений. Экономисты полагают, что даже в подобных случаях концепцией асимметричных отношений следует пользоваться очень осторожно. «Они напоминают нам о понятиях причинной связи, господствовавших до Юма и Ньютона» (Simon 1953: 503).

Несовершенная конкуренция как отклонение от одного или нескольких из вышеупомянутых условий, характеризующих свободный рынок, заслуживает отдельного упоминания. Посредством ограничения числа участников рыночных обменов, т.е. при помощи регулирования входа, можно создавать и присваивать монополистические прибыли или ренты. Так, например, открывается путь для специфического типа бизнеса — частной защиты, оказывающего услуги по устранению или нейтрализации конкурентов B (Tilly 1985: 175-80; Djankov et al. 2002). До тех пор пока цена частной защиты, которую B выплачивает A, меньше ренты, производимой в условиях ограничения конкуренции, приобретение подобной услуги имеет для B смысл. Необходимо отметить, что в этом случае B получает рыночную власть в отношении некоторого другого субъекта, B', и становится своего рода A' во взаимодействиях с последним. Однако неоклассические экономисты не склонны обращать вни-

мание на новые аспекты, возникающие в результате подобной эволюции первоначальных взаимоотношений.

Идея фирмы как островка сознательным образом реализуемой власти в океане несознательного управления «невидимой рукой» стала серьезным вызовом для экономического мейнстрима. Сперва неоклассические экономисты игнорировали фирму, рассматривая ее в качестве «черного ящика». Затем они или сравнивали ее с «пучком контрактов» между независимыми и свободными экономическими субъектами (Alchian & Demsetz 1972), или же развивали функционалистскую интерпретацию ее существования. Последний подход не содержит какого-либо намека на конфликт между доминированием и свободой. Так, например, враждебное поглощение и последующая трансформация независимой в прошлом фирмы в подчиненное подразделение другой фирмы интерпретируются здесь в терминах минимизации транзакционных издержек на рынке. Поскольку «существуют издержки использования ценового механизма» (Coase 1988: 38), рациональные соображения могут побудить субъекта отказаться от своей автономии и свободы. То, что изначально выглядело похожим на враждебное поглощение, благодаря экономии на транзакционных издержках оказывается ситуацией двойного выигрыша.

Несмотря на свою растущую популярность, в анализируемом контексте экономика транзакционных издержек как продолжение неоклассического подхода терпит неудачу, не обеспечивая адекватной основы для понимания всех аспектов взаимосвязи между рынком и властью. Она затушевывает конфликты, возникающие в результате доминирования. Кроме того, теория транзакционных издержек не уделяет достаточного внимания проблемам доминирования, что препятствует изучению полного спектра организационных форм. Введение в анализ гибридной, смешанной, т.е. более гибкой формы организации, занимающей промежуточное место между рынком и иерархией, материализованной в фирме (Ménard 2005: 95-7), не заполняет всех пробелов. Например, анализ вертикальной интеграции в терминах выбора между тремя дискретными альтернативами — совершенным рынком, иерархией и гибридной формой (Williamson 1991), оказывается неполным без рассмотрения рыночной власти. Фирма, способная оказывать влияние на действия других агентов рынка, имеет меньше стимулов двигаться в направлении вертикальной интеграции (Shervani, Frazier & Challagalla 2007).

Критический подход высвечивает вездесущий характер власти и доминирования: они структурируют транзакции в таких разных сферах, как интимные отношения, с одной стороны, и рынок — с другой. «Власт-

ные отношения не являются инородными по отношению к другим типам взаимоотношений (экономическим процессам, производству знаний, сексуальным отношениям); они — неотъемлемая часть последних» (Foucault 1976: 123-4). Более того, доминирование неизбежно генерирует конфликты, в том числе на рынке. Вместо рассмотрения рыночных обменов в контексте «игр чистого сотрудничества», сторонники критической теории считают, что одна сторона может выиграть только за счет другой, так же, как в «играх с ненулевой суммой»¹. Предполагается, что идея борьбы за власть, в которой «победитель получает все», в большей степени соответствует реальности, нежели ситуация двойного выигрыша.

Чтобы увидеть смещения в фокусе анализа, необходимо учесть различие между «властью *над*» и «властью *для*» (Dowding 1996: 4-8). Последствия «власти *для*» не обязательно вызывают конфликт интересов между А и В. По сути, они оба могут быть заинтересованы в совместном производстве результата, которого ни один из них не смог бы достигнуть в одиночку. В свою очередь концепт «власти *над*» подчеркивает способность А заставить В получить желаемый для А результат в специфическом контексте их взаимодействий. Петер Моррис (1987: 80-2) рассуждает об этой «контекстуализированной способности», или способности, проявляющейся лишь при наличии определенных условий, в терминах *ableness*. Приверженцы критического подхода акцентируют внимание на «власти *над*», а сторонники теории рационального выбора — на «власти *для*».

Ни неоклассические экономисты, ни критические мыслители не допускают мысли о том, что поведение А и В различается по своей природе. Первые говорят, что оба агента стараются достигнуть максимального удовлетворения своих интересов. Вторые же утверждают, что А и В вовлекаются во властные игры и стремятся к доминированию (Ailon 2006: 776). Исход этих игр, т.е. кто доминирует и кто подчиняется, зависит от

¹ Западные бизнесмены, имеющие опыт ведения бизнеса в постсоветских странах, отмечают распространенное среди их местных партнеров убеждение в том, что в сделке выигрывает лишь одна сторона: «Здесь нет стратегии двойного выигрыша. Наоборот, распространена ментальность, согласно которой выигрывает один из нас, другой — проигрывает» (интервью с французским бизнесменом, работающим в России, цит. по (Muratbekova-Touron 2002: 223)); «У нас такое впечатление, что для них [российских партнеров] главное — не в том, чтобы совершить сделку, а в том, чтобы получить больше партнера. Это видится для них основным. Поэтому наши отношения немного искажены» (интервью с менеджером российского подразделения крупной французской компании, цит. по (Oleinik et al. 2005: 41)).

особой конфигурации отношений между позициями А и В. Властная структура формирует то, что критические ученые называют «полем» (см. Swedberg 2005: 99). Там, где структура власти различна, например, если В занимает позицию силы, исход будет прямо противоположным (В будет доминировать над А).

Институциональная среда определяет выбор А и В и на более глубоком уровне. Она не только формирует структуру доступных А и В стратегий, но также обуславливает их предпочтения посредством хабитуса. Критические мыслители считают, что такого понятия, как свободный выбор, не существует в силу того, что предпочтения субъекта проистекают от хабитуса, укорененного в институциональной среде. Способность хабитуса предопределять дальнейшее поведение индивида позволяет сравнивать его с геном (Bourdieu & Passeron 1970: 48). Хабитус представляет собой связь между прошлым, настоящим и будущим: он способствует продолжающемуся воспроизводству поведенческих паттернов, унаследованных от прошлого (Bourdieu 1980: 91-2; о похожем концепте «стереотипа мышления», *habit of thought*, см. Veblen 1934: 190-2). Тем не менее остается неясным, как формируется хабитус. Если структуры доминирования воспроизводятся с течением времени, что тогда является их первоосновой? Теория зависимости от пути развития, или «колеи» (path-dependence), увязывает структуры настоящего с незначительными событиями, случайно произошедшими в прошлом. «Последствия незначительных событий и случайных обстоятельств могут детерминировать решения до такой степени, что, однажды возобладав, они обуславливают развитие по траектории» (North 1990: 94).

Признавая феномен зависимости от пути развития, мы освобождаем субъекта от какой-либо ответственности за результаты текущих взаимодействий. В таком ракурсе даже, например, преподавательская активность (понимаемая как *сознательные* усилия, нацеленные на навязывание хабитуса) имеет тенденцию воспроизводить предшествующие паттерны доминирования (Bourdieu & Passeron 1970: 37-42). Иными словами, подход Фуко — Бурдьё апеллирует к чрезвычайно детерминистской позиции, которая не оставляет пространства для действия. По этой причине он подвергался критике даже со стороны своих последователей. Стивен Лукс, например, критикует Фуко за «обезличение власти» (*defacing*), рассмотрение ее как укорененной в структурах вне зоны досягаемости субъектов (Lukes 2005: 92-5). Он предлагает альтернативный критический подход, заключающийся в «комбинировании обезличенного и персонифицированного подходов к исследованию власти» (Lukes 2002: 492, акцент как в оригинале).

Методика рассмотрения одновременно институциональных ограничений и стратегического действия (особенно если она дополняется анализом взаимодействий между этими двумя переменными) выглядит многообещающе, как минимум, по двум причинам.

Во-первых, она помогает отыскать золотую середину между двумя крайностями, т.е. неоклассическим подходом и критической теорией Фуко и Бурдьё. Кейт Доудинг (1996) очерчивает сходную фигуру компромисса, используя теорию рационального выбора в качестве точки отсчета. Он показывает, что А может доминировать над В в результате изменения мотивационной структуры В и ограничения числа альтернативных стратегий, доступных для последнего. А структурирует условия выбора В таким образом, что рациональным для В оказывается решение согласиться на доминирование А.

Во-вторых, комбинирование структурализма и теории рационального выбора имеет значение и применение для изучения организаций. В частности, оно проливает новый свет на специфические наложения интересов на рынке, которые могут привести к росту доминирования, например, как в вышеупомянутом случае бизнеса частной защиты.

Макс Вебер противопоставляет два типа доминирования: в результате наложения интересов и на основе авторитета (Weber, 1968: 943).

Доминирование в результате наложения интересов характерно для монополистического рынка и «может ощущаться как более угнетающее по сравнению с властью на основе авторитета, при которой обязанности, связанные с подчинением, четко и детально установлены» (Ibid: 946). В условиях такого доминирования действия как А, так и В диктуются их интересами, а не моральным долгом или, скажем, аффектами. А нацелен на максимизацию удовлетворения своих интересов и способен этого достичь. Эта способность (*ableness*) имеет две составляющие: структурную (А обладает преимуществами во взаимоотношениях с В) и стратегическую (он использует эти преимущества наиболее эффективным образом и способствует их дальнейшему укреплению). Наличие стратегической компоненты означает, что А использует в своих интересах, выражаясь словами Лукса (2005: 25), «структурные искажения», и способствует их воспроизводству, укрепляя тем самым свои позиции в будущем. Отсутствие стратегической компоненты, в свою очередь, указывает на то, что А просто удачлив: этот субъект получает желаемое, «не прилагая дополнительных усилий» (Dowding 1991: 105; 1996: Ch. 3).

Доминирование на основе наложения интересов можно моделировать как игру с ненулевой суммой. Оно есть «смесь конфликта и взаимозависимости» (Schelling 1960: 87). В также выигрывает от взаимодей-

ствия с A, но его поведение нельзя описать в терминах максимизации. Обычно доминирование концептуализируют как ситуацию, в которой B делает то, чего в иных случаях делать не стал бы (Lukes 2005: 43–4). Предположения относительно того, что именно делал бы B «в иных случаях», варьируются в зависимости от теоретического подхода (Ailon 2006; Morris 1987: 73–4). Обсуждаемая комбинация структурализма и теории рационального выбора подразумевает, что *вне сложившихся условий доминирования* B предпочел бы максимизировать свое удовлетворение. Однако альтернативы его выбора таковы, что наиболее предпочтительные для B исходы оказываются просто недостижимыми. Как следствие, вместо того чтобы максимизировать удовлетворение своих интересов (выбирая между абсолютно лучшим вариантом и следующим за ним), B вынужден *минимизировать упущенные возможности* или заниматься поиском некоего «удовлетворительного» (satisficing) для себя результата (получая фиксированное вознаграждение, размер которого определяется до начала взаимодействия с A), или действовать по принуждению (выбирая между абсолютно худшим для себя вариантом и следующим за ним в списке нежелательных исходов). A удается изменить структуру выбора B таким образом, что последний получает выгоду от подчинения A, равную части потенциальной прибыли, которую B смог бы получить, если бы во взаимоотношениях между A и B не было структурных дисбалансов и искажений (Oleinik, 2007).

Способность A не оставить B иного выбора кроме минимизации упущенных возможностей (хотя тот предпочел бы максимизировать свой выигрыш), требует наличия ряда структурных предпосылок.

Во-первых, A и B должны зависеть друг от друга. Такая зависимость подразумевает, что действия каждого из них влияют на ситуацию другого. Так, например, взаимозависимость фирм производна от различных вариантов соотношения выполняемых ими операций (Crook & Combs 2007). Важно учитывать, идет ли речь об объединении операций (отношения между поставщиками и ритейлером), последовательном их выполнении (технологическая цепочка) или о совместной деятельности (участие фирм в совместной разработке наукоемкого продукта).

Во-вторых, зависимость должна иметь асимметричный характер, что указывает на неравную степень восприимчивости и уязвимости взаимодействующих сторон. Уровень восприимчивости зависит от того, насколько быстро изменения в поведении одного субъекта ощутимо сказываются на ситуации другого. В свою очередь, уязвимость производна от «наличия у каждого из участников альтернативных стратегий и связанных с их выбором издержек» (Keohane & Nye 2001: 11). Если A явля-

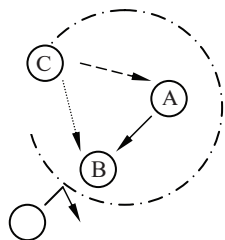
ется покупателем, тогда его доминирование над продавцом B основывается на высокой восприимчивости к действиям A и уязвимости последнего, что возможно при выполнении одного или нескольких из нижеприведенных условий (Cox 2004a: 352; второе и шестое условия влияют на восприимчивость, остальные — на уязвимость): (i) число продавцов и покупателей ограничено; (ii) A является основным покупателем B; (iii) B имеет мало альтернатив продажам A; (iv) издержки B на переориентирование на нового покупателя высоки; (v) издержки A на переориентирование на нового продавца низки; (vi) сделки с A привлекательны для B; (vii) B предлагает стандартный товар или услугу; издержки поиска низки для A; (viii) B не имеет преимуществ от информационной асимметрии в отношениях с A.

Ряд из этих условий, в частности (i), (iii)—(v) и (viii), могут быть обеспечены усилиями A по ограничению входа на рынок. Контроль входа представляет собой стратегический компонент доминирования A (см. также Grosse 1996: 474), что также помогает создавать, воспроизводить или усиливать структурные дисбалансы и искажения (структурный компонент способности доминировать). Контроль входа имеет смысл, если для B лучше находиться «внутри» поля взаимодействий, а не «снаружи» (отказ от сделок с A). В таком случае B выигрывает от вступления в сделку. Однако выигрыш этот в действительности означает минимизацию упущенных возможностей B, ведь он достигается ценой согласия на доминирование A.

Контроль входа может осуществляться либо непосредственно A, либо неким третьим субъектом, C. Третий субъект C тогда выполняет роль «дневного сторожа», «охранника на входе» (ср. государство как «ночной сторож» в неоклассической теории), регулирующего доступ к рынку и предоставляющего его только тем, кто принимает особые правила игры, поддерживающие систему доминирования. Так, исходные отношения в форме диады (A и B) трансформируются в триаду (A, B и C). И появляется еще одна причина для проведения глубинного анализа проблемы контроля входа (эскиз структурных различий между диадой и триадой см. в (Brym et al. 2008: 21–10)). Поскольку идея поля требует дополнить его изображение границами и в конечном счете, воротами со сторожами при исполнении служебных обязанностей, именно триада, а не диада, представляется элементарной конфигурацией властного поля (см. также Welch & Wilkinson 2005).

Появление C одновременно обеспечивает A преимущество в отношениях с B и создает предпосылки для доминирования C над A. Триада означает существование цепочки властных отношений, причем власт-

ные отношения между С и А «надстраиваются» над властными отношениями между А и В (Рис. 1). Если отношения структурированы подобным образом, С доминирует над А и, косвенно, над В. В может даже не отдавать себе отчет в том, что он находится в подчиненном положении по отношению к А, потому что ни доминирование А, ни доминирование С не принимает явных и легко поддающихся определению форм. Так как интересы А и В выстроены особым образом, А может контролировать В, «не прибегая к командам или другой форме выражения своих пожеланий» (Scott 2001: 71). Доминирование С принимает еще более невидимые для В формы, ибо последний может даже и не сталкиваться напрямую с С (если условия *i*—*ix* выполняются, то С ограничивает доступ субъектов типа А, например, покупателей, допуская субъектов типа В, продавцов, без ограничений). Иными словами, С и в меньшей мере А доминируют, оставаясь при этом «за кулисами».



Источник: Адаптировано из (Cox et al. 2004: 361).

Рис. 1. Триада властных отношений

Вместе с преимуществом невидимости С выигрывает также в более прагматическом смысле. Во-первых, С получает возможность капитализировать преимущества, связанные с контролем входа, требуя от А покупки «входного билета» на рынок. Во-вторых, с помощью контроля входа С избегает необходимости нести затраты, подчас весьма существенные, связанные со спецификацией вещей, действий и отношений, которые С считает желательными или нежелательными для себя (Sack 1986: 22). Вместо того чтобы командовать А и В, С позволяет им действовать в их интересах, реализуя в итоге свои собственные за счет особым образом выстроенной системы стимулов.

В соответствии с нашими предположениями, поведение всех трех субъектов А, В и С движимо интересами; отличаются лишь их функциональные роли (например, «охранник на входе», «продавец» и «покупатель»). Подобно производителям булавок, описанных Смитом (1904: I.1.3), и А,

и В, и С оказываются в плюсе благодаря разделению «труда». Однако лишь С максимизирует свое удовлетворение (выигрывает как в абсолютном, так и в относительном — присваивая наибольшую часть монополистической прибыли как продукта контроля входа на рынок — смысле), тогда как А и В минимизируют упущенные возможности (выигрывают только в абсолютном смысле, получая положительную прибыль). В выиграл бы меньше, отказываясь от сделки с А; А также получил бы меньше, не прибегая к помощи С по ограничению числа конкурентов (субъектов типа А); С остался бы ни с чем, не вступая в отношения с А и В — такова констелляция интересов А, В и С, лежащая в основе превращения рынка в орудие доминирования и механизм воспроизводства власти. Подобно критической теории права, усматривающей в доминировании «форму или измерение социальной власти» (Turk 1976: 276), критическая теория организаций раскрывает структуры доминирования, укорененные на рынке, и изучает их возникновение.

Экономисты утверждают, что основная функция государства заключается в регулировании доступа к редким ресурсам с помощью установления и защиты прав собственности. Представители неонинституциональной экономики уделяют особое внимание вопросам влияния различных режимов прав собственности на структуру стимулов экономических субъектов (North 1981; Eggertsson 1990: Part IV). Контроль доступа к материальным объектам (институт прав собственности) исторически эволюционирует в контроль доступа к потенциальным контрагентам, к системе отношений. По словам Джона Коммонса, речь идет об «эволюции понятия собственности от контроля материальных объектов к контролю невидимых препятствий действиям и возможностей» (Commons, 1939: 237). Вовлеченность государства в контроль входа делает искажения структуры взаимодействий чрезвычайно устойчивыми: в отличие от фирмы государство защищено от угрозы банкротства при любом раскладе (идея рассмотрения государства в качестве «юридического лица» и потенциального субъекта банкротства обсуждается в (Чуркин 2006)). Именно стабильность отличает монополии политико-экономического характера, возникающие на основе наложения интересов А и С, от монополий чисто экономического характера, установленных исключительно усилиями А (Etzioni 1988: 227; об использовании правительственных предписаний и «стратегической» политики корпоративной социальной ответственности мультинациональных компаний (MNCs) с целью увеличения издержек конкурентов и вытеснения их с рынка см. (Rodriguez et al. 2006: 738-40)).

Если имеется несколько субъектов типа А (т.е. когда триада преобразуется в поле), функция закрытия входа может быть исполнена неким С, выступающим в качестве самоуправляемого института, созданного А. Подходящей иллюстрацией для такой альтернативы является возникновение ассоциаций для регулирования доступа к совокупным ресурсам (Ostrom 1990). Впоследствии А-субъекты могут присваивать и распределять прибыли, произведенные при помощи контроля входа, без потери преимуществ, связанных с разделением «труда» между А, В и С.

Контроль доступа имеет смысл только в том случае, если существуют четкие границы, очерчивающие поле взаимодействий. Примечательно, что отличительная особенность организации как особой координирующей структуры состоит как раз в наличии «опознаваемых границ» (Ménard 1993: 13; Hodgson 2006: 8).

Важно также, чтобы в поле был вход, которым организации (а не индивиды в рамках организаций) могут воспользоваться при условии согласия на доминирование С.

Границы поля могут иметь институциональную (этнические группы, кланы и другие способы социальной дифференциации между «Нами» и «Ими»; ограничения, накладываемые законами и контрактными обязательствами), пространственную (территориально ограниченное пространство) и финансовую (издержки входа, издержки поддержания членства, требования к минимальному капиталу) природу. Например, территориальная укорененность государств — по крайней мере, на Западе, что отражено в модели национального государства — объясняет, почему их представители уделяют столько внимания техникам пространственного контроля доступа. «Логика государственности недвусмысленно связывает политическую идентичность страны с территорией» (Vadie 1992: 85). Весьма полезным в этой связи представляется понятие территориальности, разрабатываемое в политической географии. «Территориальность предполагает контроль над определенным пространством как средство контроля доступа к вещам и отношениям» (Sack 1986: 20). Иными словами, территориальность означает доминирование посредством наложения интересов, возникающее в пространственно ограниченном поле взаимодействий.

Территориальность представляет собой одну из возможных конфигураций поля доминирования. Сопряжение двух переменных, — типа границ и типа потоков, являющихся предметом регуляции, — дает нам таксономию полей доминирования, пригодную для эмпирического исследования. Институциональные границы подразделяются дополнительно на неформальные (социальные) и формальные (писанные нормы, пра-

вила и законы). Все перемещения с пересечением границ поля, также принимаются в расчет, неважно идет ли речь о перемещении людей, организаций, товаров, денег или культурных паттернов (табл. 1). Затемненные ячейки по диагонали, проходящие из верхнего левого угла к нижнему правому, отражают предположение, что институциональные границы возникают, чтобы регулировать передвижения людей, организаций и культурных паттернов; физические границы — перемещения физических объектов (товаров), и, наконец, финансовые границы — движение денежных потоков.

Таблица 1. Классификация типов границ поля и регулируемых потоков

| Поток \ Граница | | Институциональная | | С. Пространственная (территориальность) | D. Финансовая |
|---------------------|------------------------|------------------------------|---------------|---|---------------|
| | | А. Неформальная (социальная) | В. Формальная | | |
| Человек как субъект | 1. Людей | 1A | 1B | 1C | 1D |
| | 2. Организаций | 2A | 2B | 2C | 2D |
| | 3. Культурных образцов | 3A | 3B | 3C | 3D |
| 4. Товаров | | 4A | 4B | 4C | 4D |
| 5. Денег | | 5A | 5B | 5C | 5D |

Мы не претендуем на заполнение всех ячеек в этой таксономии. Более целесообразным представляется оценить ее валидность в отношении эмпирически наблюдаемых феноменов. Так, применив таксономию полей доминирования для анализа доступа к внутренней конфигурации пространства в домах, мы увидим, что дифференциация между более «публичными» и более «приватными» зонами и дистанция между ними иллюстрируются ячейкой [1C] (Richardson 2003; Bourdieu 1979: 79-90, 133-153). Пространственно ограниченный доступ к некоторым зонам и увеличение числа комнат одновременно отражают социальную дистанцию и способствуют ее воспроизводству.

Примером ситуации, представленной в нашей таксономии ячейкой [5A], могут быть денежные потоки, укорененные в таких социальных структурах, которые арабы называют хавала (*hawala*), а китайцы *fei ch'ien*. Чтобы должным образом участвовать в надежной системе денежных трансфертов и платить гораздо меньше, чем при посылке денег через обычную банковскую систему, например, *Western Union*, следует быть «хорошим гражданином» (*good citizen*) диаспоры и разделять паттерны

доминирования, укорененные в ней (The Economist 2008; El-Qorchi 2002). Похожую конфигурацию можно встретить в некоторых коррупционных схемах. По сути, для того чтобы быть принятым в качестве взяткодателя, зачастую необходима заслуживающая доверия репутация, которая выстраивается на основе предыдущих взаимодействий в социальной сети. «Не всякий в равной степени хорошо позиционирован для доступа к этому рынку», защищенному сетью социальных связей и взаимных обязательств (Robbins 2000: 436; см. также Bourdieu 2005: 140). Стоит повторить, что социальные границы помогают воспроизводить модели доминирования в поле, где «специалисты по установлению нужных связей» (*contact-makers*), действующие как охранники на входе (во времена СССР их называли блатниками — *blatmeisters*; см. подробнее об этом социальном институте в (Ledeneva 1998: 104-123)), и взяточники (а не взяткодатели) имеют превосходство.

3. Техники власти: ограничение входа и ограничение выхода

Доминирование в результате наложения интересов на рынке основывается на особой технике навязывания воли, а именно на ограничении входа (доступа к полю взаимодействий).

Несмотря на кажущуюся схожесть, технику ограничения входа следует четко отличать от техники ограничения выхода. Последняя имеет много общего с использованием силы и принуждения (когда А угрожает не позволить В выйти из взаимодействия, если тот не выполнит ряд условий). Техника ограничения выхода может использоваться, когда В выгодно избежать взаимодействий с А или выйти из них.

В сфере межиндивидуальных взаимодействий наиболее явные формы техника контроля выхода принимает в тюрьме. Ограничения личной свободы постепенно заняли место пыток и телесных наказаний как техник подчинения власти и обеспечения выполнения ее требований. «XIX век характеризовался распространением техник власти, производных от дисциплинарной матрицы, и их применением к пространству исключения (прокаженные, сумасшедшие, преступники)» (Foucault 1975: 200).

Еще одним примером техники ограничения выхода в действии могут быть практики расовой сегрегации в США. Порабощение афроамериканцев доминирующим большинством изначально опиралось на институт рабства, затем — на вынужденную изоляцию, проложившую путь «добровольной» изоляции в гетто, и затем, в более современном испол-

нении, на заключение растущего числа молодых чернокожих мужчин в «законные гетто» (*judicial ghettos*), т.е. тюрьмы (Wacquant 2001: 98ff). Работа полиции как дисциплинарного института также содержит элементы стратегии «ограничения выхода». В частности, преследуя подозреваемых, полицейские должны, прежде всего, блокировать дороги и возможные пути побега посредством создания множественных физических препятствий и барьеров. Результаты включенного наблюдения показывают, что конструируемая внутри субкультуры идентичность «успешных полицейских» покоится на их «способности контролировать поток действий через пространство» (Herbert 1997: 87).

Примером применения техники ограничения выхода в сфере менеджмента является проживание работников в особых местах, например, в поселках, расположенных на территории, принадлежащей компании, что облегчает собственникам бизнеса и их представителям контроль и надзор за рабочей силой (Taylor & Spicer 2007: 330-2). Этот критический марксистский подход к организационному пространству имеет некоторую историческую валидность. Например, Генри Форд и Джордж Пулман, дизайнер и промоутер первого спального вагона, славились своими попытками подвергать рабочую силу суровой моральной дисциплине при помощи размещения рабочих в специально выстроенных фабричных городах (Walzer 1983: 195-9).

Территориальная «монополия на легитимное использование физической силы для поддержания своего порядка» (Weber 1968: 54), которой располагают государства, обеспечивает их сравнительным преимуществом в контроле выхода, осуществляемого в отношении людей, организаций, товарных или денежных потоков. Этот факт подчеркивает существование «избирательного сродства» между, с одной стороны, использованием силы и принуждения и, с другой стороны, техниками контроля выхода. Государства, уделяющие специальное внимание развитию своей способности контролировать перемещения своих субъектов в пространстве, например, Советский Союз или Китай, способны ограничить их доступ в определенные местности (используя систему прописки или ее китайского аналога, *хукоу*, см. Zhang 2001: Ch.1) или выезд за рубеж (с помощью выездных виз). В экономической сфере контроль выхода реализуется через использование экспортных пошлин как элемента меркантилистской политики по борьбе с вывозом капитала (российский случай подробно обсуждается в (Oleinik et al. 2005: 111-117)), или же через ограничения, налагаемые на репатриацию прибыли филиалами транснациональных компаний.

Техники контроля входа работают на основе иных допущений.

Во-первых, предполагается, что взаимодействие с А отвечает интересам В, который выигрывает по сравнению с ситуацией выхода из этого взаимодействия.

Во-вторых, техники контроля входа имеют мало общего с использованием силы и принуждения (хотя ограды и колючая проволока могут присутствовать). Они «работают» через исключение ряда потенциально доступных В альтернатив и/или их замещение другими альтернативами (например, заключение сделки с А при условии согласия с доминированием последнего). А добивается от В выполнения выгодных для себя действий благодаря особому наложению интересов. Последнее, в свою очередь, является результатом «хирургического вмешательства» в иерархию предпочтений В².

В-третьих, государства также имеют сравнительное преимущество в использовании контроля входа, на сей раз обусловленное их *территориальной* монополией на использование *символического* насилия (Bourdieu 2005: 92). Символическое насилие заключается в формировании и изменении по своему желанию порядка предпочтений другого актора относительно «определения хорошего и прекрасного» (Ibid: 128).

Заметим, что государство обладает безусловной способностью (условная способность, *ableness*, проявляется при наличии определенных обстоятельств) проводить все типы границ: институциональные, пространственные и финансовые, равно как и обеспечивать их соблюдение. Например, в ходе формирования рынка недвижимости французским государством, которое анализировал Пьер Бурдьё, все эти границы проявляются в полной мере. Государство устанавливает критерий входа/принятия в поле. Например, спрос на особняки или отдельно стоящие дома далек от того, чтобы «возникать самостоятельно» (2005: 16-20, 121). Будучи условием доступа к полю, желание иметь в собственности дом отражает особую социальную организацию, линейный клан (*lineage*), продвигаемый средствами символического насилия за счет других форм, в частности, классов, социoproфессиональных групп или даже соседского окружения. Две первые категории имеют «избирательное родство» с проживанием в таких местах, как многоквартирные муниципальные застройки, *HLM* во Франции (см. подробнее о связи между классовым habitusом и жизнью в муниципальном жилье для низодоходных категорий граждан в (Bourdieu 1979: 79-92)). В дальнейшем государство уста-

² Стоит заметить, что «жесткое ядро» неоклассической экономики включает в себя допущение стабильности предпочтений и их экзогенного характера (Eggertsson 1990: 5-6), что делает этот подход малопригодным для анализа доминирования в результате наложения интересов.

наливает свод общих и специальных предписаний, структурирующих интеракции между субъектами поля: право собственности, коммерческое право, контрактное право, замораживание или контроль цен и т.д. (Bourdieu 2005: 92). Городская политика районирования отображает пространственные границы в действии. Наконец, институт ипотеки помогает «сортировать» новичков в поле посредством финансовых механизмов (Ibid: 89), позволяя некоторым из них войти и не допуская других. Функция сторожа на входе обеспечивает государству (С) преимущество в его борьбе с другими субъектами: строительными фирмами, застройщиками, агентами по недвижимости (А-субъекты) и домохозяйствами (В-субъекты).

Разобраться в специфике техники контроля входа нам поможет сравнение выездных и въездных виз. Оба типа виз ограничивают пространственную мобильность субъектов, но разными способами. Контроль входа имеет сходство с допуском в клуб, особенно в случае иммиграции. «Индивиды могут постараться обосновать, почему они достойны оказаться в числе избранных, но никто не имеет права быть допущенным... Это вопрос идеологического сродства» (Walzer 1983: 41,50). В то время как для контроля выхода достаточно физических ограничений, контроль входа работает на более глубоком уровне предпочтений. Чтобы быть допущенным, субъекту необходимо подстроить свои предпочтения под те, что доминируют в данном поле взаимодействий. Стратегии подчинения групп коренного населения соответствующим образом отличаются от стратегий контроля над иммигрантами. Контроль первых осуществляется с помощью тюрем или гетто, тогда как процедура «условного допуска» вполне достаточна в отношении последних. Аналогичным образом импортные пошлины и лицензирование импорта как техники регулирования товарных потоков функционируют не так, как экспортные пошлины и лицензии. Первые искажают рыночную игру лишь до той степени, что достаточна для обеспечения доминирования в результате наложения интересов (случай протекционистской политики), тогда как последние производны от антирыночной по своей сути меркантилистской политики.

Существует ряд факторов, ограничивающих способность государства к осуществлению контроля входа. Их список включает, прежде всего, «императивное стремление к стимулированию инвестиций» (Farnsworth & Holden 2006: 475) в национальную экономику. Модель государства всеобщего благосостояния делает С зависимым от готовности А (бизнеса) инвестировать, т.е. вступать в отношения в С. Обязательства С в отношении рядовых граждан, В (политика в области социальной защиты,

образования и т.д.), и императив материального благосостояния (денежные интересы превалируют над другими интересами) требуют непрерывного генерирования А финансовых ресурсов. Иными словами, структуры, на которых основывается доминирование через наложение интересов одновременно и расширяют, и ограничивают возможности С по реализации своих интересов. Интересы *накладываются*, вместо того чтобы подавляться.

Второй ограничитель заключается в том, что поля взаимодействий, созданные и структурированные при участии национальных государств, сосуществуют на национальном и международном уровне, частично пересекаясь. Границы, очерченные региональными властями, в свою очередь тоже частично накладываются друг на друга и на те, что проведены центральным правительством. Все это создает «прорехи» в ограде и ограничивает доминирование С в рамках конкретного поля взаимодействий (Bourdieu 2005: 136-7). А (бизнес) также имеет возможность переместиться из одной национальной юрисдикции в другую. «Возможность перемещения из одной юрисдикции в другую с низкими регулятивными требованиями снижает давление регулирования во всех юрисдикциях» (Sassen 2000: 380; см. также Farnsworth & Holden 2006: 481). В этом смысле глобализация способствует укреплению структурного компонента власти А.

С другой стороны, контроль С доступа к ресурсам с ограниченной мобильностью (например, к природным ресурсам), которым А сложно найти замену, укрепляет структурные позиции С (эти односторонне специфические активы не следует путать с *транзакционно* специфическими активами, которые «теряют производительную ценность, даже когда используются в лучших альтернативных комбинациях и лучшими альтернативными пользователями», см. (Williamson 1991: 282)). Контроль доступа к таким ресурсам увеличивает уязвимость А и позволяет С перераспределять большую долю ренты от их взаимодействия в свою пользу. Так, контроль российским правительством доступа к одним из крупнейших в мире месторождениям нефти и газа дает ему возможность перераспределять в свою пользу значительную часть «ресурсной ренты» в отношениях с нефтяными и газовыми компаниями, в том числе крупными международными (Gaddy & Ickes 2005; см. также Keohane & Nye 2001: 13).

Наконец, некоторые негосударственные организации бросают вызов монополии государства на проведение и защиту границ. Такая классическая форма действий профсоюзов, как пикетирование, отражает один из таких вызовов. Не удивительно, что государства стремятся пресечь

попытки профсоюзов проводить и защищать свои собственные границы. Забастовка шахтеров в Великобритании в 1984–1985 гг., когда правительство боролось с пикетами Национального профсоюза горняков (National Union of Mineworkers), служит тому превосходной иллюстрацией (Blomley 1994: Ch. 5). Территориальная укорененность также характеризует деятельность традиционной Мафии: каждая «семья» (*coscà*) старается удержать контроль над конкретной территорией (Aglacchi 1986: 176-8). Конфликты неизбежны, ибо и государство, и мафиозные «семьи» претендуют на суверенитет в отношении одних и тех же территорий: «вмешательство правительства допустимо только до тех пор, пока оно не мешает повседневному бизнесу Мафии» (Padovani 1987: 15).

4. Обзор трех иллюстрирующих случаев

Три случая-примера соответствуют трем различным конфигурациям поля. Их можно классифицировать при помощи четырех переменных: тип организации, занимающей структурные позиции С, А и В в поле, и тип границ, очерченных С (см. табл. 2). Покупатель занимает подчиненную позицию по отношению к В во всех случаях, кроме одного (с.).

Обратим внимание на то, что среди анализируемых нами случаев (*case studies*) отсутствуют примеры функционирования социальных границ. Это не случайно. Нас не интересуют взаимодействия между индивидуумами, где социальные границы превалируют. Единицей анализа для нас являются организации. Когда же социальные границы структурируют взаимоотношения между организациями, как, например, в случае объединенных директоров или индустриальных дистриктов (см. обзор Oleinik 2004: 94-101), они комбинируются с другими границами, пространственными или институциональными.

Таблица 2. Классификация иллюстративных случаев

| Случай | Организация, занимающая позицию | | | Тип границы |
|-------------------------------|---------------------------------|------------|------------|-------------------------------|
| | С | А | В | |
| а. Оптовые рынки в 1990-е гг. | Организованная преступность | Продавец | Покупатель | Пространственная |
| б. Торговые сети | Ритейлер | Продавец | Покупатель | Пространственная и финансовая |
| с. Цепочка поставок | Покупатель | Покупатель | Поставщик | Институциональная |

(а) Открытые рынки в России в 1990-е гг.

Во времена командной экономики цены на все товары и услуги, равно как и их номенклатура, были предметом государственного регулирования. Либерализация торговли и цен, согласно указу Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина от 3 декабря 1991 г. (Указ № 297), стала одним из первых шагов в процессе радикальных рыночных реформ, начавшихся незадолго до распада Советского Союза.

Конечно, рынки сельскохозяйственной продукции существовали и во времена СССР, но их количество было ограниченным, а формат не соответствовал новым потребностям. Иными словами, поначалу рыночная инфраструктура отсутствовала, а продавцы и покупатели наводняли городские улицы и площади. Тем не менее потребность в нахождении места, где покупатели могли бы встречаться с продавцами, и *наоборот*, т.е. потребность в рынке в его простейшем, непосредственном смысле как «месте сбыта» (Ménard 2005: 91), была реализована достаточно быстро.

Неоинституциональная экономика предсказывает, что, стремясь к максимизации своих прибылей, предприниматели будут создавать новые институциональные соглашения и организации, которые помогут им капитализировать новые возможности. «Изменение в потенциальных прибылях от предпринятой инновации стимулирует, хоть и с некоторой задержкой, инициацию нового соглашения, способствующего присвоению этих прибылей инноваторами» (Davis & North 1970: 139). Однако обычно упускается из виду, что подобные инновации имеют коммерческий смысл только в случае, когда институциональные или организационные инновации принимают форму клубного блага, для которого характерны неконкурентность и исключительность (Sandler 1992: Гл. 1). Последнее предусматривает очерчивание границ, контроль доступа и взимание платы за вход. Для формирования рынка посредством «видимой руки» требуется лишь оградить земельный участок в центре или близко к транспортным развязкам, организовать пункт охраны и построить несколько сотен павильонов или небольших магазинов для сдачи в аренду (Рис. 2). Сторож входа (С) может не только получать прибыль, но и извлекать монопольную ренту путем ограничения доступа продавцов к рыночному пространству. С одной стороны, ограниченное число продавцов (А-субъекты) получают преимущество во взаимоотношениях с покупателями (В-субъекты). С другой стороны, С облагает А-субъектов «платой за вход», изымая значительную долю монополистической прибыли. Все участники: А-субъекты, В-субъекты и С в результате вступления во взаимодействие выигрывают (причем субъекты типа В — вследствие недостатка альтернатив и дефицита потребительских товаров в целом).

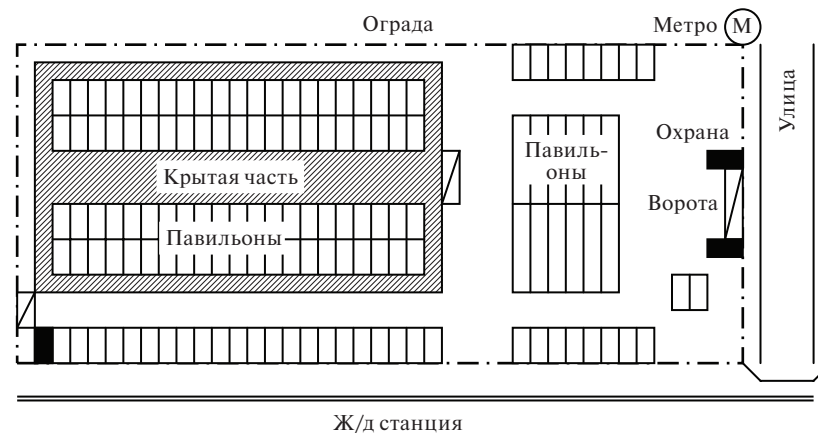


Рис. 2. Схема оптового рынка в Москве (существует с начала 1990-х гг.)

Как и в южной Италии, в России 1990-х гг. капитализацией новых возможностей первой занялась организованная преступность. На ранних этапах своей эволюции Мафия «защищала» локальные фруктовые и овощные рынки путем ограничения конкуренции (например, «Мафия садов», см. Русаков 1969: 96-102). Позднее Мафия стала применять сходную технологию изымания ренты в отношении других локальных и региональных рынков (Gambetta 1993: 198; Arlacchi 1986: 106-8).

Инвестиции в оптовые рынки занимали привилегированное место среди экономической деятельности организованной преступности в России в 1990-е гг. Во-первых, они могли осуществляться более или менее легально, что помогало отмывать деньги, полученные от криминальной деятельности. Во-вторых, они были безопасным и очень прибыльным делом (оптовый рынок среднего размера в Москве приносил контролирующим его субъектам годовую прибыль до 1 млн долларов; см. экспертную оценку ниже). Кроме того, оптовая рыночная торговля имеет некоторое «избирательное сродство» с повседневной и регулярной деятельностью организованной преступности: контролем передвижений и потоков, принципом территориальности, вымогательством. Впрочем, есть и серьезное отличие: жертва вымогательства выбирает между худшим и наихудшим, фирма, желающая осуществлять продажи на открытом рынке, минимизирует упущенные возможности в результате своего согласия выплачивать «дань».

«Они [члены крупных «бригад»] становились уже официальными собственниками. То есть на своих членов они уже оформляли акции? Да-да-да... Ну, естественно, не на всех, далеко не на всех, на очень огра-

ниченный круг, на тех, кто на самом верху оставались. Естественно, на них там оформлялись такие предприятия, как колхозный рынок, например, как крупный универсам... Такие вещи вот сейчас — оптовые рынки» (интервью с членом «бригады», лето 2001 г., колония строгого режима в Свердловской области).

«Там на ровном месте можно и лимон в день месяц получать вообще ничего не делая. Ну я имею в виду, чтобы там 600 палаток стояло и все... Ну вот вы говорите, это был легальный учредитель рынка или это было, так сказать, крышей? Ну там мой человек был... Это не только мой человек был. Это человек, кому вы доверяли, или это был кто-то, кто сидел с вами? Нет, он не сидел... Ну, он мой человек. Хорошо, а как вы контролируете, что он не кладет какую-то часть себе в карман, не скрывает? Ну вот, скажем, как от налоговой инспекции можно что-то скрывать, так же можно и от вас скрывать, правда? Да нет, от меня не скроешь. Почему? Ну я знаю, почему? Как он им крутит — это его дело, мои — это только черные деньги... Это черные деньги, а белые — это его, он куда их там деваает — охране там, себе — это его трудности, что он там еще наворачивает... — это тоже» (интервью с «вором в законе»³, осень 2000 г., колония строгого режима в Мурманской области).

б) «Поле» крупного ритейла

Начиная с конца 1990-х гг. мелкооптовые рынки в России начали постепенно преобразовываться в супермаркеты и торговые комплексы, моллы (последние даже иногда возводились на тех же самых площадках, где ранее располагались оптовые рынки). Формировалось еще одно поле доминирования в результате наложения интересов. Доля оптовых рынков в общем обороте розничной торговли снизилась с 26,6% в 1995 г. до 21,1% в 2005 г. (8,3% в 1990; см. Российский статистический ежегодник 2006: 545). Нельзя сказать, что возникшее поле является характерным лишь для России. В развитых странах розничная торговля также контролируется ограниченным числом крупных розничных сетей. Например, в начале 2000-х гг. на десять крупнейших американских розничных фирм приходилось 80% сбыта среднего производителя потребительских товаров (Corsten & Kumar 2005: 80).

Поле крупного ритейлера включает в себя тех же субъектов, что и оптовый рынок: сторожа на входе (ритейлер⁴ С), продавца (производи-

³ Институт «воров в законе» подробно обсуждается в (Oleinik 2003: 73-8).

⁴ В российском случае организованной преступности зачастую удалось конвертировать контроль над оптовыми рынками в существенную долю бизнеса розничных сетей.

тель, А) и покупателя (конечный потребитель, В). Однако конфигурация их взаимодействий существенно различается. Бизнес супермаркетов процветает в обществе массового потребления, в котором совокупный спрос имеет тенденцию превышать совокупное предложение (оптовые открытые рынки возникли в процессе трансформации экономики дефицита с совокупным спросом, превышающим совокупное предложение, см. Kornai 1980). Супермаркет олицетворяет «фокальную точку»: место, где производители встречаются с потребителями. Превышение предложения означает переполнение пространства: количество производителей, желающих продать свою продукцию конечному потребителю, опережает фактические возможности розничных торговцев по их размещению. Приведем слова одного крупного российского собственника: «Недавно я попросил своих сотрудников рассчитать размеры магазина, где можно было бы разместить товары всех поставщиков, желающих поставлять нам свою продукцию. Получилось, что необходимо около 140 тыс. кв. м. Мы магазинами такой размерности не располагаем, да и вряд ли они будут востребованы покупателями. Так что для всех товаров места на полках физически не хватает» (Хасис 2006). Стоит отметить, что оборот розничной торговли России растет быстрее, чем ВВП (при том, что российская экономика в целом испытала исключительно высокие темпы роста, начиная с 1999 г., см. табл. 3).

Таблица 3. Сравнительная динамика ВВП и объема товарооборота в Российской Федерации, % к предыдущему году

| | ВВП | Объем оборота розничной торговли |
|------|-------|----------------------------------|
| 1995 | 95,9 | 93,8 |
| 2000 | 110 | 109 |
| 2001 | 105,1 | 111 |
| 2002 | 104,7 | 109,3 |
| 2003 | 107,3 | 108,8 |
| 2004 | 107,2 | 113,3 |
| 2005 | 106,4 | 112,8 |

Источник: Российский статистический ежегодник — 2006: 36, 542.

Например, по данным правоохранительных органов, собственник крупной региональной торговой сети «Сберегайка» (Орел) имел связи в криминальных кругах, см.: Валентинов С. Владельца супермаркетов задержали за подрыв охранника // Коммерсант. 31 января 2008. № 14 (3831) <<http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=847589>>.

Эти тенденции усиливают структурную диспозицию розничного торговца (С), который контролирует доступ к конечному потребителю (В). В также выигрывает от такой конфигурации, хотя в меньшей степени. Другими словами, А теряет часть своей структурной власти, а С и В ее приобретают за счет А. В связи с появлением новой структуры поля у С увеличивается пространство для маневра при перераспределении прибыли от В и особенно от А. Практика обложения А-субъектов «платой за вход» не исчезает. Стоимость «входного билета» варьирует в зависимости от товарной группы: минимальная цена в случае товаров для детей и максимальная — в случае крепких спиртных напитков (Хасис 2006).

«Сеть всегда диктует условия, конечно. Чтобы поставщику войти в любую сеть, он еще должен заплатить и на колени встать. Это мы решаем, будет он здесь продаваться или нет» (интервью с топ-менеджером крупного ритейлера, весна 2006 г., Москва)⁵.

Помимо этого, в связи с новыми структурными условиями, С может пойти дальше и потребовать множество других уступок от А. Перечень условий, в соответствии с которыми производитель «допускается», может включать побочные выплаты за «аренду» полок (особенно расположенных в «выгодных» местах), задержку оплаты (на срок до 45 дней) за проданные товары, требование компенсации за хищение товаров из магазинов розничного торговца, покрытие расходов на рекламные кампании, проводимые розничным торговцем, высокие штрафы за несоблюдение оговоренных в контракте сроков и др. (Радаев 2007: 182-184).

«“Метро” и “Ашан” зарабатывают деньги на том, что они берут откаты у поставщиков: бонусы, премии и т. д. За вход там платишь столько-то тысяч, квартал столько-то тысяч, по результатам года столько-то процентов. Они делают маленькую наценку там 10% на товары, но основную чистую прибыль делают на сборах от поставщиков»⁶.

⁵ Интервью, цитируемые в этом разделе, были проведены в рамках исследовательского проекта, реализованного в Государственном университете — Высшей школе экономики (Москва), см.: Овчинникова Ю. Стратегии выстраивания конкурентных отношений на рынке розничной торговли в современной России (выпускная квалификационная работа, Москва, факультет социологии ГУ ВШЭ, 2006).

⁶ Крупные иностранные торговые сети начали открывать магазины в России относительно недавно: «Метро» — в 2001 г., «Ашан» — в 2002 г. Хотя доля 10 крупнейших ритейлеров в общем товарообороте составляла всего 4% в 2004 г. (расчитано автором на основе данных из: (Российский статистический ежегодник 2006: 545) и (Радаев 2005: 12)), она увеличивается быстрыми темпами и, согласно цитируемым интервью, правила игры сегодня определяют на рынке именно крупнейшие торговые сети.

На своих домашних рынках западные торговые сети используют более тонкие стратегии извлечения прибыли. Например, они запускают такие дорогостоящие программы, как «Эффективный ответ потребителю» (*Efficient Consumer Response, ECR*). Подобные программы помогают С привлекать новых потребителей посредством улучшения уровня обслуживания. При этом С имеет потенциальную возможность переложить издержки адаптации ECR-программы на А-субъектов, одновременно присваивая львиную долю прибылей от ее введения (Corsten & Kumar 2005). В результате доминирования С-субъектов, А-субъекты вынуждены продавать свою продукцию практически по себестоимости, что в некоторых странах побудило государство вмешаться и ограничить доминирование С-субъектов — по крайней мере, частично. Например, во Франции минимальная продажная цена, покрывающая издержки производства, устанавливается законом (Varrey 2006: 147). Это усиливает способность А-субъектов противостоять запросам С-субъектов на предоставление им наименьшей, эксклюзивной цены.

«Для нас принципиально, чтобы нам предоставляли лучшие цены».

Модель крупной торговой сети можно обобщить и применить за пределами собственно розничной торговли. Если государство или региональные органы власти контролируют доступ к национальным и/или региональным рынкам, то они могут вести себя по отношению к фирмам, заинтересованным во входе на рынок, точно таким же образом, т. е. принуждать их к покупке «входных билетов». Структура поля благоприятствует доминированию государства в качестве охранника на входе (С) в отношениях с транснациональными компаниями или компаниями, чьи головные офисы расположены в других регионах (А-субъектами), с одной стороны, и потребителями их продукции (В-субъектами), с другой (глубинный анализ такой конфигурации поля обсуждается в (Олейник 2008)).

(с) Поле управления цепочкой поставок

Каналы поставки, проблематика которых активно обсуждается в теории организаций и литературе по менеджменту, также могут управляться с использованием метода «ограничения входа». Они отличаются от двухсторонней формы взаимоотношений между поставщиком и покупателем. Наряду с поставщиком первого уровня в цепочку поставок вовлечен и поставщик второго уровня, а в ряде случаев и поставщики более высоких уровней. Управление каналом поставок — это «технология управления ресурсами, согласно которой покупатель осу-

шестьвает активную работу по развитию поставок не только на первом ее уровне, а на всех стадиях, начиная от первого уровня вплоть до поставки сырья» (Cox 2004a: 350). Таким образом, цепь поставок может быть классифицирована как поле, в центре которого находится покупатель.

Практики управления цепочкой поставок быстро распространяются во многих отраслях промышленности, в частности, в розничной торговле и автомобилестроении. Японская автомобильная промышленность была в числе первых, кто начал внедрять многоуровневую структуру взаимоотношений с производителями комплектующих для автомобилей. Наиболее интенсивные совместные контакты поддерживаются с поставщиками первого уровня, причем интенсивность взаимных обязательств снижается по мере увеличения дистанции от центра, т.е. производителя автомобилей (Aoki 1991: 223-4). Перенесение японскими компаниями части производств в Северную Америку стимулировало адаптацию подобной модели американскими автомобилестроителями (Benton & Maloni 2005). В результате крупнейшие автопроизводители не покупают автозапчасти на открытом рынке, а скорее создают свои собственные «поля» с ограниченным доступом.

Структура автомобильной промышленности США — пять крупнейших производителей контролируют 85% рынка (там же: 7) — объясняет условную способность покупателя конфигурировать каналы поставки под свои потребности и контролировать доступ к ним посредством принятия решений относительно того, с кем именно следует подписывать контракт (здесь границы имеют институциональную природу, будучи интегрированными в контрактное право). Иными словами, в таких условиях покупатель исполняет две роли: роль С (поскольку он формирует поле и контролирует вход) и роль А (так как он непосредственно вовлечен во взаимоотношения с поставщиками).

Поставщик занимает подчиненную позицию в этом поле, т.е. позицию В. Тем не менее В никоим образом не принуждается вступать в контрактные отношения с С и/или А. В по-прежнему имеет позитивный стимул к сотрудничеству, благодаря которому он может извлекать выгоду из возросшего объема продаж и уменьшать производственные и транзакционные издержки за счет большей стабильности в схеме затраты/результаты (*input/output*) (Crook & Combs 2007: 550-2). В, несомненно, минимизирует упущенные возможности. Вместо того чтобы быть взаимоищущающими, интересы В и А/С «выстраиваются» через «наложение». Учитывая, что применение принудительной власти внутри цепочки поставок негативно воздействует на ситуацию А/С (Benton &

Maloni 2005: 14), у А/С имеются весьма прагматичные резоны для изучения искусства выстраивания конфигурации своих интересов и интересов субъектов-В (Cox 2004a; Cox et al. 2004).

Тип взаимозависимости при выполнении операции (*task interdependence*) еще больше ограничивает условную способность С/А заходить «слишком далеко» в перераспределении прибылей. Модель крупной розничной торговли держится на одномоментных поставках, в то время как цепь поставок в производстве — на последовательной трансформации поставок (Crook & Combs 2007: 549). Так как С/А имеют дело непосредственно только с В¹ на первом уровне, субъекты-В более высоких уровней (В², В³, и т.д.) имеют большее пространство для маневра. Фактически, в промежуточной диаде В¹ — В², В² — В³ и др., может возникать локальная конфигурация взаимозависимости (т.е. когда участники в равной степени уязвимы и чувствительны) или доминирования (см., например, Рис. 3, с иллюстрацией цепочки поставок компании в сфере финансового обслуживания, покупающей полиграфическое обслуживание для маркетинговых целей). Такие конфигурации помогают некоторым В-субъектам компенсировать возможности, упущенные во взаимодействии с С/А, за счет других В-субъектов — по крайней мере, частично. Эмпирические исследования также показывают, что стратегический компонент относительной способности С/А капитализировать все возможности, укорененные в поле, может быть слабым вследствие субъективных ошибок менеджмента С/А в оценке существующих возможностей и/или его неспособности эффективно предпринимать необходимые шаги по их реализации (Cox et al. 2004). Однако этот сюжет требует изменения единицы анализа и смещения фокуса в направлении индивидов и групп, а не организаций.

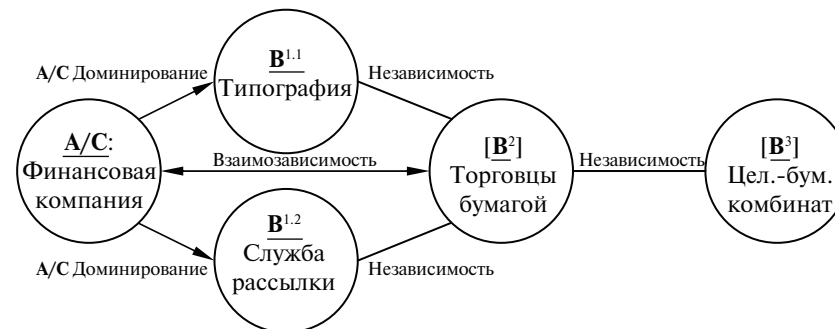


Рис. 3. Цепочка поставок как поле доминирования

5. Заключение

Предлагаемый эскиз того, как работает доминирование посредством наложения интересов, позволяет продвинуться в направлении согласования индивидуалистского (неоклассический) и структуралистского (критическая теория) подходов. Доминирование не является ни результатом свободных и сознательных выборов, как предлагают первые, ни продуктом деперсонифицированных и невидимых сил, укорененных в институтах, как подразумевают вторые. С. Лукс указывает на «системные искажения» или перекосы структурного компонента чьей-либо способности к доминированию, но оставляет в тени вопрос о необходимости мобилизации этих искажений в интересах агентов. «Системный перекося может быть мобилизован, воспроизведен и усилен способами, которые, во-первых, не выбираются сознательно, и, во-вторых, не являются намеренным результатом индивидуальных решений» (Lukes 2005: 25).

В данном эссе мы попытались нащупать компромисс между индивидуализмом и структурализмом. Доминирование в результате наложения интересов производится и воспроизводится в процессе ежедневных взаимодействий между субъектами, как индивидами, так и организациями (ср. «социальная структура как существенный ресурс для и одновременно продукт ситуативного действия», Giddens 1984: 333). Сознательные действия субъектов ведут к тому, что изначально небольшие структурные искажения и дисбалансы в институциональной структуре рынка усугубляются и становятся орудием в руках некоторых из них. Актеры направляют сознательные усилия на использование открывающихся возможностей в своих интересах. Как следствие, малейший отход от условий совершенной конкуренции — этой ситуации «нирваны» для неоклассических экономистов, — усиливается и приобретает серьезные формы. Получив возможность извлечения дополнительной прибыли за счет ограничения конкуренции, рационально действующий субъект будет стремиться к приданию этому ограничению постоянного характера. Для этого потребуются еще большее искажение структуры взаимодействия. Стратегический компонент способности субъекта к доминированию, таким образом, превращается в структурный компонент, а тот, в свою очередь усиливает стратегический, и т.д. Доступ к полю взаимодействий, ограниченный структурными и объективными факторами (например, физической невозможностью разместить всех желающих принять участие в сделках), в дальнейшем контролируется уже сознательными усилиями по проведению и защите границ (например, с помощью контроля входа, осуществляемого «охранником»).

Концепция доминирования в результате наложения интересов может помочь в изучении эволюции индивидуального/группового хабитуса. В частности, дать ответ на вопрос, откуда он появляется. Хабитус есть производная от стремления к доминированию, «пронизывающего» институциональную среду. Малые события и решения постепенно трансформируют поле взаимодействий, что усиливает структурный компонент способности актора доминировать и ослаблять позиции остальных. В результате выбор взаимодействующих сторон ограничивается их предыдущими интеракциями. Таким образом возникает хабитус доминирования и максимизации удовлетворенности, который формирует поведение A и особенно C. Обратная сторона медали заключается в том, что наряду с хабитусом доминирования развивается и хабитус повиновения. Последний заставляет B минимизировать упущенные возможности (в случае доминирования посредством наложения интересов), вместо того чтобы максимизировать свою удовлетворенность.

Предпринятый анализ позволяет сделать интересные теоретические выводы и сформулировать ряд гипотез, которые нуждаются в дальнейшем исследовании. Вслед за А. Смитом неоклассические экономисты утверждают, что рыночные обмены взаимовыгодны. Они ссылаются на ситуацию двойного выигрыша как аналитический и практический стандарт (служащий обоснованием антимонопольной политики), даже когда говорят о монопольном и олигопольном рынках. Предполагается, что если нет искажений, взаимодействующие стороны будут заинтересованы поддерживать условия совершенной конкуренции бесконечно долго. В свете нашего исследования подобный оптимизм выглядит необоснованным. Обнаружив возможность извлечения прибылей, движимые собственным интересом акторы будут не просто получать их. Они постараются сделать такую возможность постоянной путем усугубления структурных перекосов поля.

Рынки совершенной конкуренции в этом смысле неустойчивы. Большинство транзакций на реальном, а не соответствующем некому идеалу рынке характеризуются тем или иным перекосом в диспозициях сторон, а это, в свою очередь, означает, что одна сторона имеет превосходство над другой в распределении прибылей, полученных в результате транзакции. «Не бывает ситуаций, когда обе стороны могут полностью достичь желаемого в идеале результата. Зато существует множество ситуаций, в которых обе стороны достигают некоторых из своих целей, пусть даже одна из сторон выигрывает в результате рыночного обмена немного или же даже гораздо больше, чем другая» (Cox 2004b: 415-6). Таким образом, модель минимизации упущенных возможностей следует рас-

смагивать в качестве необходимого дополнения модели максимизирующего поведения. Их можно сравнить с двумя сторонами одной медали.

Литература

Олейник А. Рынок как механизм воспроизводства власти // Pro et Contra. 2008. № 12 (3).

Российский статистический ежегодник — 2006. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2006.

Радаев В.В. Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 2-е изд.

Радаев В.В. Динамика деловых стратегий российских розничных компаний под воздействием глобальных торговых сетей // Российский журнал менеджмента. 2005. № 3.

Русаков Н.П. Из истории сицилийской мафии. М.: Наука, 1969.

Чуркин В.Е. Государственный орган как юридическое лицо / Труды института государства и права РАН. 2006. № 2.

Хасис Л. На российском рынке поставщики доминируют над розницей // Профиль. 2006. № 47 (508). 18 декабря <<http://www.profile.ru/items/?item=21155>>.

Ailon, Galit (2006) 'What B Would Otherwise Do: A Critique of Conceptualizations of "Power" in Organizational Theory', *Organization* 16 (6): 771-800.

Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold (1972) 'Production, Information Costs and Economic Organization', *American Economic Review* 62 (5): 777-795.

Andreff, Wladimir (2003) *La mutation des économies postsocialistes: Une analyse économique alternative*. Paris: l'Harmattan.

Aoki, Masahiko (1991) *Economie japonaise: Information, motivations et marchandage*. Paris: Economica. Traduit par H. Bernard.

Arlacchi, Pino (1986) *Mafia et compagnies: L'éthique mafiosa et l'esprit du capitalisme*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble. Traduit par A. Del Forno.

Badie, Bertrand (1992) *L'Etat importé: Essai sur l'occidentalisation de l'ordre politique*. Paris: Fayard.

Barrey, Sandrine (2006) 'Formation et calcul des prix: le travail de tarification dans la grande distribution', *Sociologie de travail* 48: 142-158.

Becker, Gary S. (1993) 'Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior', *The Journal of Political Economy* 101 (3): 385-409.

Benton, W. C. and Maloni, Michael (2005) 'The influence of power driven buyer/seller relationships on supply chain satisfaction', *Journal of Operations Management* 23: 1-22.

Bourdieu, Pierre (2005 [2000]) *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity. Translated by C. Turner.

Bourdieu, Pierre (1980) *Le sens pratique*. Paris: Ed. de Minuit.

Bourdieu, Pierre (1979 [1963]) *Algeria 1960*. Cambridge: Cambridge University Press, Paris: Editions de la MSH. Translated by R. Nice.

Bourdieu, Pierre and Passeron, Jean-Claude (1970) *La reproduction: Éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris: Ed. de Minuit.

Blomley, Nickolas K. (1994) *Law, Space, and the Geographies of Power*. New York: The Guilford Press.

Brym, Robert, Lie, John and Rytina, Steven (2008) 'Networks, Groups, Bureaucracies, and Societies' in Brym, Robert (ed) *New Society*, online chapter. Toronto: Nelson. 5th edition.

Coase, Ronald H. (1988) *The Firm, the Market and the Law*. Chicago, IL: the University of Chicago Press.

Coleman, James S. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.

Coleman, James S. (1974) *Power and the Structure of Society*. New York: W. W. Norton.

Commons, John R. (1939) *Legal Foundations of Capitalism*. New York: Macmillan.

Corsten, Daniel and Kumar, Nirmalaya (2005) 'Do Suppliers Benefit from Collaborative Relationships with Large Retailers? An Empirical Investigation of Efficient Consumer Response Adoption', *Journal of Marketing* 69: 80-94.

Cox, Andrew (2004a) 'The art of possible: relationship management in power regimes and supply chains', *Supply Chain Management: An International Journal* 9 (5): 346-356.

Cox, Andrew (2004b) 'Business relationship alignment: on the commensurability of value capture and mutuality in buyer and supplier exchange', *Supply Chain Management: An International Journal* 9 (5): 410-420.

Cox, Andrew, Watson, Glyn, Lonsdale, Chris and Sanderson, Joe (2004) 'Managing appropriately in power regimes: relationship and performance management in 12 supply chain cases', *Supply Chain Management: An International Journal* 9 (5): 357-371.

Crook, T. Russel and Combs, James G. (2007) 'Sources and consequences of bargaining power in supply chains', *Journal of Operations Management* 25: 546-555.

Davis, Lance and North, Douglass C. (1970) 'Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation', *The Journal of Economic History* 30 (1): 131-149.

Djankov, Simeon, La Porta, Rafael, Lopez-de-Silanes, Florencio, and Shleifer, Andrei (2002) 'The Regulation of Entry', *The Quarterly Journal of Economics* 117 (1): 1-37.

Dowding, Keith M. (1996) *Power*. Minneapolis: MN: University of Minnesota Press.

Dowding, Keith M. (1991) *Rational Choice and Political Power*. Aldershot: Edward Elgar.

Economist, the (2008) 'Send me a number', January 5th, pp. 10-2.

Eggertsson, Thráinn (1990) *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

El-Qorchi, Mohammed (2002) 'Hawala', *Finance & Development: A Quarterly Magazine of the IMF* 39 (4) <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2002/12/elqorchi.htm> accessed on February 6, 2008>.

Emerson, Richard M. (1976) 'Social Exchange Theory', *Annual Review of Sociology* 2: 335-362.

Etzioni, Amitai (1988) *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. New York: The Free Press.

Farnsworth, Kevin and Holden, Chris (2006) 'The Business-Social Policy Nexus: Corporate Power and Corporate Inputs into Social Policy', *Journal of Social Policy* 35 (3): 473-494.

Foucault, Michel (1976) *Histoire de la sexualité: La volonté de savoir*. Paris: Gallimard.

Foucault, Michel (1975) *Surveiller et punir: Naissance de la prison*. Paris: Gallimard.

Frey, Bruno S. and Buhofer, Heinz (1986) 'A Market for Men, or: There is no such Thing as a Free Lunch', *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142 (4): 739-744.

Gaddy, Clifford G. and Ickes, Barry W. (2005) 'Resource Rents and the Russian Economy', *Eurasian Geography and Economics* 46 (8): 559-583.

Gambetta, Diego (1993) *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Giddens, Anthony (1984) *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge: Polity Press.

Grosse, Robert (1996) 'The bargaining relationship between foreign MNEs and host governments in Latin America', *The International Trade Journal* 10 (4): 467-499.

Herbert, Steve (1997) 'Territoriality and the Police', *Professional Geographer*, 49 (1): 86-94.

Hodgson, Geoffrey M. (2006) 'What Are Institutions?', *Journal of Economic Issues* 40 (1): 1-25.

Huntington, Samuel P. (1968) *Political Order in Changing Societies*. New Haven, CT: Yale University Press

Keohane, Robert O. and Nye, Joseph S. (2001) *Power and Interdependence*. New York: Longman. 3rd edition.

Kornai, János (1980) *Economics of Shortage*. Amsterdam: North Holland.

Ledeneva, Alena V. (1998) *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lindenberg, Siegwart (1990) 'A New Push in the Theory of Organization: A Commentary on O. E. Williamson's "Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization"', *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146 (1): 76-84.

Lukes, Steven (2005) *Power: A Radical View*. Houndmills, Hampshire: Palgrave Macmillan. 2nd edition.

Lukes, Steven (2002) 'Power and Agency', *British Journal of Sociology* 53 (3): 491-496.

Marshall, Alfred (1920 [1890]) *Principles of Economics*, London: Macmillan and Co. 8th edition.

Marx, Karl (1906 [1867]) *Capital: A Critique of Political Economy*. Chicago: Charles H. Kerr and Co. Vol. 1: 'The Process of Capitalist Production'. Translated by S. Moore and E. Aveling.

Ménard, Claude (2005) 'Theory of Organizations: The Diversity of Arrangements in a Developed Market Economy', in Oleinik, Anton (ed.) *The Institutional Economics of Russia's Transformation*, pp. 88-111. Aldershot: Ashgate.

Ménard, Claude (1993 [1990]) *L'économie des organisations*. Paris: La Découverte. Nouvelle édition.

Merton, Robert (1938) 'Social Structure and Anomie', *American Sociological Review* 3 (5): 672-682.

Morris, Peter (1987) *Power: a Philosophical Analysis*. New York: St. Martin's Press.

Muratbekova-Touron, Maral (2002) 'Working in Kazakhstan and Russia: Perception of French Managers', *International Journal of Human Resource Management* 13 (2): 213-231.

Nelson, Richard R. and Winter, Sidney G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.

North, Douglass C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, Douglass C. (1981) *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton

Oleinik, Anton (2007) 'Minimizing Missed Opportunities: A New Model of Choice?', *Journal of Economic Issues* 41 (2): 547-556.

Oleinik, Anton (2004) 'A Model of Network Capitalism: Basic Ideas and Post-Soviet Evidence', *Journal of Economic Issues* 38 (1): 85-111.

Oleinik, Anton (2003) *Organized Crime, Prison and Post-Soviet Societies*. Aldershot: Ashgate. Translated by S. Curtis.

Oleinik, Anton, Aparina Natalia, Clément, Karine, Gvozdeva, Evgénia and Minin, Mikhail (2005) *L'analyse socio-économique du blanchiment: L'exemple des capitaux illicites Russes en France et d'autres pays occidentaux*. Saint-Denis-La-Plaine: INHES.

Ostrom, Elinor (1990) *Governing the Commons: The Evaluation of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press.

Padovani, Marcelle (1987) *Les dernières années de la Mafia*. Paris: Gallimard.

Posner, Richard (1977) *Economic Analysis of Law*. Boston, MA: Little & Brown. 2nd edition.

Richardson, Amanda (2003) 'Corridors of Power: A Case Study in Access Analysis from Medieval England', *Antiquity* 77 (296): 373-384.

Robbins, Paul (2000) 'The Rotten Institution: Corruption in Natural Resource Management', *Political Geography* 19: 423-443.

Rodriguez, Peter, Siegel, Donald S., Hillman, Amy and Eden, Lorraine (2006) 'Three Lenses on the Multinational Enterprise: Politics, Corruption and Corporate Social Responsibility', *Journal of International Business Studies* 37: 733-746.

Rose, Richard (1995) 'La liberté, valeur fondamentale', *Revue Internationale des Sciences Sociales* 145: 519-536.

Sack, Robert D. (1986) *Human Territoriality: Its Theory and History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Samuelson, Paul and Scott, Anthony (1966), *Economics: An Introductory Analysis*. Toronto: McGraw-Hill Co. of Canada.

Sandler, Todd (1992) *Collective Action: Theory and Applications*. Ann Arbor, MI: The University of Michigan Press.

Sassen, Saskia (2000) 'Territory and Territoriality in the Global Economy', *International Sociology* 15 (2): 372-393.

Scott, John (2001) *Power*. Cambridge: Polity Press.

Schelling, Thomas S. (1960) *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schutz, Alfred (1953) 'Common Sense and Scientific Interpretation of Human Action', *Philosophy and Phenomenological Research* 14 (1): 1-38.

Shervani, Tasadduq A., Frazier, Gary and Challagalla, Goutam (2007) 'The Moderating Influence of Firm Market Power on the Transaction Cost Econom-

ics Model: An Empirical Test in a Forward Channel Integration Context', *Strategic Management Journal*, 28 (2007): 635-652.

Shlapentokh Vladimir (1995) 'Russian Patience: A Reasonable Behavior and a Social Strategy', *Archives européennes de sociologie* 36 (2): 247-280.

Simon, Herbert A. (1953) 'Notes on the Observation and Measurement of Political Power', *The Journal of Politics*, 15 (4): 500-516.

Smith, Adam (1904 [1776]) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Methuen and Co. 5th edition.

Strange, Susan (1996) *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Swedberg, Richard (2003) *Principles of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Taylor, Scott and Spicer, André (2007) 'Time for Space: A Narrative Review of Research on Organizational Spaces', *International Journal of Management Reviews* 9 (4): 325-346.

Tilly, Charles (1985) 'War Making and State Making as Organized Crime', in Evans, Peter B., Rueschemeyer, Dietrich and Skopol, Theda (eds) *Bringing the State Back In*, pp. 169-191. Cambridge: Cambridge University Press.

Turk, Austin T. (1976) 'Law as a Weapon in Social Conflict', *Social Problems* 23 (3): 276-291.

Veblen, Thorstein (1934 [1899]) *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York: The Modern Library.

Wacquant, Loïc (2001) 'Deadly symbiosis: When ghetto and prison meet and mesh', *Punishment and Society: The International Journal of Penology* 3(1): 95-133.

Walzer, Michael (1983) *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*. New York: Basic Books.

Wartenberg, Thomas E. (1990) *The Forms of Power: From Domination to Transformation*. Philadelphia, PA: Temple University Press.

Weber, Max (1968 [1922]) *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*. New York: Bedminster Press. Edited by G. Roth and C. Wittich.

Welch, Catherine and Wilkinson, Ian (2005) 'Network perspectives on interfirm conflict: reassessing a critical case in international business', *Journal of Business Research* 58: 205-213.

Williamson, Oliver E. (1991) 'Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives', *Administrative Science Quarterly* 36 (2): 269-296.

Zhang, Li (2001) *Strangers in the City: Reconfigurations of Space, Power, and Social Networks Within China's Floating Population*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Препринт WP4/2008/01
Серия WP4
Социология рынков

А.Н. Олейник

**Рынок как оружие:
доминирование в результате
наложения интересов**

Выпускающий редактор *А.В. Заиченко*
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.
Отпечатано в типографии ГУ ВШЭ с представленного оригинал-макета.

Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 2,4.
Усл. печ. л. 2,3. Заказ № . Изд. № 867.

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

Тел.: (495) 772-95-71; 772-95-73