

"ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ" КАК НАУЧНАЯ ПАРАДИГМА

А.Н. ОЛЕЙНИК

Расширенная версия теоремы Коуза и пределы "экономического империализма"

Некоторые заключают деньзнак в рамку, вешают его на стену и поклоняются ему как иконе... Я же не отдаю деньгам особого внимания и просто ношу их в кошельке или в бумажнике и по мере надобности трачу их. Шибейя!

Даниил Хармс

Дискуссии о теореме Коуза¹, устанавливающей взаимосвязь между распределением прав собственности и структурой производства, так или иначе приводят к постановке вопроса о пределах применимости экономического подхода в целом. Существуют несколько вариантов теоремы, в частности "первая", сформулированная для ситуации с нулевыми транзакционными издержками, "вторая" – для ситуации ненулевых транзакционных издержек² и "расширенная", описывающая применение идеи торговли правами собственности за пределами рынка, например в политике, или при решении проблемы глобального потепления. В настоящей статье основное внимание будет уделено "расширенной" версии, основная предпосылка которой заключается в том, что все участники взаимодействий по поводу негативных внешних эффектов, или экстерналий, находятся внутри рыночной подсистемы современного общества и рутинным образом придают им денежное выражение. Такой вариант не исключен: как отмечает А. Шютц, рациональное взаимодействие возможно внутри однородных групп, поведение членов которых близко к идеалу *homo economicus*, описываемому в стандартных учебниках по экономике [Schutz, 1987, p. 39]. Однако он является *частным*, а не общим случаем.

¹ Р. Коуз, лауреат Нобелевской премии в области экономики 1991 г., относится к числу активно цитируемых авторов не только среди экономистов, но и среди правоведов, политологов, специалистов в области менеджмента, экологов, представителей других социальных наук (см., например, [Coase, 1988]).

² Эти две версии, а также институциональные предпосылки, необходимые для их выполнения, подробно обсуждаются в [Олейник, 2008^а].

Допущение о стремлении к максимизации прибыли производителем и полезности потребителем, центральное для неоклассической экономической теории, делается не на основе отказа признать влияние на человеческое поведение эмоции, принуждения (властных отношений) или этических норм. Неоклассики утверждают, что влиянием иных, неэкономических факторов, можно пренебречь ввиду их меньшего вклада по сравнению с рациональной максимизацией прибыли или полезности. "Принимая ту или иную модель человека, обществоведы тем самым делают выбор между строгостью и реалистичностью анализа. Чем меньше факторов принимается в рассмотрение, тем более определенный теоретический результат (объяснение или прогноз) можно получить" [Автономов, 1997, с. 50].

В терминах регрессионного анализа ту же мысль можно выразить следующим образом. Вклад независимой переменной "степень рациональности" (это лишь иное выражение нацеленности на максимизацию прибыли или полезности)³ в объяснение изменений зависимой переменной "повседневное поведение" больше, чем вклад любой другой независимой переменной, как то – "мораль", "аффект" или "принуждение". Поэтому при моделировании человеческого поведения последними можно пренебречь (если это и скажется на качестве объяснений и прогнозов, то незначительно: выигрыш от их учета в модели меньше издержек, которые потребуются понести в результате ее усложнения).

Программа экономического империализма заключается в распространении такой методологии анализа человеческого поведения за пределы собственно экономической сферы, а также конкретной исторической эпохи. Взаимоотношения между феодалом и вассалом с этой точки зрения – тоже результат рационального выбора, хотя и совершенного при особых условиях, как, скажем, и стремление третейских судей на средневековых ярмарках приобрести репутацию справедливых и непредвзятых среди обращающихся к ним торговцев [Milgrom, North, Weingast, 1990].

Именно таков основной посыл исследовательской программы "экономического империализма", сформулированной Г. Беккером: "Модель рационального выбора является наиболее перспективной на сегодняшний день основой для создания единого подхода к анализу социального мира усилиями представителей разных социальных наук" [Becker, 1993, p. 403] (см. также [Гуриев, 2008]). Причем если в "слабой" версии данное утверждение касается только поведения на рынке (что тоже требует обсуждения, ибо не всегда потребительский выбор рационален, как в случае, например, "демонстративного потребления" [Веблен, 1984]), то в "сильной" оно распространяется на большинство сфер повседневности.

Применение методов математического моделирования – одна из компонентов "истории успеха" "экономических империалистов" – становится возможным именно благодаря расширению границ применения модели рационального выбора: не-рациональный выбор моделировать значительно сложнее, во всяком случае, с помощью методов дифференциального исчисления, имеющих "избирательное сродство" с экономическими принципами маржинализма (ср. [Цымбурский, 1995]). Математический язык, действительно, облегчает научную коммуникацию [Коллинз, 2002], хотя его и нельзя считать единственным вариантом решения проблем обмена информацией и накопления научного знания [Олейник, 2008⁶].

К слову, перечисление методов математического моделирования и методов эконометрического анализа в качестве составляющих популярности "экономического империализма" через запятую не вполне корректно, ибо последние более "нейтральны" и их применение не вытекает из модели рационального выбора. Более того, как раз

³ "Выбор экономического человека является *рациональным* в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который, *согласно его мнению или ожиданиям, в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям*, или, что то же самое, *максимизировать его целевую функцию*" [Автономов, 1997, с. 11].

социология обладает рядом преимуществ в развитии и использовании методов обработки количественных данных – их активно используют в своих работах даже критические социологи, строящие анализ на прямо противоположных неоклассическим допущениях (см., например, [Bourdieu, 2005]). Так, социологи имеют больше методологических наработок в области вычленения причинно-следственных связей с помощью частных коэффициентов корреляции в регрессионном анализе, тогда как позиции экономистов сильны в анализе временных рядов.

Представители других социальных наук наблюдают за попытками экспансии со стороны экономистов отнюдь не сложа руки. Ряд социологов даже пытаются противопоставить "экономическому империализму" свой собственный, социологический, распространив социологические методы анализа на исследования рынка. Речь идет об исследовательской программе, сформулированной М. Грановеттером, Р. Свидбергом [Granovetter, Swedberg, 1992] и рядом других. В основе "социологического империализма" лежит ряд принципов:

- экономическое действие – лишь частный случай социального действия, которое находится в центре анализа социологов, близких веберовской традиции. Иными словами, индивидуальное принятие решений на рынке, на чем основывается модель рационального выбора, – не более чем фикция, а экономические решения в своем большинстве ориентированы на поведение других людей [Weber, 1968, p. 4, 22];

- любые экономические действия и в той или иной степени "укоренены" (*embedded*) в социальных структурах – сетях, семейно-родственных связях и т.д. [Granovetter, 1985]. О чем говорить, вопрошают "социологические империалисты", если даже в наиболее ориентированном на рынок обществе – американском – существенная часть людей находят работу, используя не обезличенные институты рынка (например, биржу труда), а получая информацию через знакомых?;

- экономические институты, начиная с собственно рынка, – прежде всего социальные конструкторы, а не продукты "невидимой руки". Спрос, предложение, равно как и правила игры на рынке возникают не спонтанно, а в результате взаимодействия, часто конфликтного, между коллективными акторами (лобби, государство, ассоциации потребителей и т.д.) [Bourdieu, 2005; Радаев, 2007].

Здравый смысл и опыт жизни в "однополярном" мире подсказывают, что любой империализм плох. Если же говорить более серьезно и близко к сюжету настоящей статьи, то и экономический, и социологический "империализмы" отражают попытки распространения "правил игры" одной из сфер современного общества на другие (экономики на общество и политику в случае "экономического" империализма, общества на экономику в случае империализма "социологического"). Они одинаково недостаточны для анализа взаимодействия "на стыке" между различными сферами, которые по определению имеют несколько "измерений": экономическое и социальное, экономическое и политическое, и т.д. А ведь в "расширенной" теореме Коуза речь идет именно о таких взаимодействиях.

"Расширенная" версия теоремы Коуза

"Расширенная" версия⁴ теоремы Коуза гласит: в каких бы сферах повседневной жизни ни происходили конфликты по поводу негативных внешних эффектов, их оптимальное решение достигается за счет придания им денежного выражения и свободной торговли правом производить негативные внешние эффекты. В конечном счете, это право окажется в руках того, для кого оно представляет наибольшую ценность. Идет ли речь о конфликтах между двумя бизнесами или между соседями в коммунальной квартире – вариант решения остается неизменным. Пример подобного перевода со-

⁴ Термин используется по аналогии с различием между "расширенной" (*théorie standard étendue*) и "стандартной" (*théorie standard*) версиями экономической теории, предложенным О. Фавро [Favreau, 1989, p. 273–274].

седского конфликта в денежные термины, сделанного в наиболее явной форме, можно найти в [Капелюшников, 2007, с. 13–44].

Сформулированная подобным образом теорема может и должна быть подвергнута эмпирической проверке. Ведь круг условий, при которых она предположительно подтверждается, потенциально не ограничен. В отличие от "стандартной" версии теоремы Коуза, прямая эмпирическая проверка которой затрудняется необходимостью воссоздания определенным образом сконструированной рыночной среды взаимодействия (главным образом – в лабораторных условиях), "расширенная" версия претендует на истинность при максимально широком круге обстоятельств, что открывает широкие возможности для ее фальсификации с помощью количественных методов регрессионного или факторного анализа или качественного метода анализа случаев.

Следует признать, что в общем виде задача эмпирической оценки соотношения, или "весов", различных факторов человеческого поведения пока далека от решения удовлетворительным образом. Например, А. Шмидт попытался на основе социологического опроса выяснить мотивы, по которым люди были бы готовы вернуть гипотетически найденный на улице кошелек его владельцу, чье имя указано на вложенной в него визитке⁵. В частности, он попытался дифференцировать рациональные мотивы, аффект и мораль [Schmid, 2002, p. 759–761]. Однако в подобной ситуации респондент склонен давать социально одобряемые ответы (мораль оказалась наиболее значимым мотивом), что заставляет усомниться в валидности результатов, а использованные методы анализа данных свелись к построению таблиц сопряженности.

Более адекватными представляются методы факторного анализа – при их применении можно попытаться сгруппировать различные независимые переменные в такие факторы, как рациональность, мораль, аффект или власть, однако мне не известны исследования, проведенные на репрезентативной выборке, в программу которых заложена подобная идея. Остается вариант анализа реальных случаев. Рассмотрим под этим углом два случая из судебной практики [Олейник, 2006, с. 57–59].

В процессе "Фадеева против России" (2005 г.) речь шла о конфликте по поводу вынужденного соседства истца с металлургическим комбинатом. Интересно, что истец не является собственником квартиры: он получил ее в 1982 г. от государственного предприятия в рамках реализации права на жилище, закрепленного в действовавшей на тот момент Конституции СССР. Стоимость жилья или его аренды в этом контексте не является приемлемым регулятором отношений между сторонами конфликта, что было бы более естественным, если бы истец рассматривал жилье исключительно как объект инвестиций или источник полезности.

В мои намерения не входит обсуждение самого права, его экономической или социальной обоснованности. Отмечу лишь, что в данном контексте сам истец определяет свой статус не как "потребителя", а как "гражданина", акцентируя факт нарушения своего права на приватность: "Каждый имеет право на защиту своей частной и семейной жизни, своего дома и своей корреспонденции" [Convention for the Protection of Human Rights and Freedoms, Art. 8¹]. Именно этот факт и подчеркнул в своем решении, вынесенном в пользу истца, Европейский суд по правам человека: в нем признается ответственность за нарушение сферы приватности даже не непосредственного источника негативных внешних эффектов (пыли, дисульфида углерода и других вредных веществ), а российского правительства, не способного обеспечить защиту одного из базовых прав гражданина. Как указывается в решении по этому делу, "существуют различные способы обеспечения уважения приватности, и даже если государству не удалось этого достичь с помощью одной из предусмотренных национальным законодательством мер, оно может выполнить свое обязательство другим способом" (<http://www.worldlii.org/eu/cases/ECHR/2005/376.html>). Выплата денежной компенсации

⁵ Здесь необходимо оговориться, что данное исследование выполнено в рамках деонтологической парадигмы, утверждающей, что "моральный статус действия необходимо оценивать не по последствиям, как это делают утилитаристы, а по намерениям" [Etzioni, 1988, p. 12].

источником негативных внешних эффектов (выкуп права на запрещение вредного использования) – одна из возможных мер решения конфликтной ситуации, но стоит подчеркнуть, что именно *одна из многих*, причем не обязательно экономического характера.

Во втором случае – конфликте между С. и А., решение по которому было вынесено Бутырским межмуниципальным судом Москвы в 1997 г. (дело № 44Г-295), ситуация на первый взгляд может быть разрешена с помощью коузианского торга: и потребитель (С., для которого полезность квартиры уменьшается из-за шума, вызываемого постоянными занятиями музыкой у соседей), и производитель (А., для которого уроки музыки – своего рода бизнес) на первый взгляд находятся в рыночном измерении. Однако в решении суда фигурирует и компенсация морального вреда, которую истец С. требовал, ссылаясь на ст. 151 Гражданского кодекса: "Если гражданину причинен моральный вред (физические или нравственные страдания) действиями, нарушающими его личные неимущественные права либо посягающими на принадлежащие гражданину другие нематериальные блага, а также в других случаях, предусмотренных законом, суд может возложить на нарушителя обязанность денежной компенсации указанного вреда". Как нетрудно заметить, речь идет о нарушении *неимущественных* прав, проистекающих, по всей видимости, опять-таки из права на приватность. А это право, как было показано выше, производно в данном случае от статуса гражданина, находящегося в ином, *не-рыночном* измерении.

Может показаться, что подобное прочтение конфликтов между соседями нехарактерно для США – страны, в которой экономика права популярна не только в университетских аудиториях, но и среди ряда действующих судей. Как утверждает Р. Познер, сама специфика общего права придает конфликтам экономическое измерение: "Сам характер судебных разбирательств в Общем праве делает практически невозможным избежание экономических вопросов. Типичное разбирательство предполагает диспут между двумя сторонами по поводу убытков, которые терпит одна из сторон" [Posner, 1977, p. 181]. В США, как можно было бы ожидать, не только ярые сторонники экономики права, но и сами участники судебных процессов дают экономическую интерпретацию конфликтов между соседями на страницах преприатов.

Поэтому вывод о том, что в значительном числе реальных судебных разбирательств между соседями в США стороны отказываются вступить в коузианский торг, вызывает особое удивление. У. Форнсворт отмечает в этой связи "отсутствие интереса даже *попытаться* совершить сделку" [Farnsworth, 1999, p. 419]. Среди возможных причин неприятия самой идеи перевода конфликта в экономическую плоскость он называет повышенную раздражительность, негативные ассоциации с процессом дачи "взятки", к чему активно призывают коузианцы, а также неприятие возможности конвертации неких прав – закрепленных законом или традицией – в деньги. Последнюю причину в контексте дискуссии о соотношении гражданских прав и экономических интересов подчеркну особо: стороны отказываются *начать* торг "потому что воспринимать свои права исключаящим превращение их в предмет сделки подобным способом" [Farnsworth, 1999, p. 405]. Видимо, все же не все права продаются и покупаются, равно как и не все люди чувствуют себя комфортно в ситуации дачи/получения взятки.

Разговор о конвертации гражданских прав в денежные суммы выходит далеко за рамки обсуждения собственно теоремы Коуза, даже в ее "расширенном" варианте. Через его призму лучше понять природу целого ряда социальных конфликтов, в которые оказались вовлечены в последние годы миллионы россиян. Речь идет прежде всего о конфликтах вокруг монетизации льгот⁶.

⁶ Хотя наиболее радикальные сторонники "расширенной" теоремы Коуза увидели бы в ней пример "выкупа" государством этих прав с помощью "взятки", то есть выплаты единовременной премии, выражающейся в разнице между денежным выражением льгот в натуральной форме и действительно получаемыми суммами компенсации. О "выкупе" речь может идти, учитывая, что в результате монетизации получение льгот лишается безусловного характера, становясь зависимым от параметров бюджета, решений органов местной, региональной и федеральной исполнительной власти и т.д.

Согласно официальной версии, замысел монетизации льгот заключался в оптимизации администрирования системы льгот и обеспечении большей социальной справедливости. Соотношение официально заявленных и реальных причин монетизации требует отдельного разговора⁷. Здесь же стоит подчеркнуть, что монетизацию льгот можно интерпретировать как попытку конвертации ряда прав, причем не все из них имеют экономическую природу, в денежные выплаты. Иными словами, с предлагаемых позиций монетизация представляется попыткой придания некоторым гражданским правам денежного выражения.

Проблема заключается в том, что ряд льгот в натуральной форме еще с советских времен воспринимались получающими их группами населения в терминах социальных прав, полученных в качестве признания разного рода заслуг – на фронте, на производстве или в других сферах деятельности. Вот, например, слова из преамбулы к Закону "О ветеранах": "Настоящий Федеральный закон устанавливает организационные, экономические и правовые основы социальной защиты ветеранов в Российской Федерации в целях создания условий, обеспечивающих им *достойную жизнь, активную деятельность, почет и уважение в обществе*" (курсив мой. – А.О.). В денежной форме символический аспект признания заслуг исчезает, равно как исчезает и ссылка на какие-либо права. По мнению ряда исследователей, именно в потере при конвертации (монетизации) гражданского и социального измерения льгот и следует искать одну из причин столь жесткого сопротивления населения реформе. "Постсоветские реформы системы социальной защиты непопулярны частично потому, что... привилегии все больше сводятся к денежным выплатам, что подрывает идею множественности идентичностей человека и форм его вклада в развитие общества" [Chandler, 2006] (см. также [Cook, 2006, p. 127]).

Может быть, это мнение лишь внешних наблюдателей, которые, как и в случае со сторонниками "расширенной" теоремы Коуза, вменяют участникам теоретические конструкции, о которых последние и не подозревают, не говоря уже об активном использовании? А. Рогинский, председатель правления Международного общества "Мемориал", участвовал в разработке Закона "О реабилитации жертв политических репрессий". По его свидетельству, в закон изначально была заложена идея выплаты материальной компенсации реабилитированным лицам за каждый месяц лишения свободы или пребывания в психиатрических учреждениях. Однако и ряд натуральных льгот, и денежная компенсация задумывались как признание факта нанесения государством материального и, что особенно важно, морального ущерба своим гражданам. Как гласит Преамбула к Закону в редакции 1991 г., "целью настоящего Закона является реабилитация всех жертв политических репрессий, подвергнутых таковым на территории РСФСР с 25 октября (7 ноября) 1917 года, восстановление их в гражданских правах, устранение иных последствий произвола и обеспечение посильной в настоящее время компенсации материального и *морального* ущерба" (курсив мой. – А.О.). В процессе монетизации льгот упоминания о моральном ущербе исчезли, что полностью исказило изначально заложенный в него смысл [Рогинский, 2007]. Таким образом, и в этом конкретном случае монетизация интерпретируется, причем лицами, которых она касается, как фактор, подрывающий политическое и гражданское измерение вопроса.

⁷ Один из инсайдеров, имевших непосредственное отношение к принятию Федерального закона № 122, свидетельствует: "Был X, который с позиции Y стремился к (президентской) администрации. Он чувствовал себя не до конца признанным, поскольку претендовал на позицию премьер-министра, когда было понятно, что Z будут снимать. В итоге, этого у него не получилось, и ему надо было как-то себя реабилитировать и позиционировать... вытащили старый проект... X убедил Президента... Вот и процесс пошел" (интервью сделано в рамках проекта по исследованию российской государственной службы, в котором участвуют Н. Апарина, Е. Гвоздева, С. Глинкина, К. Клеман и А. Олейник – в качестве координатора).

Подводя промежуточные выводы, отмечу, что в ряде случаев конфликтного использования ресурсов стороны действуют не в одном, а в двух или нескольких измерениях. Логика "стандартной" теоремы Коуза предполагает, что все стороны конфликта действуют внутри рынка как функциональной подсистемы. В ее "расширенной" версии происходит отказ от этого допущения, но при этом все возможные измерения проецируются на одну – рыночную – плоскость.

Моделирование многомерных взаимодействий

Обсужденные выше примеры иллюстрируют идею обладания человеком множественностью идентичностей – члена семьи, гражданина, потребителя и т.д. Выражаясь иначе, деятельность каждого человека происходит не в одном, а в нескольких институциональных измерениях. Причем в каждом из них она подчинена особому алгоритму и набору правил: человек вовлечен в целый ряд "игр". Представители теории соглашений (*économie des conventions*) называют эти институциональные измерения "мирами" (*monde*) [Boltanski, Thévenot, 1991], в философии морали используется термин "сфера справедливости" (*spheres of justice*) [Walzer, 1983], а некоторые социологи предпочитают не множить категории и концепты, ограничиваясь "функциональным" термином "институциональной сферы" (*institutional sphere*) [Turner, 2000].

Картины деятельности, имеющей множество измерений, различаются по степени теоретической проработки, однако все они получены на основе ряда допущений или аксиом. Так, предполагается, что любой индивид может действовать в нескольких измерениях, то есть доступ в различные "измерения" потенциально открыт для всех и обусловлен лишь готовностью обучиться специфическим "правилам игры" и приобрести необходимые для этого навыки, делая "инвестиции в форму" (*investissements de forme*) [Thévenot, 1991, p. 157–158]. Стоит подчеркнуть отличие допущения об "универсальности" человеческого поведения от аксиомы ограниченности действий конкретного актора одной институциональной сферой. В последнем случае акторы "привязаны" к определенной институциональной сфере, в каждой из которых живет "какая-то особая порода людей" [Рубинштейн, 2007, с. 39–41].

Другое допущение касается приведения всех действий и объектов внутри каждого из институциональных пространств к общему знаменателю через их соотнесение – конвертацию – с центральным для данного пространства благом. "Каждое социальное благо... образует сферу распределения, внутри которой действуют специфические критерии и соглашения" [Walzer, 1983, p. 10]. Например, *внутри* пространства рынка все действия и объекты получают денежное выражение, – деньги здесь являются "общим" (*bien commun*), или "социальным" (*social good*), благом.

Моделью многомерных взаимодействий можно признать идеальный тип "сложного" общества, структура которого включает ряд институциональных пространств, обладающих автономией по отношению друг к другу. Единственное, что их объединяет, – общая структура (выраженная, например, в наличии "общего блага" или специфических критериев справедливости) и общий набор действующих лиц (но при перемещении из пространства в пространство они меняют роли – "переодеваются", накладывая новый "грим" и освежают в памяти особые "реплики"). Стоит воспроизвести различные варианты классификации институциональных пространств, подчеркнув их конвергенцию. Несмотря на то, что данные классификации были предложены независимо друг от друга и в рамках разных парадигм, степень их пересечения весьма существенна, а это весьма сильный аргумент в пользу валидности модели (см. табл. 1, а также [Тевено, 2005, p. 88–90, 95]).

Если ограничиться только четырьмя пространствами, которые в той или иной форме фигурируют во всех трех вариантах классификации – рыночным, семейным, гражданским и религиозным, – то можно выделить четыре элемента в их конституции, которые важны для обсуждения "расширенной" теоремы Коуза. Во-первых, это "общее благо", через обращение к которому осуществляется приведение всех предметов и

Классификации измерений, в которых может действовать индивид

Институциональные сферы (Дж. Тарнер)	Соглашения, или "миры" (Л. Болтански, Л. Тевено)	Сферы справедливости (М. Уолцер)
Экономика (<i>economy</i>)	Рыночное (<i>marchand</i>)	Денег (<i>money</i>)
Семья (<i>kinship</i>)	Традиционное, или "домашнее" (<i>domestique</i>)	Семьи и любви (<i>kinship and love</i>)
Политика (<i>polity</i>)	Гражданское (<i>civique</i>)	Политической власти (<i>political power</i>)
Право (<i>law</i>)		Безопасности и благосостояния (<i>security and welfare</i>)
		Служения (<i>office</i>)
	Индустриальное (<i>industriel</i>)	
	Общественного мнения (<i>de l'opinion</i>)	Признания (<i>recognition</i>)
Религия (<i>religion</i>)	Творческой деятельности, или вдохновения (<i>d'inspiration</i>)	Вдохновения (<i>divine grace</i>)
	Экологическое (<i>écologique</i>)	
		Образования (<i>education</i>)
	Проектное (<i>par projets</i>)	

взаимодействий внутри данного пространства к общему знаменателю. Во-вторых, это основные роли, производные от места, занимаемого индивидом в иерархии, – рыночной, семейной, гражданской или религиозной. Каждое из пространств имеет свою "элиту", члены которой обладают большей властью и престижем, чем остальные субъекты, находящиеся в том же измерении (классическое исследование властвующих элит в США организовано именно как описание элит в различных сферах [Mills, 1957]). В-третьих, это элементарная форма транзакции, совершаемой в данном пространстве. В-четвертых, это критерий справедливого распределения ресурсов – приведенных к общему знаменателю – и позиций в иерархии (см. табл. 2).

В отличие от неоклассической экономической теории, использующей метод изолирования наиболее значимых для объяснения поведения факторов, модель многомерного пространства деятельности построена с помощью иной методологии. В ее основе лежит выделение идеальных типов, которые не являются собственно гипотезой, но помогают в выработке гипотез. Их не следует воспринимать как прямое отражение реальности, но они обеспечивают однозначными средствами выражения, необходимые для получения картины реальности [Weber, 1965, p. 180].

Повседневная деятельность происходит в нескольких четко отделенных друг от друга пространствах в современных (*modern*) обществах. Собственно, процесс модернизации, по мысли Поланьи, заключается в возведении непроницаемых границ вокруг рынка как автономной системы, прежде всего между рынком и социальной сферой [Polanyi, 1995, p. 156–182] (подробнее о подходах к определению современного общества см. [Олейник, 2007]). В рамках настоящего текста не представляется возможным обсудить вопрос о близости конкретных обществ – российского, или, скажем, американского – к идеальному типу современного общества. Однако в любом конкретном обществе, даже относимом к числу современных, границы между пространствами не носят абсолютно непроницаемого характера. Иными словами, уместнее говорить о степени приближения конкретного общества к идеальному типу современности, причем эта степень может быть операционализирована как соотношение видов деятельности (числа

Основные элементы конституции некоторых пространств деятельности

Пространство	Общее благо	Основные роли	Элементарная форма транзакции	Критерий справедливости
Рыночное	Деньги	Потребитель, продавец, инвестор	Рыночный обмен ⁸	Каждому – по максимуму полезности/прибыли без использования <i>неэкономических</i> ресурсов
Семейное	Любовь, лояльность	Член семьи (отец, мать, сын, дочь), родственник	Реципрокность	Каждому – согласно принципу старшинства и места в системе отношений личной зависимости [Boltanski, Thévenot, 1991, p. 116]
Гражданское	Коллективный интерес ⁹	Гражданин, гражданский служащий, депутат, судья	Редистрибуция	"От каждого – по возможности, каждому – по социально признанным потребностям" [Walzer, 1983, p. 91]
Религиозное	Вера, благотворительность	Верующий, служащий культа, идеологический работник ¹⁰	Всеобщий взаимный дар ¹¹	Каждому – в зависимости от того, сколько он роздал другим людям сам: "Божественный полис... основан... на благотворительности" [Boltanski, Thévenot, 1991, p. 109]

транзакций), с одной стороны, в непересекающихся, и с другой – в пересекающихся пространствах.

Именно в этом смысле можно использовать метафору коммунальной квартиры как совокупности совершенно разных соседей, подчас живущих в разных "измерениях", но недостаточно изолированных друг от друга и поэтому подчас испытывающих серьезные трудности при нахождении общего языка в конфликтных ситуациях [Олейник, 2006, с. 57–58]. А ведь вынужденное соседство делает конфликты попросту неизбежными! Вряд ли можно найти лучшую иллюстрацию конфликта между "одномерным" подходом "расширенной" версии теоремы Коуза и многомерной реальностью. Пользуясь той же метафорой, переход к модерности сравним с процессом расселения коммуналки – сначала в отдельные, но все еще слабо изолированные друг от друга квартиры ("хрущевки"), а потом и в "одноэтажные" пригороды. Но и в пригородах – сколь

⁸ Нетрудно заметить, что первые три элементарные формы транзакций были выделены и описаны К. Поланьи [Polanyi, 1995, p. 76–89]. То есть к ним можно прийти, отталкиваясь от иных допущений и размышляя в несколько ином ключе. (Четвертая форма, выделяемая Поланьи, *economia*, или производство для собственного потребления в рамках домашнего хозяйства, строго говоря, не обязательно является транзакцией.)

⁹ "Интересы общества как такового, несводимого к предпочтениям индивидов" [Рубинштейн, 2007, с. 22].

¹⁰ Если определять идеологию как "суждение о справедливости или легитимности контрактных или институциональных соглашений" [North, 1984, p. 35], то любое пространство деятельности имеет свою идеологию. В этом смысле можно говорить, например, о рыночной идеологии. Однако если идеология понимается как отсылка к общему благу, природу которого нельзя обосновать ни рациональным образом, ни в терминах коллективного интереса – это благо принимается на *веру*, – то здесь она становится элементом религиозного пространства.

¹¹ "Всеобщий взаимный дар" отличается от реципрокности в том смысле, что он не "вписан" в локальные взаимодействия с конкретными лицами и не рассчитан на возмездность [Kolm, 1984]. Помещение "всеобщего взаимного дара" в религиозное пространство помогает лучше понять логику альтруистического поведения: способности к дарению – "квалифицирующее условие" допуска в это измерение, она повышает шансы на "богоизбранность".

"добровольно сегрегированными"¹² они бы ни были, – как было показано на примерах разбирательств между соседями в США, достичь абсолютной изоляции не удастся.

Ряд трансакций могут быть организованы в разных пространствах, они потенциально не "привязаны" ни к одному из них. Рассмотрим сдачу крови как трансакцию между донором и пациентом, нуждающимся в переливании крови. Из интерпретации Л. Тевено следует, что она может быть совершена с равным успехом как в рыночном, так и в гражданском пространстве [Thévenot, 1991, p. 149–150]. Это порождает возможные конфликты из-за взаимного непонимания: одна из сторон трансакции ориентируется на рыночные правила, а другая – на гражданские.

Или другой пример: электроэнергетика как отрасль национальной экономики может быть организована по-разному. На заре развития отрасли в США равные шансы имели модель максимально децентрализованной генерации на уровне предприятий и домашних хозяйств и модель крупных генерирующих станций [Granovetter, 1994, p. 89–91]. А крупнейшая энергогенерирующая компания Франции Electricité de France (EDF) задумывалась в момент своего создания в 1946 г. как ключевой актор послевоенной реконструкции и воссоздания экономических основ национального развития. Из подобным образом определенной миссии логично следовала не только форма собственности – государственная, но и специфическая модель взаимоотношений между EDF и потребителями электроэнергии. Последние определялись как пользователи (*usagers*), что подчеркивало их нахождение не в рыночном, а в гражданском пространстве.

Роль *пользователя*, в отличие от *потребителя*, подчеркивает коллективный характер потребляемого блага (в данном случае – электроэнергии) как основы национального возрождения. Как показывают М. Вьевьорка и С. Трин, основополагающая модель со временем претерпела существенные изменения и к 1980-м гг. деятельность EDF все больше смещается в сторону рыночного пространства, что отразилось в новом определении ролей. Потребители теперь определяются как клиенты (*clients*), чем подчеркивается их прежде всего рыночный статус [Wieviorka, Trinh, 1989]¹³.

При подведении промежуточных выводов стоит подчеркнуть, что модель человеческого поведения, используемая неоклассической экономической теорией, позволяет получить валидные результаты лишь при ее применении в рамках рыночного пространства. Для получения общей картины необходимы несколько моделей человеческого поведения. Сегодня эти модели существуют, но независимо друг от друга (например, *homo economicus* и *homo sociologicus*). Предложенная классификация измерений человеческой деятельности позволяет решать ряд *описательных* задач. Например, с ее помощью можно построить алгоритмы возникновения конфликтов, различая конфликты *внутри* пространств и конфликты на границе *между* пространствами, а также четко выделить элементы и стадии в их развитии. В простейшей и наиболее общей форме алгоритм, пригодный для анализа конфликтов, скажем, между соседями, изображен на рисунке. Однако для решения *аналитических* задач (то есть для ответа на вопрос о причинно-следственных связях при возникновении конфликтов на "стыке" между пространствами), а также для практического разрешения конфликтов потребует попытка приведения моделей человеческого поведения к некоему общему знаменателю.

¹² Под "добровольной сегрегацией", или самоорганизацией, как этот процесс предпочитает называть П. Кругман, здесь понимается стремление поселиться рядом с таким соседом, деятельность которого связана с производством однопорядковых внешних эффектов (например, шумный бизнес – рядом с шумным бизнесом) и который находится в том же "измерении". Последнее облегчает поиск взаимоприемлемого решения при возникновении конфликтов [Krugman, 1996].

¹³ Данный случай позволяет лучше понять природу коллизий по поводу реформы РАО ЕЭС. Основополагающая модель РАО ЕЭС – унаследованная от советского периода – тоже носила скорее гражданский характер, а вот конечной целью реформы компании однозначно следует признать рыночную модель.

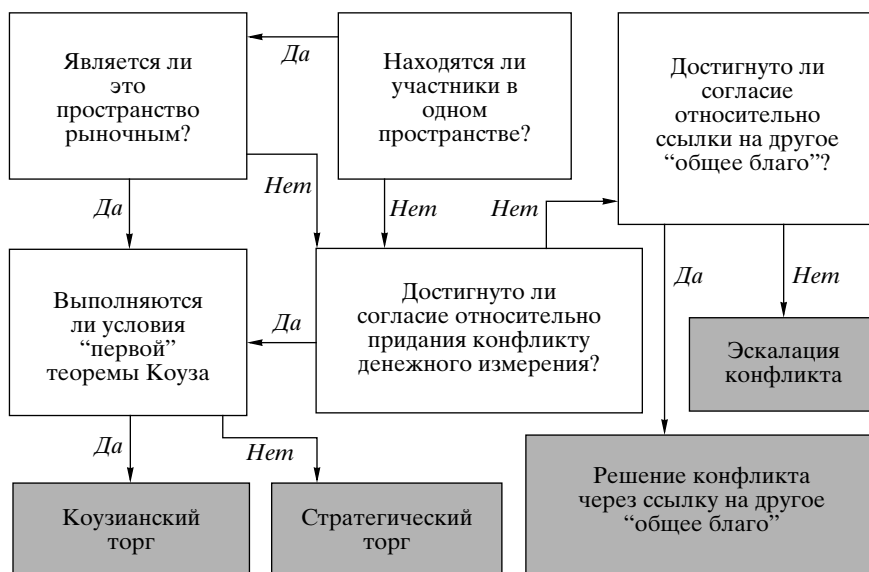


Рис. Алгоритм анализа конфликтов между соседями.

Конвертация критериев значимого и проблема поиска общего знаменателя

Если ограничиться рассмотрением идеального типа современного общества, то к постановке вопроса о приведении моделей человеческого поведения к некоему общему знаменателю на *макроуровне* следует относиться весьма осторожно. Во-первых, пространства деятельности не пересекаются между собой. Во-вторых, чаще всего под общим знаменателем понимается не некая новая модель поведения, не сводящаяся к моделям поведения в том или ином пространстве, а как раз распространение одной из них за пределы изначально отведенного для нее пространства. Программа "экономического империализма" вообще и "расширенная" теорема Коуза в частности являются пример такой попытки универсализации модели человеческого поведения в одном из пространств, в данном случае – на рынке. Причем проблема не заслуживала бы внимания, если бы экспансия выражалась только в попытках сделать экономическую модель универсальной только на страницах препринтов и статей. Однако "экономический империализм" отражает реальные процессы экспансии логики рынка в политику или семейные отношения¹⁴ и поэтому на практике способствует превращению модели рационального выбора в общий знаменатель конфликтов, которые по своей природе весьма от нее далеки.

Говоря о справедливом распределении ресурсов внутри каждого из пространств, М. Уолцер формулирует следующий принцип: "Никакое социальное благо X не должно быть распределено в пользу людей, обладающих другим благом Y на той лишь основе, что у них есть благо Y и без учета критериев, задаваемых благом X " [Walzer, 1983, p. 20]. Далее он уточняет, что в роли блага Y чаще всего оказываются деньги,

¹⁴ Вопрос о причинно-следственных связях между "экономическим империализмом" как теоретическим направлением в социальных науках и экспансией рынка в реальной жизни требует отдельного разговора. Ограничусь ссылкой на теорему Томаса (*the Thomas theorem*), хотя, как и в случае теоремы Коуза, термин "теорема" здесь используется скорее как метафора, согласно которой "если люди верят в реальность того или иного определения ситуации, это определение превращается в реальность" (цит. по [Merton, 1995, p. 380]). Выражаясь более привычными уху экономиста словами, "экономический империализм" можно рассматривать как вариант самореализующегося ожидания (*self-fulfilling prophecy*).

обращение к которым за пределами рыночного пространства искажает логику политических и других взаимодействий (негативные ассоциации со словом "взятка" связаны прежде всего с использованием денег в гражданской сфере: их негативный характер может быть вызван именно признанием *нестественного* характера ситуации). Поэтому, по его мнению, логическим завершением "экономического империализма" был бы аналог "тоталитарного государства, которое проникает во все сферы и доминирует над всеми остальными распределительными процессами" [Walzer, 1983, p. 119]. Приоритетной задачей в таких условиях становится не столько поиск общего знаменателя, сколько "разделение" пространств и защита их автономии. Уолцер возлагает ее решение на государство как гаранта неприкосновенности границ между пространствами и их "защитника" от экспансии рынка [Walzer, 1992]. Впрочем, при этом вопрос об институциональных предпосылках превращения государства в такого агента остается открытым.

Однако на микроуровне постановка вопроса о поиске общего знаменателя обусловлена одной из предпосылок модели многомерных взаимодействий, а именно – способностью каждого человека действовать во всех измерениях. Ввиду того, что для присутствия в каждом из измерений, а тем более для получения места в его "элите" требуются усилия – "инвестиции в форму" – перед индивидом стоит практическая задача распределения своих усилий и выяснения, какое же из измерений для него наиболее важно¹⁵. Да и для оценки событий, имеющих несколько измерений, без своего рода "ранжирования" их важности для конкретного индивида не обойтись. Возьмем голосование на выборах: на решение избирателя влияют и оценка экономической ситуации, и интериоризированные нормы и ценности, и личные симпатии к тому или иному кандидату. Причем каждому из этих факторов избиратель придает определенный "вес", отражающий мнение о его важности для итогового выбора. Этот вес может быть оценен эмпирически, с помощью обработки данных социологических опросов методами иерархического линейного моделирования (*hierarchical linear modeling, HLM*) [Rose, Munro, Mishler, 2006].

Учитывая, что требования, предъявляемые к индивиду в каждом из измерений, равно как и критерии справедливости, не только не совпадают, но и противоречат друг другу, неспособность найти между ними компромисс принимает форму психологического стресса [Etzioni, 1988, p. 73]. В этом смысле достижение внутреннего равновесия между различными ролями, в обыденной речи называемого душевным равновесием (не путать с равновесием потребителя или производителя как его элементами), требует нахождения общего знаменателя для множества критериев значимого.

Можно ли моделировать выбор в многомерном пространстве с такой же точностью, как это делает неоклассическая экономическая теория в случае выбора *внутри* идеально-типического рынка? Я. де Йонге предлагает для операционализации такого выбора разделять любое сложное решение на два. Выбор первого уровня осуществляется согласно критериям значимого конкретной сферы, например согласно принципу максимизации полезности или прибыли. Затем результаты выбора первого уровня рассматриваются с точки зрения предпочтений второго уровня (*meta-preferences*). При наличии конфликта между предпочтениями первого и второго уровней последние оказываются важнее, и решение отменяется [Jonge, 2005].

Выбор, равно как и задача его моделирования, еще более усложняется, если учесть влияние на него фактора взаимодействия. Как в результате взаимодействия (напомню, в рассматриваемые конфликты вовлечены, как минимум, две стороны) изменяются индивидуальные порядки значимости участников? Я попытался частично ответить

¹⁵ Ситуация, при которой один и тот же человек считается успешным бизнесменом и выдающимся ученым, указывает либо на то, что речь идет об исключительном случае, подобном Д. Кейнсу, либо как раз об успешной "конвертации" одного "социального блага" в другие в результате проницаемости границ между пространствами.

Минимизация упущенных возможностей на примере конфликта между двумя соседями

		Сосед сверху	
		Слушать громкую музыку	Убавить звук
Сосед снизу	Стучать по батарее	0,1	3,0
	Не стучать	1,2*	2,3

на этот вопрос, рассматривая частный случай взаимодействия внутри рыночного пространства. Одна из сторон способна так структурировать выбор второй стороны, что ей приходится не выбирать между лучшим и следующим за ним вариантом (*first best* и *second best*), как в случае максимизации полезности или прибыли, а стремиться к минимизации упущенных возможностей. Идея стратегии *minimax*, или минимизации максимально возможного проигрыша в играх с нулевой суммой, дает приблизительное, но неточное представление о логике минимизации упущенных возможностей, ибо в последнем случае выигрыш обеих сторон может быть позитивным, то есть речь идет об игре с ненулевой суммой как комбинации конфликта и взаимной зависимости (см. табл. 3)¹⁶. В результате первая сторона изменяет "шкалу значимости", на основе которой действует вторая сторона [Oleinik, 2007].

Подведу промежуточный итог. Если участники конфликта находятся в разных институциональных пространствах, то для нахождения взаимоприемлемого решения им требуется найти общий знаменатель между критериями значимости. Во-первых, они могут договориться об использовании критерия значимости, специфичного для одного из затрагиваемых пространств. Эту ситуацию можно условно назвать *локальной экспансией*. Например, при конфликте, стороны которого действуют в рыночном и гражданском пространствах, по взаимной договоренности одна из сторон возмещает *моральный* ущерб другой (то есть сторона, действующая в гражданском пространстве, соглашается на денежную оценку своей ситуации). Во-вторых, они могут выработать компромиссный критерий значимого, который отражает специфику обоих затрагиваемых пространств [Boltanski, Thévenot, 1991]. Но и в этом случае решение носит локальный и ситуационный характер. Любая попытка установить *универсальный* критерий значимого, неважно, имеет ли он рыночный, гражданский или любой другой характер, чревата опасностью тоталитаризма, понимаемого как стирание границ между пространствами и превращение тем самым многомерных взаимодействий в одномерные.

Осуществление локальной экспансии или поиск компромисса может происходить либо по совместному решению сторон, вовлеченных в конфликт, либо по инициативе одной из сторон (но тогда велика опасность ее одностороннего влияния на порядок значимого контрагента, как в ситуации минимизации упущенных возможностей), либо вмешивается третья сторона (суд, диктатор) и применяет свои критерии значимого.

¹⁶ Предположим, что оба соседа находятся в одном "пространстве" (то есть рассматривают квартиру как источник потребительской полезности), однако, когда Сосед сверху слушает громкую музыку, нарушается покой Соседа снизу. Цифры в матрице отражают порядок предпочтений игроков. Чтобы заставить Соседа сверху приглушить звук, Сосед снизу может попробовать постучать по батарее. Однако у Соседа сверху есть стратегия, с помощью которой он может заставить выбирать из вариантов, ни один из которых не является ни его первым, ни его вторым предпочтением. Чтобы заставить Соседа снизу минимизировать упущенные возможности, Соседу сверху достаточно принять на себя обязательство (*commitment*), например, используя свое преимущество первого хода, слушать громкую музыку *вне* зависимости от возможных действий Соседа снизу. Итоговым исходом тогда будет отсутствие стука со стороны Соседа снизу (исход отмечен звездочкой*): он предпочтет не усиливать свою головную боль еще и собственным стуком. Примечательно, что в данной игре равновесие Нэша отсутствует.

Предпосылки выполнения расширенной теоремы Коуза и институциональная среда, в которых они достижимы

Стороны конфликта находятся в разных измерениях $[D]$	Наличие нескольких автономных пространств деятельности (не только рынка) $[D_1]$, что, в свою очередь, предполагает государство в качестве гаранта автономии пространств деятельности
	AND
	Достижение согласия относительно денег как "общего блага", через отсылку к которому будет происходить конвертация требований сторон в одно измерение $[D_2]$. Одной из инстанций, в которой происходит конвертация, является суд
AND $[C]$ TRUE вторая теорема Коуза	Стратегическое поведение ограничено (принятие Соседом сверху на себя "обязательства" стучать по батарее является примером стратегического поведения) $[C]$
OR	
AND $[C]$ AND $[A]$ AND $[B]$ TRUE первая теорема Коуза	Нулевые трансакционные издержки $[A]$ Полностью специфицированные и защищенные права собственности $[B]$

Наконец, тот факт, что каждый человек может действовать во всех институциональных пространствах, требует от него индивидуальных усилий по поиску общего знаменателя.

* * *

На основе предложенной интерпретации "расширенной" теоремы Коуза можно предложить следующую классификацию институциональных условий, требующихся для ее выполнения (см. табл. 4). При перечислении условий использованы операторы Буля (*Boolean operators*) для указания на их возможные конфигурации или противоречия между ними.

В целом, обсуждение "расширенной" теоремы Коуза высветило пределы "экономического империализма". Подходы, основанные на распространении "правил игры" одной из функциональных подсистем современного общества на другие, будь то экономический или социологический "империализм", оказываются недостаточными для анализа взаимодействий, происходящих "на стыке" между подсистемами. Такие взаимодействия по самой своей природе имеют несколько измерений. Исследовательская программа социозкономики представляется в этом контексте более плодотворной как в позитивном, так и в нормативном плане. В конечном счете, жизнь в "сложном" обществе более комфортна по сравнению с "простым" и "одномерным". Ведь если человек теряет свой шанс подняться на вершину иерархии в одной из подсистем (например, стать богатым, что безусловно значимо в пределах рыночной сферы), это не уменьшает его шансы на успех в других сферах (политике, науке, наконец, в семейной жизни). И что для него важнее – успех в какой сфере – решать тоже ему самому, а не по указке "невидимой руки" рынка или "видимой" – государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1997.
 Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
 Гуриев С. Три источника – три составные части "экономического империализма" // Общественные науки и современность. 2008. № 3.

- Капелюшников Р.И. Новая атака на теорему Коуза. Препринт ГУ-ВШЭ WP3/2007/01. М., 2007.
- Коллинз Р. Социология философий: глобальная теория интеллектуального изменения. Новосибирск, 2002.
- Олейник А.Н. Научная коммуникация на стыке парадигм // Общественные науки и современность. 2008^б. № 2.
- Олейник А.Н. Общество неопределенности: институциональная перспектива // Экономическая политика. 2007. № 1.
- Олейник А.Н. О трудностях сосуществования: границы решения проблем нежелательного соседства в свете теоремы Коуза // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 3.
- Олейник А.Н. Теоремы Коуза: институциональные предпосылки // Экономическая наука современной России. 2008^а. № 2.
- Радаев В.В. Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле. М., 2007.
- Рогинский А.Б. Выступление // Le Goulag en héritage: regards croisés. Conférence internationale. Université de Paris IV Sorbonne et Fondation Maison des Sciences de l'Homme. Paris, 19–29 mars 2007.
- Рубинштейн А.Я. К вопросу расширения “Чистой теории общественных расходов”. М., 2007.
- Тевено Л. Ценности, координация и рациональность: экономика соглашения или эпоха сближения экономических, социальных и политических наук // Институциональная экономика. Учебник. М., 2005.
- Цымбурский В.Л. Человек политический между *ratio* и ответами на стимулы (к исчислению когнитивных типов принятия решений) // Полис. 1995. № 5.
- Becker G.S. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior // The Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101. № 3.
- Boltanski L., Thévenot L. De la justification: les économies de la grandeur. Paris, 1991.
- Bourdieu P. The Social Structures of the Economy. Cambridge, 2005.
- Chandler A. Social Identity and the Individual in Russian Welfare State Reform Since Gorbachev // What is Soviet Now? The International Conference (University of Toronto). Toronto, April 6–8, 2006 (Manuscript).
- Coase R. The Firm, the Market and the Law. Chicago–London, 1988.
- Convention for the Protection of Human Rights and Freedoms, as Amended by Protocol № 11 of the Council of Europe on 04.11.1950. Rome (<http://conventions.coe.int/treaty/en/Treaties/Html/005.htm>).
- Cook L.J. State Capacity and Pension Provision // The State After Communism: Governance in the New Russia. Lanham (Md), 2006.
- Etzioni A. The Moral Dimension: Towards a New Economics. New York–London, 1988.
- Farnsworth W. Do Parties to Nuisance Cases Bargain After Judgment? A Glimpse Inside the Cathedral // The University of Chicago Law Review. 1999. Vol. 66. № 2.
- Favereau O. Marchés internes, marchés externes // Revue économique. 1989. Vol. 40. № 2.
- Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. № 3.
- Granovetter M. Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse // Analyse économique des conventions. Paris, 1994.
- Granovetter M., Swedberg R. Introduction // The Sociology of Economic Life. Boulder (Col), 1992.
- Jonge J.P.R. Rational Choice Theory and Moral Action // Socio-Economic Review. 2005. Vol. 3. № 1.
- Kolm S.-C. La bonne économie: la Réciprocité générale. Paris, 1984.
- Krugman P.R. The Self-Organizing Economy. Cambridge, 1996.
- Merton R.K. The Thomas Theorem and the Matthew Effect // Social Forces. 1995. Vol. 74. № 2.
- Milgrom P., North D.C., Weingast B. The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs // Economics and Politics. 1990. Vol. 1. № 1.
- Mills W.C. The Power Elite. New York, 1957.
- North D.C. Three Approaches to the Study of Institutions // Neoclassical Political Economy: The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities. Cambridge, 1984.
- Oleinik A. Minimizing Missed Opportunities: A New Model of Choice? // Journal of Economic Issues. 2007. Vol. 41. № 2.

- Polanyi K.* La Grande Transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps. Paris, 1995.
- Posner R.A.* Economic Analysis of Law. Boston–Toronto, 1977.
- Rose R., Munro N., Mishler W.* Russia Trasformed: Developing Popular Support for a New Regime. Cambridge, 2006.
- Schmid A.A.* Using Motive to Distinguish Social Capital from Its Output // Journal of Economic Issues. 2002. Vol. 36. № 3.
- Schutz A.* Sens commun et l'interprétation scientifique de l'action humaine // Le chercheur et le quotidien. Phénoménologie des sciences sociales. Paris, 1987.
- Thévenot L.* Equilibre et rationalité dans un univers complexe // Revue économique. 1991. Vol. 40. № 2.
- Turner J.H.* The Formation of Social Capital // Social Capital: A Multifaceted Perspective. Washington (D.C.), 2000.
- Walzer M.* La justice dans les institutions // Esprit. 1992. Vol. 180, № 3–4.
- Walzer M.* Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality. New York, 1983.
- Weber M.* Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology. New York, 1968.
- Weber M.* Essais sur la théorie de la science. Paris, 1965.
- Wieviorka M., Trinh S.* Le modèle EDF: essai de sociologie des organisations. Paris, 1989.

© А. Олейник, 2008