

П.А. ОРЕХОВСКИЙ

“Акторно-сетевой подход” Б. Латура и “фактор культуры” в анализе экономических процессов

Б. Латур различает “социологию социального” и “социологию ассоциаций”. Аналогично можно говорить об “экономике экономического” (экономической теории) и экономике городов, регионов, стран, отраслей. Конструктивизм предполагает включение исследователя в сеть взаимосвязей с другими акторами и актантами, реконструкцию рассматриваемой ситуации. В отличие от этой неокантианской схемы в традиционном дискурсе поведение субъекта предполагается относительно независимым по отношению к объекту. Модель “человека культурного” может существенно противоречить “экономическому человеку”. Культура предполагает, что индивиды включены в определенный контекст, политику, религию, технику, ландшафт. Однако попытка рассматривать культуру как исключительно экзогенный, детерминирующий хозяйственное поведение фактор обречена на провал. Культура – часть познающего субъекта, и последний должен пересмотреть основания собственного мышления, чтобы понять влияние культуры на других людей. Отказ от такого пересмотра зачастую приводит к ошибкам.

Ключевые слова: конструктивизм, институты, экономический человек, культура.

Выделение объекта и предмета исследования в России – легитимная научная практика, закрепленная в требованиях высшей аттестационной комиссии. Однако использование конструктивизма, предъявляющего особые требования к исследователю, который должен пересматривать основания своих представлений об изучаемых экономических процессах, представляется во многом более перспективной методологией. Особое значение конструктивизм приобретает в анализе ситуаций, где пересекаются экономика, история, культура.

Перенос методологии Латура в экономику: “пересобирая экономическое”. Отношение “субъект – объект” и конструктивизм

Для экономического анализа изучаемых процессов привычно описание взаимодействий между индивидами (домохозяйствами), фирмами и государством. В социологии этому примерно соответствует описание взаимодействий между индивидами, социальными группами и обществом. Однако, как заметил Н. Луман, идея существования общества основывается на следующих взаимосвязанных предпосылках:

“ – общество состоит из конкретных людей и отношений между людьми;

Ореховский Петр Александрович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН, профессор Финансового университета при Правительстве РФ. Адрес: 117218 Москва, Нахимовский просп. E-mail: orekhovskypa@mail.ru

– общество, следовательно, конституируется, или хотя бы интегрируется, благодаря консенсусу между людьми, благодаря согласованию их мнений и дополнительности их целеустановок;

– общества, будто бы, являются региональными, территориально ограниченными единицами, так что Бразилия представляет собой какое-то другое общество, нежели Таиланд, а США – является иным, отличным от России обществом, но тогда и Парагвай, конечно, является обществом, отличным от Уругвая;

– поэтому такие общества, как группы людей или как территории, можно наблюдать извне” [Луман 2004, с. 23].

Такой подход предполагает, что общество представляет собой некую функцию от составляющих его индивидов и/или территории. Однако это неверная интерпретация. Как пишет, следуя логике Лумана, известный российский социолог В. Вахштайн: «Общество не может быть понято ни как “общество индивидов”, ни как “общество – государство”. Пытаясь “вывести” общество из людей, якобы его образующих, социология наталкивается на противопоставление “реализма /номинализма” и оказывается неспособной ответить на вопрос, что именно превращает людей в общество... Общество... должно пониматься как “общество без индивидов”. Ведь “общество не весит столько же, сколько весят все вместе взятые индивиды, и не меняет свой вес с каждым рождением и каждой смертью отдельного индивида” [Луман 2004, с. 23]. Формула “общество = $f(\text{индивиды})$ ” несостоятельна, какой бы ни была функция f . Ни общественный договор, ни врожденная солидарность, ни принуждение социальных институтов, взятые в качестве “функции от индивидов”, не дадут исследователю дефиниции общества. Столь же очевидные, по мнению Лумана, возражения свидетельствуют и против территориально-ориентированных регионалистских определений... формула “общество = $f(\text{территория})$ ” оказывается также ошибочной при любой f » [Вахштайн 2011, с. 9–10].

Сразу же отмечу, что для российских экономистов социологи не указ – общество, по мнению подавляющего большинства отечественных авторов, как раз и формируется из индивидов при помощи институтов, общественного договора, солидарности и прочего. Разбогатевшее общество предъявляет “спрос на государство” и создает его, заключая тот или иной тип общественного договора. После этого отделившееся от общества государство становится самостоятельным, причем весьма враждебным и воинственным субъектом. Впрочем, постепенно государство достаточно цивилизуется, чтобы считаться с обществом, и начинается своеобразная вертикальная торговля, “обмен общественных благ на налоги” [Аузан 2006]. Заодно на свет появляется и теория общественного сектора, которая объясняет закономерности такой торговли, включая принятие парламентом законов и формирование правовых институтов. Естественно, что ссылок ни на Лумана, ни на Вахштайна в работах известных российских экономистов институционального направления, как правило, не приводится. Однако и Вахштайн отвечает им тем же.

Таким образом, общество в социологии оказывается не исходным понятием, но тем, что должно быть объяснено. Проследившая “формирование общества”, социологи выявляют и оценивают факторы, которые делают его особым, отличающимся от других обществ. Но и оценивать эти факторы можно по-разному. Традиционная социология допускает существование некоего отдельного “социального эфира”, склеивающего отдельных людей в “общество”. Как указывает Латур, «когда под “социальным” начинают понимать разновидность материала, пользуясь этим термином как прилагательным того же ряда, что и “деревянное”, “стальное”, “биологическое”, “экономическое”, “ментальное”, “организационное” или “лингвистическое”, возникают проблемы. Тут значение термина распадается, поскольку теперь он обозначает две совершенно разные вещи: во-первых, сам процесс сборки, а во-вторых, особый тип компонента, который, как предполагается, отличается от других материалов» [Латур 2014, с. 11]. Латур критикует посылку о существовании “социального эфира” и сводит “социальное” к “процессу сборки”, способу описания тех или иных феноменов. Он

пытается проследить связи, образующие ассоциации, — “пересобрать социальное”, противопоставляя развиваемую им акторно-сетевую теорию (социологию ассоциаций) традиционной “социологии социального”.

Однако та же проблема стоит и перед экономистами — собственно, сам Латур неявно формулирует ее, ставя рядом прилагательные “деревянный” и “экономический”. Все феномены, связанные с обменом, торговлей, налогами, кредитом, состоят из множества различных компонентов, увязываемых между собой при помощи “экономического клея”. Выбор, который встает перед исследователем, — заниматься “экономикой экономического” или пытаться понять экономику стран, регионов, городов, отраслей. В последнем случае экономисту приходится заниматься, используя терминологию Латура, “пересборкой экономического”. Собственно, это и отражается непосредственно в номенклатуре экономических дисциплин, где “экономика экономического” — экономическая теория — отделяется от различных “прикладных экономических наук”.

В центре “экономики экономического” помещается “экономический человек” — некая модель человека, в которой индивид принимает рациональные решения, направленные на максимизацию собственной выгоды. Как в свое время писал Т. Веблен: “Во всех имеющихся формулировках экономической теории, разработанных как английскими экономистами, так и учеными континентальной Европы, человек рассматривается с позиций гедонизма; иными словами, он представляется как пассивная и инертная, а также неизменная в своей данности человеческая сущность. Физиологические и антропологические концепции, из которых исходили экономисты, использовались уже несколькими поколениями исследователей в психологии и социальных науках. Гедонистическая концепция уподобляет человека быстродействующей машине для исчисления ощущений наслаждения и страдания, который вибрирует как некая однородная глобула стремления к счастью и приходит в движение под воздействием стимулов, оставаясь при этом неизменной. У него нет ни прошлого, ни будущего. Он представлен изолированным субъектом...” [Веблен 2006, с. 25]. Изначально такой индивид свободен от влияния этики, культуры, истории, связей с другими людьми. Этика, культура, история — все это рассматривается как экзогенные факторы, которые могут привноситься в модель (или не привноситься).

В “социологии социологического” место такой “первичной модели” занимает “группа”. Как указывает Латур: «Если мне возражат, что такие слова, как “группа”, “формирование групп” и “актор”, лишены смысла, я отвечу: “Совершенно верно”. Слово “группа” — настолько пустое, что не предполагает ни объема, ни содержания. Его можно применять к планетам в той же мере, что и к индивидам; к компании “Майкрософт”, равно как и к моей семье; как к растениям, так и к бабуинам. Именно поэтому я его и выбрал» [Латур 2014, с. 45].

Аналогичные “пустые понятия” в экономической теории — “производитель” и “потребитель”, дополняющие “экономического человека”. Модели, описывающие взаимодействие “производителя” и “потребителя”, взятые сами по себе, оказываются пустыми, “не соответствующими реальности”. Как показывает Д. Родрик, любая экономическая модель должна рассматриваться только в соответствующем контексте: “Полезной моделью делает ее способность ухватить некий аспект реальности. Абсолютно необходимой... модель становится тогда, когда может ухватить *наиболее релевантный в данном контексте аспект реальности*. Различные контексты — разные рынки, социальные условия, страны, эпохи и так далее — требуют разных моделей. На этом месте экономисты обычно и спотыкаются. Они часто отказываются от самого ценного, что предлагает их профессия, — многообразия моделей, ради поиска одной-единственной универсальной модели” [Родрик 2016, с. 24–25].

В свою очередь, модель *конструируется* исследователем. Более того, в социальных науках конструируется не только модель, но и *факты*, которые она объясняет: «Факты есть факты в прямом смысле, *потому что* они сделаны, то есть возникли

в искусственных ситуациях. Каждый ученый, которого мы изучали, гордился этой связью между качеством конструкции и качеством данных. Эта прочная связь действительно была главным подтверждением репутации. И если эпистемологи могли забыть об этом, существует этимология, чтобы напомнить это каждому [*factum* – лат. сделанное, совершившееся]. Мы были бы готовы ответить на более интересный вопрос: *хорошо* или *плохо* сконструирован данный научный факт? И уж конечно, не к тому, чтобы оказаться под властью этой абсурднейшей альтернативы: “Выбирай! Либо факт реален, либо он сфабрикован!”» [Латура 2014, с. 128].

Повторюсь, такая ситуация характерна для всех социальных наук: «...наиболее смелые и продуктивные прорывы к углубленной исторической эпистемологии были совершены на базе неокантианства. Именно здесь были продемонстрированы все сложности, которые порождает соотношение познающего субъекта и познаваемого “объекта”. Термин “объект” взят мною в кавычки не случайно, ибо ясно, что исследователь имеет дело не с реальным феноменом прошлого, “каков он был на самом деле”, не с “грубым фактом жизни”, но с создаваемым самим исследователем *предметом науки*. Какова была история “на самом деле”, нам знать не дано, реконструируя историю, мы ее *конструируем*» [Гуревич 2014, с. 26]. Экономическая теория в этом отношении мало отличается от истории или социологии, здесь точно так же конструируются факты – статистические, институциональные, финансовые, точно так же, в зависимости от контекста, понятия “производитель” и “потребитель” приобретают характерные для данной ситуации черты. Конечно же, это конструкция (модель), которая в свою очередь представляет реконструкцию реальных экономических процессов.

Таким образом, отношение “субъект – объект” заменяется на представление “актор (актант) – сеть”. В качестве “актантов” у Латура выступают неодушевленные активные элементы сети (например, чайник кипит, земля плодоносит, инвестиции растут, и т.д.). Исследователь также становится актором, активным компонентом сети, при этом он связан с другими акторами и актантами. Последние по-разному взаимодействуют с ним: помогают в решении проблемы или оказывают сопротивление, “не так себя ведут”, ломаются, не реагируют на отдельные поступающие сигналы. В сюжете “субъекта – объекта” такая ситуация, вообще говоря, невозможна: объекты пассивны по отношению к наблюдающему субъекту, который выстраивает между ними те или иные причинно-следственные связи.

Однако дискурс “объекта и предмета исследования” как определенной научной дисциплины и проблемы внутри области данной дисциплины уже давно легитимизирован организацией российской науки, утвержден номенклатурой ВАК, повсеместно применяется в диссертационных исследованиях. В силу традиции, восходящей еще к К. Марксу и Г. Гегелю, такой способ описания и классификации научных исследований продолжает доминировать в России. Многие полученные таким образом результаты, вполне достоверные, интересные, получают признание и на родине, и за рубежом. Латура сам же отмечает в поучительном диалоге между профессором и студентом, что в социологии существует мало тем исследований, к которым могла бы применяться акторно-сетевая теория [Латура 2014, с. 218–219].

Что нового можно получить, “пересобирая экономическое”? Ведь при этом экономист будет использовать в основном те же модели, верность или неверность которых зависит скорее от контекста, чем от способа описания. Хотя можно заметить, что критически важные посылки модели, о которых пишет Родрик, *легче учесть*, если исследователь был непосредственно помещен в контекст, знаком с ситуацией из личного опыта. Но это не означает, что конструирование модели инфляции в США российским исследователем (или инфляции в России американским экономистом) обязательно приведет к ошибочным прогнозам и рекомендациям. Мимо чего, как правило, проходит описание, сделанное в рамках подхода “субъект – объект”? И какие дополнительные “компоненты” можно включить в модели, если использовать не только “экономическую теорию”?

Человек культурный и человек экономический. Исторические реконструкции. Сообщество в городском пространстве как вариант реконструкции

Легче всего увидеть противоречивость субъектно-объектного подхода применительно к институциональным проблемам, в частности к фактору культуры в экономическом поведении. Например, в устройстве предложения “институты гражданского права определяют поведение законопослушных граждан” подлежащее является внешним, экзогенным фактором по отношению к индивидам, обладающим определенным качеством (законопослушность). Таким образом, “институты” становятся объектом, “экономические люди”, обладающие теми или иными качествами (законопослушность или отсутствие таковой), – другими объектами, и между ними выстраиваются те или иные связи, позволяющие строить модель поведения этих индивидов в зависимости от изменения правовых санкций. Конструкция данного описания, предполагающая экзогенность институтов, порождает следующую проблему: институты создают люди, поэтому в дополнение к модели “потребителя” правовых институтов необходимо придумать модель их “производителя”. Для этого придется наделить “экономического человека” новыми, “институтопорождающими” свойствами, что с успехом и делается многими неоинституционалистами.

Институты как нечто внешнее по отношению к индивидам можно (и, видимо, нужно) измерять, определять их эффективность, а также (в силу того, что их можно производить) оценивать издержки по их созданию, что опять-таки с успехом и делается [The Global... 2009–2010]. С другой стороны, если “институтопорождение” – свойство, изначально присущее индивидам, то такое измерение имеет сомнительную ценность. В отличие от “экономического человека”, который представляет собой универсальную модель поведения, индивиды, занимающиеся созданием институтов, – разные. Скажем, при высокой дифференциации доходов индивиды, определяющие себя как “бедные”, будут заинтересованы во введении прогрессивного налогообложения, а индивиды, полагающие себя “богатыми”, будут выступать против. Таким образом, издержки по созданию и поддержанию в работоспособном состоянии институтов в различных обществах могут иметь (и в реальности имеют) очень разную величину. Соответственно, указанные издержки не будут иметь сколько-нибудь однозначно определяемой функциональной связи ни с ВВП, ни с экономическим ростом, и говорить об эффективности такой “работы по созиданию новых правил” затруднительно, хотя экономисты это и делают. Работ, посвященных экономическим реформам, а также заимствованию, выращиванию, трансплантации наилучших институтов написано огромное количество, причем с убедительными статистическими и эмпирическими примерами (см. в частности, [Кузьминов, Радаев, Яковлев, Ясин 2005]). Остается только удивляться, отчего еще существуют бедные страны с “дисфункциональными социальными моделями”, а также почему глупые корыстные живые политики никак не хотят слушать мудрых благородных честных экономистов.

Собственно, такова общая схема описания влияния различных качественных факторов в дискурсе “субъект – объект”. Если применить ее к “фактору культуры”, то можно получить взаимоисключающие выводы. Широко известные работы Г. Хофстеде [Hofstede 1991] и Р. Инглхарта [Inglehart, Welzel 2006] демонстрируют положительные связи между выделенными ими “культурными индикаторами” и экономическим благосостоянием. Однако последующие исследования такой связи не подтвердили. Как указывает В. Тамбовцев: «Дж. Капас, отметив неудовлетворительность измерения культуры уровнем обобщенного доверия, провела исследование связи *индивидуальных* ценностей и экономического развития, используя данные международного проекта Ш. Шварца (Scwartz Values Survey). Межстрановой анализ показал, что индивидуальные ценности, измеренные по Шварцу, *не влияют* на экономическое развитие – при условии контроля индикатора качества формальных институтов. Этот результат отличается от полученных при иных индикаторах ценностей – индекса культуры, построенного на основе измерителей ценностей по Инглхарту (World Values Survey), и уровня

индивидуализма, измеренного по Хофстеде. Их использование показывает, что ценности *вливают* на экономическое развитие. Тем самым получается, что ответ на центральный вопрос всего направления “макроанализа” о влиянии культуры на экономическое развитие зависит от того, какие измерители ценностей включаются в эконометрический анализ» [Тамбовцев 2016, с. 7]. Но ведь *так и должно быть*.

Естественно, что как бы ни определялся “фактор культуры”, люди, принадлежащие к разным социальным группам одного и того же общества, подвержены влиянию этого фактора по-разному. Попросту сказать, люди обладают разной культурой, и “культурные агрегаты” могут иметь смысл только *в контексте отдельных моделей*. Как показывает М. Гладуэлл, индекс дистанции власти, предложенный Хофстеде, может быть очень полезным при обучении и адаптации пилотов, выполняющих международные рейсы [Гладуэлл 2010, с. 160–201]. Отрыв “фактора культуры” от контекста представляет такую же пустую абстракцию, как “социальная группа” или “экономический человек”. Гипотетически можно предложить проанализировать взаимосвязи между экономическим благосостоянием и наличием или отсутствием в той или иной стране института смертной казни. Чем не объект исследования?

Если же вернуться к акторно-сетевому подходу и конструктивизму, то “фактор культуры” становится неотделимым от анализируемой ситуации. Это – неотъемлемая характеристика связей между акторами (актантами), историческим временем, страной (территорией), где происходят рассматриваемые события. В связи с этим универсальную модель “человека культурного” построить нельзя. Более того, “человек культурный” в отдельные эпохи явно противоречит “человеку экономическому”. Иначе и быть не может. Приведу несколько примеров.

«Средний римлянин пользовался материальным благополучием, вновь достигнутым лишь в начале индустриальной эры, в восемнадцатом веке. Рядовые римляне никогда не опускались до бесправия и унижения, бывших уделом простого европейца в Темные века... Римляне осуждали как “вульгарные и неблагородные” те коммерческие ценности, которые теперь составляют сердцевину капитализма. Свободный человек не должен был работать за плату, поскольку он подчинялся бы приказаниям другого, а это было равносильно рабству. По словам Цицерона, “наемная работа омерзительна и недостойна свободного человека”. В самом городе Риме половина населения получала свой хлеб бесплатно или по льготной цене. По закону и по традиции римские сенаторы не могли заниматься бизнесом. Если они все же им занимались, они должны были это скрывать и часто использовали для этого своих рабов. Престиж зависел у римлян не от доходов или экономического положения, а от военной репутации. Завоевания часто вели к обогащению, но богатство становилось достоинством (*dignitas*) не вследствие личного потребления, а вследствие даров; обычно дарили гражданам своего города общественное здание, начертав на нем свое имя. Глава государства не строил дворцов для самого себя: это подобало восточным деспотам...» [Туроу 1999, с. 22–23].

«Как истолковывают специалисты по аграрной истории Раннего Средневековья процесс передачи массами мирян своих земельных владений церкви и монастырям? Для них здесь, как правило, нет особой проблемы. Обедневшие или разорившиеся крестьяне-аллодисты, по утверждению этих историков, искали материальной помощи и социальной защиты у могущественных покровителей... Однако хорошо известно, что подобные же дарения совершали не одни только обедневшие или социально слабые элементы общества, но и светские господа, в том числе и наиболее крупные и могущественные... почему не поверить их собственным словам? Ведь из грамоты в грамоту постоянно переходит... формула, гласящая, что даритель озабочен спасением своей души... На каком основании современный аграрный историк... игнорирует этот религиозный мотив и видит в акте дарения одно только экономическое содержание, квалифицируя упомянутую формулу как “внешнее” по отношению к сути дела “религиозное оформление”?» [Луревич 2014, с. 34].

«На Севере Европы обнаружены многие тысячи кладов, содержащих сотни тысяч монет из разных стран, от Англии до халифата. Эти монеты оказались в руках скандинавов в результате грабительских набегов, взимания контрибуций, службы иноземным государям в качестве наемников, получения подарков, равно как и торгового обмена... Стоило бы задуматься над тем, почему с таким упорным постоянством значительную часть ценностей викинги прятали, а не пускали в “нормальный” товарный оборот. Ведь, надо полагать, в других частях Европы IX–XI веках денег было не меньше, чем в Дании, Норвегии или Швеции, однако такого обилия кладов за пределами Скандинавии нигде не наблюдается. Археологи и историки давно уже предложили решение этой загадки... Эпоха викингов – время беспокойное... Отсюда клады. Они представляли собой, по выражению известного шведского археолога Стуре Булина, некое подобие современных банков или сберегательных касс... когда историк обсуждает проблему скандинавских кладов, он не может удовлетвориться одним материально-экономическим контекстом... Историк не вправе игнорировать языческие верования скандинавов, в частности, их представления о смерти и потустороннем мире: он должен попытаться проникнуть в смысл такого поистине центрального для их мировоззрения понятия, каково понятие “удачи”, “везенья”, “счастья”. Сокровища были зримыми воплощениями этой магической “удачи”, и скандинавы-язычники верили, что обладают ею до тех пор, пока обладают этими драгоценными предметами» [Гуревич 2014, с. 35–37].

А. Гуревич, которому принадлежат последние два примера, понимает культуру как нечто, одновременно заданное “извне” (дух времени), и в то же время принадлежащее рассматриваемому обществу: «...общий характер мировосприятия, стиль жизни, языки культуры, ментальность, присущая данной человеческой общности, не зависят от социальных групп или индивидов, “заданы” им. И тем самым культура образует некую невидимую сферу, за пределы которой принадлежащие к ней люди не в состоянии выйти. Они не осознают и не ощущают этих ограничений, поскольку они “внутри” данной ментальной и культурной сферы» [Гуревич 2014, с. 66].

Поскольку “человек культурный” не осознает этих границ, то использование социологических опросов для выявления “дистанции власти” или “индивидуалистских ценностей” мало что дает: «...допустимо задать кому-нибудь вопрос: “Какой идеологии ты придерживаешься?” – [но] неправомерно спросить его о том, каковы его ментальность или картина мира, ибо люди ими обладают, обычно сами того не замечая, не вдумываясь в их существо и предпосылки, в их логическую обоснованность. И вместе с тем, если вполне вероятно представить себе человека без мировоззрения, без идеологии, то совершенно невозможно предположить существование человека без картины мира; она присуща, пусть в искаженном, искаленном виде, даже клиническому безумцу» [Гуревич 2014, с. 76].

Конструктивистское отношение требует от исследователя рефлексии и *пересмотра собственных “культурно-исторических” оснований*. Без этого невозможно понять логику поведения людей прошлого: необходимо понимание, в чем они отличаются и в чем совпадают с современной ментальностью. И это *не является сюжетом “поведенческой экономики”*, фиксирующей иррациональность отдельных аспектов человеческого поведения. Хотя в поведенческой экономике эксперименты заранее конструируются, и исследователь также должен заранее отрефлексировать и зафиксировать то, что он считает “правильным”, рациональным поведением акторов, и где эта рациональность, по его мнению, “дает сбой”. Однако “человек культурный” действует рационально. Другое дело, что, поскольку его нельзя оторвать от контекста, его поведение *может выглядеть* противоречащим здравому смыслу.

Исследователь-актор, в отличие от исследователя-субъекта, отдает себе отчет в собственных культурных ограничениях. Именно поэтому необходимо переосмысление своего культурного контекста – иначе невозможно понять логику действий людей в иной культурной среде, в другом историческом времени. Напротив, исследователь-субъект, ставящий эксперимент в поведенческой экономике, находится в том же

“духе времени”, в том же культурном контексте, что и объекты, за которыми он ведет наблюдение. А поскольку любой эксперимент имеет свои ограничения, у оппонентов “поведенческой экономики” сразу же возникает стандартный вопрос: “Насколько данный опыт является репрезентативным?”. Причем, если развить это возражение достаточно широко, легко заметить, что в схеме “субъект–объект” никакой опыт не может считаться полностью репрезентативным. Именно этот аспект статистической значимости критиковала Д. Макклоски, ставя свой известный вопрос: “а насколько большой?” [Макклоски 2015, с. 153–157].

Ошибки, часто возникающие при субъектно-объектном подходе к исследованию, прекрасно иллюстрирует один из примеров, который приводит в своей книге Дж. Джекобс: “Летом 1995 года на Чикаго обрушилась нестерпимая жара, усугубленная высокой влажностью и значительной концентрацией озона в атмосфере. Между 14 и 30 июля число пациентов в приемных покоях больницы выросло на тысячу с лишним. Смертность в Чикаго за эту неделю превысила средний для жаркой недели уровень на 739 случаев...”

Когда жара спала, большая группа исследователей из CDC (Американского центра контроля и предупреждения заболеваний) прибыла в город, чтобы выяснить, каким образом можно избежать повторения сходных несчастий в будущем. Исследователи тщательно сопоставляли каждый смертельный случай с условиями, которые, по их предположению, позволили сходным индивидам благополучно пережить катастрофу. Выживших отбирали случайным образом из разных частей города (в них были заняты 800 полевых исследователей, их руководители, организаторы. — *П.О.*)... В результате всех этих трудов выяснилось то, что и так было известно. У тех, кто скончался, не было воды, не было кондиционера, они не покидали домов, чтобы найти облегчение в прохладном месте. Наконец, их вовремя не обнаружили. На самом деле такое исследование было более чем бесполезным... Результаты исследований уводили в сторону, поскольку позволили винить самих несчастных...

Совершенно иначе поступил молодой социолог из Нью-Джерси Эрик Кляйненберг. Будучи родом из Чикаго, он обратил внимание на то, что некоторые районы города дали существенное превышение количества смертей по сравнению с другими... Он тоже провел сопоставление, но соотносил не индивидов, а соседские сообщества. Он выбрал для сравнения два района с почти идентичными условиями микроклимата и со сходной пропорцией стариков. Между двумя районами — Северным и Южным Лондейлом — было огромное различие: в первом было зарегистрировано 40 смертельных случаев на 100 000 человек, тогда как во втором — 4, то есть в десять раз меньше... В отличие от штудий CDC... книга (Кляйненберга. — *П.О.*) содержит множество такого, что не было известно никому: о контрасте поведенческих рисунков пожилых людей в двух городских зонах и об элементарных причинах, обусловивших то или иное поведение во время кризиса.

В Северном Лондейле, где смертность была особенно высока, старики отучились передвигаться по своему району. Собственно, у них не было для этого причин. Это своего рода пустыня в коммерческом и социальном смыслах — почти лишенная магазинов и других общественных мест... В период кризиса они (старики. — *П.О.*) вели себя так, как привыкли вести себя в месте, где нет и следа хорошо функционирующего сообщества... В Южном Лондейле, где уцелело несопоставимо больше потенциальных жертв, все диаметрально противоположно. Пожилые люди часто выбирают наружу. На живых, полных людей улицах, для них достаточно привлекательных мест. Они знают магазины и их продавцов, так что не испытывали смущения, прося зайти внутрь поостыть и попить воды. Они не опасались оставлять квартиры и не боялись тех, кто заглядывал их проведать, тем более, что многих волонтеров они знали в лицо или были лично с ними знакомы. Они в условиях кризиса тоже вели себя, как обычно, но только в условиях живого, полноценного общества. Кляйненберг предьявил немало любопытных деталей идиотизма при общем планировании права...” [Джекобс 2006, с. 121–126].

Пример Джекобс показывает правоту Лумана: общество нельзя рассматривать ни как функцию от индивидов, ни как функцию от территории. То, что обнаружил в Северном Лондейле Кляйненберг, вряд ли можно назвать “обществом”.

Заодно Кляйненбергом описаны для данного конкретного случая основные связи между актерами и актантами (тип городской застройки, наличие множества малых бизнесов и т.д.), которые “собирают” общество. Воссоздан культурный контекст, что принципиально отличает работу Кляйненберга от работы специалистов CDC. Конечно, это другая схема работы по сравнению с “официозом”, так что Джекобс даже пафосно назвала данную главу своей книги “Преданная наука”. Тем не менее вряд ли специалистами CDC, как и в других историях с исследователями, которые приводит Джекобс, руководили “предательские мотивы”. Схема “субъект – объект” хороша тем, что не заставляет субъекта “копаться в себе”, легко воспроизводима другими субъектами, которые также работают в том же контексте. Попросту сказать, она легко понимается, хотя с точки зрения трудоемкости может быть не менее, а то и более тяжелой, нежели акторно-сетевой подход. Но последний, заставляя исследователя всегда рассматривать культуру как эндогенный, внутренний фактор любых экономических взаимодействий, позволяет уменьшить количество ошибок. Иначе может получиться, как ехидно замечает А. Гуревич, цитируя Л. Февра, “Диоген с зонтиком или Марс с пулеметом” [Гуревич 2014, с. 71].

* * *

Исследователям бывает трудно удержаться и не противопоставлять “правильную” методологию “неправильной”. Методологический индивидуализм, позволяющий экономистам справляться с любыми теоретическими затруднениями путем придания “экономическому человеку” нужных для изучаемой ситуации свойств, может сильно раздражать сторонников “пересборки экономического”, впрочем, равно как и методологический холизм. Тем не менее исследователи, придерживающиеся как индивидуализма, так и холизма, часто создают модели, включающие критически важные свойства реальных объектов, которые позволяют получать необходимые рекомендации. Напротив, сторонники конструктивизма могут строить ложные конструкции. Единственно правильной, универсальной методологии просто не существует.

И все же характерное для субъектно-объектного подхода (как индивидуализма, так и холизма) оперирование экономистами универсальными понятиями типа “индивид”, “фирма”, “государство”, “общество” не может не настораживать. Игнорирование культурного контекста при анализе прошлого ведет к очевидным ошибкам. Причем эти ошибки становятся намного опаснее, когда речь идет об анализе настоящего.

К сожалению, представители различных гуманитарных дисциплин – экономисты, социологи, историки, политологи, юристы, культурологи, философы – скорее склонны к игнорированию друг друга, нежели к сотрудничеству. Гуманитарии стали ныне представителями массовой профессии, а «это создало крайне диковинную касту. Человек, открывший новое явление природы, невольно должен ощущать силу и уверенность в себе. С полным и бесосновательным правом он считает себя “знающим”. И действительно, в нем есть частица чего-то, что вкупе с другими частицами, которых он лишен, окончательно становится знанием. Такова внутренняя коллизия специалиста, в начале нашего века достигшая апогея. Специалист хорошо “знает” свой мизерный клочок мироздания и полностью несведущ в остальном... Приходится признать его сведущим невеждой, а это тяжелый случай, и означает он, что данный господин к любому делу, в котором не смыслит, подойдет не как невежда, но с дерзкой самонадеянностью человека, знающего себе цену» [Омега-и-Гассет 2016, с. 118–119].

Примеры, которые приводят Гуревич и Джекобс, доказывают справедливость этих оценок. Естественно, что любому представителю общественных наук бывает трудно отрешиться от своего “предметного поля”, вспомнить о том, что он включен в определенный культурный контекст и предъявить соответствующие критические требования к самому себе.

Впрочем, последнее требование полностью относится и к автору данного текста. Но попытка включить достижения социологов, историков, урбанистов в экономический дискурс была здесь все-таки сделана.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аузан А.А. (2006) Переучреждение государства: общественный договор. М.: Европа.
- Вахштайн В. (2011) Социология повседневности и теория фреймов. СПб.: Издательство Европейского университета.
- Веблен Т. (2006) Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Гладуэлл М. (2010) Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего? М.: Юнайтед Пресс.
- Гуревич А. (2014) Исторический синтез и Школа “Анналов”. М., СПб.: Университетская книга. Центр гуманитарных инициатив.
- Джекобс Дж. (2006) Закат Америки. Впереди Средневековье. М.: Европа.
- Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. (2005) Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений. М.: ГУ–ВШЭ (<https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/70846461>).
- Латур Б. (2014) Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию. М.: НИУ ВШЭ.
- Луман Н. (2004) Общество как социальная система. М.: Логос.
- Макклоски Д. (2015) Риторика экономической науки. М., СПб.: Издательство Института Гайдара, Издательство Международные отношения, Факультет свободных искусств и наук СПбГУ.
- Ортега-и-Гассет Х. (2016) Восстание масс. М.: АСТ.
- Родрик Д. (2016) Экономика решает: сила и слабость “мрачной науки”. М.: Издательство Института Гайдара.
- Тамбовцев В.Л. (2016) Миф о “культурном коде” в научных исследованиях. Научный доклад. М.: Институт экономики РАН.
- Туроу Л. (1999) Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний день. Новосибирск: Сибирский хронограф.
- The Global Competitiveness Report 2009–2010 (published by the World Economic Forum within the framework of the Global Competitiveness Network). World Economic Forum. Geneva. 2.
- Hofstede G. (1991) Cultures and Organizations: Software of the Mind. London: McGraw-Hill.
- Inglehart R., Welzel C. (2006) Modernization, Cultural Change and Democracy: The Human Development Sequence. New York: Cambridge Univ. Press.
- Kapas J. (2014) How Culture Matters: The Impact of Individual Values on Development, International Institute of Social and Economic Sciences. Paper presented at the 14th International Academic Conference, Malta, October.

“Actor-Network-Theory” of B. Latour and “Culture Factor” in the Analysis of Economic Processes

*P. OREKHOVSKY**

***Orekhovskiy Petr** – doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences; professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia. / Address: 32, Nachimovsky av., Moscow, 117218, Russian Federation. E-mail: orekhovskypa@mail.ru

Abstract

B. Latour distinguishes between “sociology of social” and “sociology of associations”. Similarly, we can speak of “economic economy” (economic theory) and the economy of cities, regions, countries, sectors. Constructivism is intended to include a network of researchers in the relationships with other actors and actants, the reconstruction of this situation. In contrast to this neo-Kantian scheme in the traditional discourse of the behavior of the subject assumes relatively independent in relation to the object. The “culture man” model can significantly contradict the “economic man”. Culture suggests that individuals are included in a certain context, politics, religion, technology, landscape. However, the attempt to view culture as a purely exogenous-determining factor of economic behavior is doomed to failure. Culture – part of the knowing subject, and the researcher should revise the base of their own thinking to understand the impact of culture on others. Refusal of such review often leads to errors.

Keywords: constructivism, institutions, economic man, culture.

REFERENCES

- Auzan A. A. (2006) *Pereuchrezhdenie gosudarstva: obshhestvennyj dogovor*. [Being re-state: the social contract]. Moscow: Evropa.
- Jacobs J. (2006) *Zakat Ameriki. Vpered i Srednevekove*. [Dark Age Ahead]. Moscow: Evropa.
- Gladwell M. (2010) *Genii i outsajdery: Pochemu odnim vsjo, a drugim nichego?* [Outliers. The Story of Success]. Moscow: Junajted Press.
- The Global Competitiveness Report 2009–2010 (published by the World Economic Forum within the framework of the Global Competitiveness Network). World Economic Forum. Geneva. 2.
- Gurevich A. (2014) *Istoricheskij sintez i Shkola “Annalov”* [Historical synthesis and School “Annals”]. Moscow; St.-Petersburg: Centr gumanitarnyh iniciativ; Universitetskaja kniga.
- Hofstede G. (1991) *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. London: McGraw-Hill.
- Inglehart R., Welzel C. (2006) *Modernization, Cultural Change and Democracy: The Human Development Sequence*. New York: Cambridge Univ. Press.
- Kuzminov Y., Radaev V., Yakovlev A.A., Yasin E.G. (2005) *Instituty: Ot zaimstvovaniya k vyrashchivaniju. Opyt rossijskikh reform i vozmozhnoe kul'tivirovanie institucional'nykh izmenenij* [Institutions: From adoption to grow. Experience of Russian reforms and the possible cultivation of institutional changes]. Moscow: HSE (<https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/70846461>).
- Latour B. (2014) *Peresborka social'nogo: vvedenie v aktorino-setevuju teoriju* [Reassembling The Social. An Introduction to Actor-Network-Theory]. Moscow: ID HSE.
- Luman N. (2004) *Obshhestvo kak social'naja sistema* [Society as a Social System]. Moscow: Logos.
- McCloskey D. (2015) *Ritorika ekonomicheskoj nauki* [The Rhetoric of Economics]. Moscow, St.-Petersburg: Izd-vo Instituta Gajdara, Izdatelstvo Mezhdunarodnye otnoshenija, Fakul'tet svobodnyh iskusstv i nauk SPbGU.
- Ortega y Gasset J. (2016) *Vosstanie mass* [Rise of the Masses]. Moscow: AST.
- Rodrik D. (2016) *Ekonomika reshaet: sila i slabost' “mrachnoj nauki”* [Economics Rules. The Right and Wrongs of the Dismal Science]. Moscow: Izdatelstvo Instituta Gajdara.
- Tambovtsev V.L. (2016) *Mifo “kul'turnom kode” v nauchnykh issledovanijakh. Nauchnyj doklad* [The myth of the “cultural code” in scientific research. Scientific report]. Moscow: IE RAN.
- Thurow L. (1999) *Budushhee kapitalizma. Kak segodnjashnie jekonomicheskie sily formirujut zavtrashnij den'* [The Future of Capitalism. How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World]. Novosibirsk: Sibirskiy hronograf.
- Vakhshtajn V. (2011) *Sociologija povsednevnosti i teorija frejmov* [Sociology of everyday life and the theory of frames]. St.-Petersburg: Izdatelstvo Evropejskogo universiteta v SPb.
- Veblen T. (2006) *Pochemu ekonomicheskaja nauka ne javlyaetsya evoljucionnoy disciplinoy? [Why is Economics not an Evolutionary Sciences?]. Istoki: iz opyta izuchenija ekonomiki kak struktury i processa* [Roots: From the Studying the Economy as a Structure and Process]. Moscow: ID HSE.