

Новые переводы

VR В этом номере мы публикуем два текста, оба подготовлены для нашей хрестоматии по западной экономической социологии. Первый – основная часть работы Дж. Коулмана, где рассматриваются основные элементы, заимствованные теорией рационального выбора из неоклассической экономической теории и из социологии. Второй – фрагмент статьи П. Димаджио о связи культуры и хозяйства, в частности включающий раздел о потреблении.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА¹

Джеймс С. Коулман

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

В социологии появился подход, использующий некоторые из основных инструментов экономической теории. Данный подход, известный как теория рационального выбора [rational choice theory], опирается на идею о том, что в стремлении реализовать свои предпочтения или максимизировать полезность люди действуют рационально.

Эта концепция действия заимствована из неоклассической экономической теории. Однако используемая в социологии теория рационального выбора отличается от неоклассической экономической теории. В последней почти не рассматриваются социальные организации и социальные институты: одним из ее исходных предположений (по аналогии с предположением о рациональности индивидов) является наличие совершенного рынка, позволяющего беспрепятственно осуществлять транзакции [costless transactions]. В экономический анализ было введено понятие «транзакционных издержек» [transaction costs], однако это скорее остаточная категория, не наполненная особым содержанием. Правда, в новой институциональной экономике данное понятие наполняется таким содержанием, однако это направление все-таки ближе к собственно экономической теории [см.: Williamson 1994]. Если сравнить нашу главу и главу, написанную Уильямсоном, можно заметить как пересечение взглядов между институциональной экономикой и социологией рационального выбора, так и особенности каждого из этих направлений.

В социологической теории рационального выбора важную роль играют понятия социальной организации и социальных институтов, и проявляется это двояким образом. В одном случае эти понятия принимаются как данность, как нечто изначально фиксированное, то, что образует структуру, направляющую выбор и переводящую индивидуальные действия в системные результаты. В другом случае они проблематизируются, и на первое место выходит социологический вопрос о том, как и почему рациональные индивиды выстраивают такие институты и затем поддерживают их существование.

В данной главе предлагается не вполне обычный подход к социологии рационального выбора. Здесь обсуждается возможность применения этой теории к объяснению не социологических, а экономических проблем. Задачу можно сформулировать так: берутся

¹ Перевод из: Coleman J. A Rational Choice Perspective on Economic Sociology // Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton. Princeton University Press. 1994. P. 166–180.

инструменты экономической теории, преломляются под социологическим углом зрения и вновь применяются к решению вопросов экономической теории. Впрочем, подобная формулировка предполагает, что между вопросами, которые рассматриваются данными дисциплинами, можно провести совершенно четкую грань. Однако, как будет показано ниже, эта грань в действительности весьма размыта.

Четыре основных элемента из неоклассической экономической теории

Прежде всего следует описать основные элементы, на которых построен подход теории рационального выбора к решению проблем в области социологии. Первые четыре ее элемента являются прямыми заимствованиями из неоклассической экономической теории, вторые четыре – дополнениями и модификациями, заимствованными из социологии.

Методологический индивидуализм. Несмотря на свое название теория рационального выбора предназначена для объяснения не действий, а функционирования социальных и хозяйственных систем. Однако последнее объясняется не просто на уровне системы, но и на уровне действий составляющих ее индивидов; рассматриваются также связи между этими действиями и системой. В результате получается двухуровневая теория: анализируются уровень акторов и уровень системы действия [system of action]. Схематически она представлена на рис. 1, где описаны три типа отношений: (1) влияние системных явлений на ориентации индивидов; (2) действия индивидов, считающиеся рациональными; (3) сочетание этих действий в некоторой институциональной структуре, которое ведет к системным последствиям (см. рис. 1).

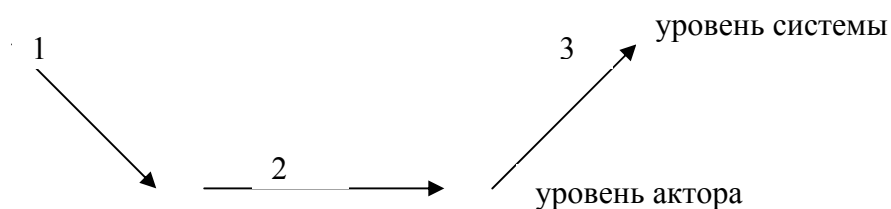


Рис. 1. Типы отношений в социологической интерпретации теории рационального выбора

Данный рисунок помогает понять сущность теории рационального выбора в социологии путем ее сравнения с направлением, известным как бихевиористская экономическая теория. Неоклассическая экономическая теория имеет дело со всеми тремя типами отношений и в целом опирается на упрощенные предпосылки относительно каждого из них. В частности, она исходит из предположения о существовании совершенной информации – так что отношение (1) понимается просто как передача информации о ценах покупателя и ценах продавца с уровня системы на уровень индивидов. Предполагается, что люди совершенно рациональны, так что в отношении (2) действие (по умолчанию понимаемое как максимизация полезности) определяется информированностью субъекта и его предпочтениями. Бихевиористская экономическая теория (область исследований, которой занимаются преимущественно когнитивные психологи) изучает психологические аномалии, заставляющие индивидов отклоняться от рациональной линии поведения. Позиция теории рационального выбора в социологии по отношению к чистой неоклассической экономической теории аналогична позиции бихевиористской экономики. Фокусируясь на отношении (3) и принимая упрощенность неоклассической экономической посылки о рациональности действия (2), теория рационального выбора изучает то, что можно назвать *социальными аномалиями* [social anomalies]. Подобно психологическим аномалиям в бихевиористской экономической теории, которые демонстрируют систематические

отклонения индивидов от рациональной линии поведения, рассматриваемые социологической теорией рационального выбора социальные аномалии сосредоточены на анализе систематических отклонений от принятой в неоклассической экономической теории посылки о существовании совершенного рынка – отклонений, возникающих между микро- и макроуровнями в отношении (3). В рамках этого достаточно широкого направления – социологической теории рационального выбора – особую нишу занимает новая институциональная экономическая теория (как она понимается в работах Оливера Уильямсона или в публикациях «Журнала институциональной и теоретической экономики» [Journal of Institutional and Theoretical Economics]).

В качестве яркого примера такого рода социальных аномалий можно привести проблему общественных благ [public goods]. К ней чаще обращаются экономисты и политологи, однако она хорошо иллюстрирует общий характер социологической теории рационального выбора. Сочетание рациональных действий индивидов ведет к результату, который все участники не считают оптимальным; однако разрозненные рациональные действия индивидов также не позволяют достичь желаемого результата. Это пример того, что Роберт Мертон называл «непредвиденными последствиями целенаправленного действия» [the unanticipated consequences of purposive action] [Merton 1949: 51]. Отличительной особенностью теории рационального выбора в социологии является то, что в ней используется посылка о рациональности индивидов, при этом посылка о совершенном рынке заменяется понятием социальной структуры (порою она рассматривается как эндогенный, порою – как экзогенный фактор), который придает действиям индивидов системный эффект. Примером может служить проблема общественных благ: здесь в (неделимом) благе, по поводу которого необходимо принять решение, потенциально заинтересована некоторая группа людей; при этом отсутствует социальная структура, которая связала бы этих потенциально заинтересованных индивидов в единый коллектив. Стремясь удовлетворить собственные интересы, эти индивиды наносят ущерб удовлетворению точно таких же интересов других людей.

Теория рационального выбора в социологии занимается не столько анализом отсутствия социальной структуры при перемещениях с микроуровня на макроуровень, сколько изучением имеющейся социальной структуры (часто, хотя и не всегда, существующей в форме стабильных институтов), которая порождает макросоциальные последствия. Примечательно, что эта социальная структура есть нечто иное, нежели недифференцированная, наполненная идеально работающими связями социальная структура, которой оперирует неоклассическая экономическая теория, рассуждая о совершенном рынке.

Принцип максимизации или оптимизации актора [actor maximization or optimization]. Наиболее характерной для неоклассической экономической теории и, следовательно, несущей основную ответственность за ее дедуктивные возможности является посылка о том, что действия индивидов направлены на максимизацию полезности. В более широком смысле это означает, что индивиды всегда ориентированы на некую цель и что как только эта цель определена, последующие действия, предпринимаемые индивидом, являются, с его/ее точки зрения, наиболее эффективным путем ее достижения. В теории рационального выбора используются оба определения – и узкое, и широкое. Но какое бы определение мы ни приняли, именно эта посылка является источником дедуктивных возможностей этой теории в социологии точно так же, как и в неоклассической экономической теории. Приведем очень простой пример: теоретик может рассматривать мотивационную структуру производства общественного блага как некую среду, в которой выгоды одного индивида зависят от вклада всех остальных, причем даже в большей степени, нежели от собственных действий индивида. Если мы имеем дело с последователем теории рационального выбора, то следующий логический вывод будет таков: даже если выгоды, которые несет данное общественное благо, значительно превышают издержки его производства, если индивидуальная выгода не превышает индивидуальные издержки, рациональный индивид не

станет вкладывать усилия в его производство без дополнительной мотивации. Прогноз таков: общественные блага не будут производиться на добровольной основе [voluntarily supplied]. Данная дедуктивная цепочка способна объяснить многие явления, не поддающиеся никаким другим объяснениям, – например, почему люди не платят налоги добровольно, а их надо к этому принуждать. Однако теория не всегда ведет к точным предсказаниям. Например, многие общественные блага действительно являются продуктом добровольных действий (зачастую не в той мере, как если бы эти действия несли прямую выгоду тем, кто их совершил); тем не менее отчасти эти действия совершаются вразрез с рациональным прогнозом². Однако данный пример приведен не для того, чтобы показать, что с помощью дедуктивных операций всегда можно сделать точные предсказания, а чтобы продемонстрировать, что данная теория действительно позволяет выводить дедуктивные заключения, поддающиеся проверке. Это напрямую вытекает из постулата о рациональности и является ключевым, отличительным элементом теории рационального выбора.

Понятие социального оптимума. Согласно теории рационального выбора, вся система действия подчинена принципу, согласно которому акторы стремятся максимизировать полезность. Однако на системном уровне также есть некоторые важные понятия, и одно из них – понятие социального оптимума [social optimum]. Роль данного понятия в теории рационального выбора существенно отличается от его роли в социологическом функционализме. В теории рационального выбора социальный оптимум (иногда его называют оптимумом Парето) есть некое социальное состояние, изменение которого в лучшую сторону для одного человека или группы людей непременно повлечет за собой ухудшение ситуации для другого индивида или группы³. Данное состояние может возникать или не возникать, когда индивиды стремятся в рамках своей системы максимизировать полезность. Это возможный результат действия, а не его движущее начало. В функционалистской же теории, напротив, социальный оптимум является тем началом, которое приводит в движение всю систему.

Основной постулат функционалистской теории заключается в том, что социальные системы действуют таким образом, чтобы поддержать свое существование, т.е. достичь ситуации социального оптимума. Социальные институты объясняются в соответствии с гомеостатическим принципом, т.е. согласно функциям, которые они выполняют для поддержания системы в состоянии оптимума. Хрестоматийный пример – объяснение системы стратификации, предложенное К. Дэвисом и У. Муром: представители разных профессий получают разное статусное вознаграждение, поскольку их вклад в поддержание системы различен⁴ [Davis, Moore 1945].

² Большинство сторонников теории рационального выбора, столкнувшись с таким отклонением от предсказания, не станут отказываться от постулата о том, что люди действуют рационально, а примутся искать прежде не выявленные мотивы, которые стоят за такими добровольными действиями и тем самым делают их рациональными для этих людей. Такой подход может привести к реальному обнаружению этих мотивов и, как результат, – к более полному анализу ситуации. Однако возможен и другой результат – непроверяемая теория, в которой всегда делается отсылка к некоей еще не выявленной цели.

³ В некоторых версиях теории рационального выбора используются утилитаристские критерии, согласно которым потери одного человека можно уравновесить выгодами другого. Подробнее см.: [Coleman 1990, chaps. 13, 29].

⁴ Существуют значительно более слабые версии функционалистской теории, однако их трудно отличить от общего моделирования причинно-следственных связей, в котором уже не учитывается гомеостатический принцип. Это отчетливо прозвучало в выступлении Кингсли Дэвиса, президента Американской социологической ассоциации [Davis 1959].

Это сравнение, пожалуй, не хуже других показывает сходства и различия между теорией рационального выбора и функционалистской теорией. Обе теории строятся на схожих постулатах, обе имеют гомеостатический характер. Различие между ними заключается в том, что центральный элемент функционалистской теории, – гомеостатический принцип, – применяется к уровню системы, поведение которой он призван объяснить. В теории же рационального выбора этот основной постулат применяется к уровню, который расположен ниже уровня системы и который должен быть ею объяснен. Одним из следствий подобных подходов является неспособность функционализма объяснить сбои или изменения системы; аналогично, теория рационального выбора не может объяснить сбои на уровне индивида или даже смену индивидуальных предпочтений, однако может объяснить сбои или изменения системы⁵. Второе следствие заключается в том, что для построения теории социальной системы теория рационального выбора нуждается в дополнительных элементах, основного постулата для этого недостаточно. Двумя такими элементами являются отношение (1) и отношение (3), о которых шла речь в разделе, посвященном методологическому индивидуализму (см. рис. 1). Поскольку речь идет о двухуровневой теории, то она должна включать в себя элемент, который покажет влияние макро- или системного уровня на уровень индивидов (отношение 1), а также элемент, который покажет на макроуровне последствия действий, совершаемых на микроуровне, т.е. то, как сочетание индивидуальных действий приводит к системным результатам (отношение 3).

Понятие социального равновесия. В теории рационального выбора понятие социального равновесия [social equilibrium] (иногда его называют равновесием Нэша [Nash equilibrium]) отлично от понятия социального оптимума. Это состояние, в котором ни один отдельно действующий актер не может улучшить своих результатов, сколько бы он ни изменял свои действия⁶. Иными словами, ни у одного актора нет мотива к их изменению, и равновесие становится результатом отсутствия таких мотивов. Возможно, различие между социальным равновесием и социальным оптимумом лучше показать на примере игры с двумя ее участниками, результат которой зависит от действий обоих, и каждый участник в большей степени контролирует последствия, которые важнее для другого, чем последствия, контролируемые другим. На рис. 2 показана структура действия, отвечающего этим условиям. В каждой ячейке таблицы первая цифра – вознаграждение для актора *A*, вторая – для актора *B*. Как показывает соотношение этих вознаграждений, выбрав действие 2 вместо действия 1, актер *A* улучшит свою ситуацию на одну позицию, в то время как актер *B*, выбрав действие 2 вместо действия 1, ухудшит ситуацию *A* на две позиции.

⁵ Существуют социологические теории сбоев или изменений в системе, авторы которых считают себя функционалистами. Например, теория культурного запаздывания [cultural lag] У. Огберна, теория систем Т. Парсонса [AGIL theory], понятие дисфункций Р. Мертона, теория исторических изменений Н. Смелсера [Ogburn 1964; Parsons 1951; Merton 1949; Smelser 1959]. Однако в своих работах об изменениях в системе эти теоретики не используют постулат системного гомеостазиса.

⁶ Более слабым понятием, характеризующим равновесие и особенно полезным для анализа политических действий, является понятие ядра [the core]. Ядро – это набор состояний, в каждом из которых ни одна группа акторов, способных выстроить новое (отсутствующее в данном ядре) состояние, не улучшит своей ситуации по сравнению с их состоянием в данном ядре.

		актор <i>B</i>	
		1	2
Актор <i>A</i>	1	1, 1	-1, 2
	2	2, -1	0, 0

Рис. 2. Структура вознаграждений в игре, в которой социальное равновесие и социальный оптимум являются различными состояниями

В данной структуре равновесным является состояние, в котором и актор *A*, и актор *B* предпринимают действие 2. Вознаграждение обоих в этом случае равно нулю. Это единственное состояние, в котором ни у одного из них нет мотива что-либо изменить. Таким образом, согласно определению, – это состояние социального равновесия. Социальный же оптимум – это состояние, в котором оба актора предпринимают действие 1. Оба они в данном случае оказываются в лучшей ситуации, чем если бы каждый из них предпринял действие 2.

Различие между социальным оптимумом и социальным равновесием – это различие между коллективным и индивидуальными действиями. В теории рационального выбора социальное равновесие возникает в результате совокупных последствий индивидуальных действий, а социальный оптимум – состояние, достигаемое коллективно под руководством «великодушного деспота», не желающего, чтобы кому-то стало хуже, а кому-то лучше. В некоторых структурах действия социальный оптимум и социальное равновесие совпадают. В других случаях, как и в приведенном здесь примере, – это разные состояния. Возможна также ситуация существования нескольких состояний равновесия, лишь некоторые из которых достигают социального оптимума. Наконец, есть случаи, когда существуют несколько социальных оптимумов, некоторые из которых совпадают с состоянием социального равновесия.

Различие между социальным оптимумом и социальным равновесием является отличительной особенностью теории рационального выбора. И оно вновь показывает контраст между этой теорией и функционализмом. В функционализме этого различия нет: социальное равновесие это и есть социальный оптимум, а социальный оптимум и есть социальное равновесие.

Четыре основных элемента из социологии

Различие между социальным оптимумом и социальным равновесием уже выходит за рамки неоклассической экономической теории в узком смысле, анализирующей только частные блага, производимые без всяких экстерналий. Различие между социальным оптимумом и социальным равновесием может возникнуть именно в движении к обеспечению общественных благ или в действиях с экстерналиями.

Однако в теории рационального выбора есть также элементы, которые еще более отходят от неоклассической экономической теории, чем категория общественных благ, которая в принципе в нее вписывается. Эти элементы отличают теорию рационального выбора в социологии от неоклассической экономической теории – так же, как четыре элемента, описанных выше, отличают теорию рационального выбора от других социологических теорий.

Достижение полезности путем отказа от контроля. Неоклассическая экономическая теория изучает распределение ограниченных ресурсов между независимыми индивидами, каждый из которых стремится максимизировать полезность. Явно или неявно предполагается, что каждый индивид максимизирует полезность, установив контроль над ресурсом, и теряет ее вместе с утратой контроля. Иными словами, индивид вступает в отношения обмена, только когда он обретает контроль над чем-то, что является для него более предпочтительным, чем то, контролем над чем он был вынужден пожертвовать ради этого нового блага. Однако возможна также ситуация, когда индивиды максимизируют полезность, в одностороннем порядке отказавшись от контроля за тем или иным ресурсом. Яркий пример – отказ от контроля за собственными действиями. Если индивид полагает, что передача контроля за его действием другому индивиду приведет к лучшему результату, то такая передача выглядит рациональной. В обыденной речи мы говорим, что человек находится под чьим-то влиянием, полагается на чье-то мнение больше, чем на свое собственное, позволяет другому управлять своими действиями или следует примеру другого. Во всех этих случаях индивид передает контроль за своими действиями или права на этот контроль другому, при этом другой не отказывается от дефицитного ресурса – здесь вообще нет отношений реципрокности. Такого рода передача контроля, доверие к другому или подчинение чьему-то влиянию наиболее вероятны в ситуации ограниченной информации, т.е. когда результат действия в значительной степени не определен⁷.

В этой ситуации возможны существенные изменения системы. Один вариант изменений – когда совокупность прежде независимых индивидов преобразуется во властную структуру [authority structure]. В результате односторонней передачи несколькими индивидами права контролировать свои действия одному харизматическому лидеру образуется харизматическая власть. Другой вариант изменений системы – возникновение нестабильных систем при отсутствии уравнивающих процессов. Поскольку отказ от контроля над действием происходит в одностороннем порядке, преодолевается «дефицит» ресурсов, и, следовательно, отпадает потребность в равновесии. Хороший пример – инвесторы, копирующие действия признанного эксперта по инвестициям. При определенных обстоятельствах это может вести к возникновению нестабильных, неконтролируемых систем, когда множество людей следуют за одним лидером или за другими людьми, в свою очередь следующими за одним лидером. Такой эффект снежного кома особенно вероятен, когда индивиды не просто решают передать контроль за своими действиями одному лидеру, но, принимая это решение, оглядываются на других людей. Все это может быть совершенно рациональным поведением в ситуации неопределенности, однако способно при этом порождать крайнюю нестабильность в системе действия, вызывая быстро проходящие массовые увлечения, ажиотаж, финансовые «пирамиды», панику и обвалы. В хозяйственных видах деятельности эти явления не менее распространены, чем в тех, что не связаны с хозяйством, причем особенно вероятно их возникновение на рынках ценных бумаг и фьючерсных рынках.

Социальный капитал. Социальный капитал – это любое проявление неформальной социальной организации, которое выступает как продуктивный ресурс для одного или более акторов. Для родителей, заинтересованных в том, чтобы их дети хорошо учились в школе, социальным капиталом являются устойчивые социальные нормы сообщества, которые отворачивают молодежь от поп-культуры и направляют ее в школу. Для студентов тесные

⁷ Поскольку у информации нет свойства сохраняться, ее дефицит в один момент времени не обязательно означает ее дефицит в следующий момент времени. Если одному человеку доверяют многие (например, получают от него информацию или, как в нашем случае, передают ему контроль за своими действиями), это не значит, что тот, кому доверяют, теряет какую-то информацию. Следовательно, происходит общее распространение информации во всей системе.

связи с группой сокурсников, работающих над теми же проблемами, являются социальным капиталом, способствующим обучению в университете. Широкая сеть друзей и знакомых, через которых индивид может узнать о новых вакансиях, – социальный капитал для человека, ищущего работу [Granovetter 1973].

Индивиды могут рационально инвестировать в социальный капитал, и дружба или знакомство – возможный вариант такого рода инвестиций. Однако социальный капитал есть общественное благо, и поэтому большинство его форм всегда будет сталкиваться с недостатком инвестиций. Этот капитал социален по своему существу, и большинство его форм является результатом действия нескольких или многих людей. Решения каждого из них имеют последствия для всех остальных. Например, семья решает переехать в другой город, руководствуясь только своим благом. Однако член этой семьи может быть лидером в местном сообществе или организатором молодежной группы, так что его отъезд ослабит нормы сообщества, и это окажет влияние на всех многих людей за пределами данной семьи.

Социальный капитал зависит от свойств социальной структуры, характера *закрытости* [closure] социальных сетей, *длительности* [continuity] социальных отношений и *множественности* [multiplexity] связей (множественная связь между двумя людьми означает, что они связаны несколькими видами деятельности или ролями). Например, в одних типах социальных структур социальный капитал формируется активно, а в других – нет. Неоклассическая экономическая теория либо вовсе не рассматривает такие социальные структуры, либо считает их эндогенными. А социологическая теория рационального выбора, анализируя функционирование системы, не колеблясь называет предзаданные социальные структуры экзогенными.

Социальное происхождение прав. В отличие от неоклассической экономической теории, теория рационального выбора проявляет очевидный интерес к вопросу распределения и происхождения прав. То, какое действие в данной среде считается рациональным, зависит от распределения прав [distribution of rights]. При этом истоки прав коренятся в социальных процессах, в ходе которых индивиды действуют рационально и преследуют свои интересы, коллективно формируя выгодную для них систему распределения прав [rights allocation]. Это предполагает существование некоей иерархии действий: действия на одном ее уровне определяют права для следующего, более низкого уровня, которые ограничивают действия на данном уровне⁸.

Одним из аспектов социального происхождения прав, выходящим за пределы неоклассической экономической теории, но попадающим в аналитическую схему теории рационального выбора, является существование конфликта. Социальное распределение прав [allocation of rights] (например, в случае конституционной конвенции, гражданской войны или революции) предполагает только один результат, относительно которого у людей складываются разные интересы. Эта ситуация относится к сфере общественного выбора – направлению теории рационального выбора, опирающемуся в качестве основы на неоклассическую экономическую теорию, но выходящему за ее пределы.

Институты. Четвертый элемент, отличающий теории рационального выбора от неоклассической экономической теории, – ключевая роль институтов. В неоклассической экономической теории институты практически не рассматриваются; совершенный рынок – единственный признаваемый ею институт, причем это не столько институт, сколько предположение о том, что в условиях обмена по устанавливаемым рынком ценам [market-clearing prices] институциональные проблемы будут разрешены.

⁸ Дж. Бьюкенен анализировал двухуровневый процесс принятия решений: первый шаг (конституционный) определяет права для второго [Buchanan 1975]. Я обращался к этим вопросам в нескольких работах [Coleman 1990, chaps. 3, 10, 11; 1992; 1993].

Конечно, нельзя сказать, что в неоклассической экономической теории институты не рассматриваются вовсе. При анализе многих проблем она допускает существование фирм, и в теории фирм есть интересные наработки, например, теория агентских отношений [agency theory], рассматривающая различия во внутренней организации фирмы. А в некоторых работах в рамках новой институциональной экономической теории привлекается внимание к изучению границ фирмы, определяющих количество транзакций, осуществляемых в ее пределах [см.: Williamson 1994].

Согласно теории рационального выбора, институты выполняют две роли. Вновь обратимся к рис. 1: через отношение (3) институты объединяют индивидуальные действия отдельных акторов и позволяют им производить системный эффект. Иначе говоря, рыночные институты способствуют перераспределению ресурсов по ценам, которые зависят от этих конкретных институтов⁹ (З. Линденберг показывает, как в отсутствие подходящих политических институтов рыночные институты могут способствовать появлению структур, направленных на подавление конкуренции [Lindenberg 1992].) Электоральные институты создают коллективный результат на основе голосов отдельных избирателей, и этот результат может быть самым разным – в зависимости от того, какой электоральный институт из ныне имеющихся обладает наибольшим влиянием.

Во многих работах, написанных в русле теории общественного выбора, анализируется влияние различных политических институтов на формирование политики. (Обзор основных подходов и результатов исследований данной теории см. в работе: [Mueller 1989].) Бюрократические институты структурированы так, чтобы координировать действия индивидов, способных производить некий общий результат.

Вторая роль институтов, согласно теории рационального выбора, состоит в транслировании состояний системы (отношение (1) на рис. 1) и тем самым – в оказании влияния на ориентации отдельных акторов. Основную группу таких институтов образуют средства массовой коммуникации. Определяя когнитивный мир индивида, эти институты могут влиять на его предпочтения и, следовательно, на его действия. Отчасти это происходит в результате рамочного воздействия, отчасти – просто посредством избирательной передачи [selective transmission].

В рамках теории рационального выбора оба вида институтов – и те, что связывают макроуровень с микроуровнем, и те, что, напротив, выводят действия с микро- на макроуровень, – при изучении влияния конкретных институциональных структур на индивидуальные действия или на системные результаты могут рассматриваться в качестве экзогенных факторов. Их можно анализировать и как эндогенные факторы, – в частности, при исследовании того, как рациональные действия индивидов способны породить определенные институты. Например, различную организацию японской и немецкой автомобильных фирм можно рассматривать как рациональную реакцию на ограничения, возникшие при образовании этих фирм в институциональной структуре Японии и Запада.

<...>

⁹ См., например, ряд номеров журнала «Исследования по экспериментальной экономике» [Research in Experimental Economics], где обсуждаются результаты экспериментов, демонстрирующих различные состояния равновесия, связанные с различными типами аукционных рынков, т.е. с различными институтами.

Литература

- Buchanan J. *The Limits of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press, 1975.
- Coleman J.S. *Democracy in Permanently Divided Systems* // *American Behavioral Scientist*. 1992. Vol. 35. P. 363–374.
- Coleman J.S. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Coleman J.S. *The Role of Rights in a Theory of Social Action* // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1993. Vol. 149. P. 213–232.
- Davis K. *The Myth of Functional Analysis as a Special Method in Sociology and Anthropology* // *American Sociological Review*. 1959. Vol. 24. P. 757–773.
- Davis K., Moore W. *Some Principles of Stratification* // *American Sociological Review*. 1945. Vol. 10. P. 396–410.
- Granovetter M. *The Strength of Weak Ties* // *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. P. 1360–1380.
- Lindenberg S. *An Extended Theory of Institutions and Contractual Discipline* // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1992. Vol. 148. P. 125–154.
- Merton R.K. *Social Theory and Social Structure*. N.Y.: The Free Press, 1949.
- Mueller D.C. *Public Choice II: A Revised Edition of Public Choice*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Ogburn W.F. *On Cultural and Social Change: Selected Papers* / Ed. by O.D. Duncan. Chicago: University of Chicago Press, 1964.
- Parsons T. *The Social System*. N.Y.: The Free Press, 1951.
- Smelser N. *Social Change in the Industrial Revolution: An Application of Theory to the British Cotton Industry*. Chicago: University of Chicago Press, 1959.
- Williamson O.E. *Transaction Cost Economics and Organization Theory* // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 77–107.