

ДОМИНИРОВАНИЕ КАК РЕЗУЛЬТАТ СОЧЕТАНИЯ ИНТЕРЕСОВ: БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ В РИТЕЙЛЕ И ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

А. Н. ОЛЕЙНИК

Университет «Мемориал», Канада; Институт экономики РАН

В статье представлено сравнение неоклассического подхода к анализу доминирования на рынке с подходом критической социологии М. Фуко и П. Бурдьё. Особое внимание уделено техникам доминирования в результате сочетания интересов на рынке, а также объяснению на их основе различных аспектов бизнес-стратегий. Техники доминирования моделируются с помощью триады, в которой один из акторов устанавливает границы и контролирует вход на рынок. Концепция территориальности как власти, существующей в пространстве, применена к исследованиям организаций. Сопоставляются три типа границ: институциональные, пространственные и финансовые. Только один актор в поле взаимодействий имеет возможность максимизировать полученные выгоды, тогда как два остальных минимизируют упущенные возможности. С помощью предложенного подхода анализируется ситуация в розничной торговле и цепях поставок.

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

Могут ли возникнуть власть и доминирование, понимаемое как реализация власти одним субъектом, принципалом (А), вопреки интересам подчиняющегося субъекта, агента (В) [Wartenberg, 1990, p. 117], в процессе взаимодействия на рынке, которое в исходном пункте представляется как свободное и равноправное? Этот вопрос задает основную линию последующей

дискуссии о доминировании с помощью рыночных инструментов.

В данном аспекте для нас не имеет значения, являются А и В индивидами или организациями. Например, в работе [Bowles, Gintis, 2008] в интерпретации места категории «власть» в экономической теории, которая весьма близка предложенной ниже концепции, в качестве единицы анализа

Данная статья представляет собой сокращенный и существенно переработанный вариант доклада, представленного на семинаре «Социология рынков» под руководством проф. В. В. Радаева в ГУ–ВШЭ 20 мая 2008 г. Автор благодарен участникам семинара, а также трем анонимным рецензентам «Российского журнала менеджмента» за ряд ценных замечаний.

© А. Н. Олейник, 2009

используется индивид. Для реализации целей нашего анализа в качестве единицы анализа используется организация. Эта единица имеет деперсонифицированный характер: она не исчезает, если некоторые из ее членов покидают ее или умирают. Организация может принимать форму фирмы, университета, государства — иными словами, любого *юридического* лица, в отличие от *физического* лица [Coleman, 1974, р. 17–25]. Вопросы внутренней структуры организации остаются вне сферы рассмотрения данной статьи, как и задача выявления того субъекта, который имеет наибольшее влияние на процесс постановки и реализации организационных целей.

Рассмотрим два противоположных подхода к доминированию на рынке: неолиберальный, возникший из недр неоклассического подхода в экономической теории и идеологии *laissez-faire*, и критический, получивший развитие в работах М. Фуко, П. Бурдьё и их последователей. Критическая теория представляет собой достаточно разнородное направление, прежде всего в методологическом отношении (например, центральное для Фуко понятие дисциплины занимает второстепенное место в анализе Бурдьё). Основной ее чертой можно считать акцент на ключевой роли власти в структурировании социальных и экономических взаимодействий.

Неолиберальный подход придает большое значение интересам и их ключевой роли в формировании человеческого поведения и организационных стратегий. В его рамках любой выбор является функцией интересов. Критический же подход предполагает детерминистскую установку: именно институциональная среда (а не интересы) предопределяет выбор. Бурдьё связывает институциональную среду и индивидуальный выбор с помощью понятия *хабитуса*. «Хабитус реактивирует смысл, укорененный в институтах» [Bourdieu, 1980, р. 96]. На организационном уровне групповой *хабитус* может принимать форму рутины [Nelson, Winter, 1982].

Несмотря на очевидный контраст между указанными подходами, они могут трактоваться скорее как взаимодополняющие, нежели как взаимоисключающие. Программа экономической социологии в исходных положениях, сформулированных М. Вебером, позволяет рассматривать институциональную среду как параметр функции максимизации интересов. «Интересы побуждают людей к действиям, но социальный элемент детерминирует выражение и направление, которые будут иметь эти действия» ([Swedberg, 2003, р. 3], см. также: [Lindenberg, 1990, р. 79–81]). Именно с точки зрения взаимодействия интересов и институциональной среды мы и предлагаем рассматривать бизнес-стратегии. Таким образом, статья преследует цель связать изменения в рыночных структурах со стратегиями, которые реализуют организации, стремящиеся к доминированию.

Работа состоит из четырех разделов. Первый раздел посвящен неоклассическому прочтению доминирования на рынке в противовес критическому подходу. В нем утверждается, что веберовская концепция доминирования как результата сочетания интересов проливает новый свет на данный вопрос и обеспечивает некоторую общую связь между взаимоисключающими (на первый взгляд) подходами, помогая объяснить ключевые аспекты бизнес-стратегий. Во втором разделе подробно рассматривается особая технология власти, позволяющая обеспечить сочетание интересов, а именно ограничение взаимодействий в пространстве. Она заключается в контроле «входа» и ограничении доступа к взаимодействиям (*not letting in*) тех субъектов, которые потенциально заинтересованы участвовать в них. Третий раздел посвящен обзору примеров из области ритейла и организации цепи поставок. Их анализ основан как на первичных, так и на вторичных источниках. В заключении обсуждаются некоторые возможные обобщения предложенного анализа.

1. Власть и рынок: возможна ли комбинация?

Начиная с Адама Смита, сторонники доминирующего направления в экономике продолжают подчеркивать взаимовыгодный характер обменов на рынке. Согласно такому подходу, рыночный обмен олицетворяет стратегию взаимного выигрыша (*win-win*): благодаря вовлечению в рыночный обмен оба участника ожидают получить максимально полное удовлетворение своих интересов. И продавец-производитель, и покупатель-потребитель присваивают часть излишка, порожденного разделением труда. Соответственно, первый получает потребительский излишек, а последний — излишек производителя [Marshall, 1920, III.vi.2, V.ix.8]. Согласно терминологии теории игр, рыночному обмену присущи несколько специфических черт «*игр чистого сотрудничества*»: их участники выигрывают и проигрывают одновременно и имеют идентичные предпочтения в отношении результатов [Schelling, 1960, p. 84; Samuelson, Scott, 1966, p. 472].

Неоклассические экономисты применяют понятие обмена на рынке совершенной конкуренции (который характеризуется значительным количеством участников, свободным входом/выходом и однородной продукцией) в качестве стандарта, с помощью которого оцениваются остальные варианты, и рассматривают все другие контексты взаимодействия как «девиантные» случаи. Власть при этом отводится второстепенное место «на задворках» теории: о ней упоминается в связи либо с монополией, либо с моделированием торга в теории игр.

Ведя речь о монополии (или ее двойнике — монополии, т. е. монополии единственного покупателя), неоклассические экономисты обвиняют монополиста в его злоупотреблении рыночной властью и присвоении части потребительского излишка или излишка производителя. «Рыночная

власть» (*market power*) монополиста проявляется в способности манипулировать ценами, устанавливая их на уровне выше предельных издержек (в обычном случае участник рыночного обмена довольствуется ролью ценополучателя (*price-taker*)). Однако, говоря о рыночной власти, представители неоклассического подхода не предполагают каких-либо изменений в поведении ни *A* — монополиста, ни *B* (который является субъектом власти *A*). Иными словами, оба продолжают действовать в целях наилучшего удовлетворения своих интересов, *B* лишь менее успешен в этом, чем *A*, так как старается получить максимальное вознаграждение в условиях жестких внешних ограничений. Следует также отметить, что в такой трактовке власть лишена какой-либо связи с координацией и взаимодействием: акцент делается на индивидуальном процессе принятия решения монополистом и его контрагентом, какие-либо контакты между которыми опосредованы ценами.¹

Несовершенная конкуренция как отклонение от одного или нескольких из вышеупомянутых условий, характеризующих рынок совершенной конкуренции, заслуживает отдельного упоминания. Посредством ограничения числа участников рыночных обменов, т. е. с помощью регулирования входа, можно создавать и присваивать монополистическую прибыль или ренту. Тем самым прокладывается путь для специфического типа бизнеса — частной защиты, что предполагает устранение или нейтрализацию конкурентов субъекта *B* [Tilly, 1985, p. 175–180; Djankov et al., 2002]. Пока цена частной защиты, которую *B* выплачивает *A*, меньше ренты, производимой в условиях ограничения конкуренции, ее

¹ Определение экономическими социологами рыночной власти как «установления таких правил, которые позволяют доминировать над контрагентом и подчинять его действия своим интересам» [Радаев, 2007, с. 30] представляется более полезным в рассматриваемом контексте.

приобретение имеет смысл для B . Необходимо отметить, что в этом случае B получает рыночную власть в отношении некоторого другого субъекта, B' , и становится своего рода A' во взаимодействиях с последним. Однако неоклассические экономисты не склонны обращать внимание на новые аспекты, возникающие в результате подобной эволюции первоначальных взаимоотношений.

Моделирование торга в теории игр способствовало введению в обиход термина «переговорная власть» (bargaining power). Торг происходит из-за распределения излишка, возникающего в результате обмена: обе стороны могут выиграть по его итогам, но неизбежны конфликты по поводу установления пропорций, в которых выигрыш делится между сторонами. Иными словами, взаимный выигрыш отнюдь не означает *равный* взаимный выигрыш. Ситуация торга выступает особым случаем монополии, в данном контексте — двухсторонней, ведь оба участника сделки могут выиграть лишь сообща, что обуславливает их взаимную зависимость.² Переговорной властью обладает та сторона сделки, которая способна присвоить большую часть излишка. Стандартные допущения экономической теории при этом пересмотру не подвергаются: переговорная власть возникает в результате таких личностных характеристик, как склонность к риску или объем доступной информации [Serrano, 2008].

Развитие неоинституционального подхода не меняет ситуацию коренным образом. Несмотря на свою растущую популярность, экономика транзакционных издержек как продолжение неоклассического подхода терпит неудачу в обеспечении адекватной основы для понимания всех аспектов

взаимосвязи между рынком и властью. Во-первых, она затушевывает конфликты, возникающие как результат доминирования. Во-вторых, недостаток внимания, уделяемого проблемам доминирования, препятствует изучению полного спектра организационных форм. Введение в анализ гибридной, смешанной формы, т. е. более гибкой формы организации, занимающей промежуточное место между рынком и иерархией, материализованной в фирме [Ménard, 2005, p. 95–97], не заполняет всех пробелов. Например, анализ вертикальной интеграции в терминах выбора между тремя дискретными альтернативами — совершенным рынком, иерархией и гибридной формой [Williamson, 1991] — оказывается неполным без рассмотрения рыночной власти. Фирма, способная оказывать влияние на действия других игроков на рынке, имеет меньше стимулов двигаться в направлении вертикальной интеграции [Shervani, Frazier, Challagalla, 2007].

Критический подход высвечивает повсеместный характер власти и доминирования. «Властные отношения не являются инородными по отношению к другим типам взаимоотношений (экономическим процессам, производству знаний, сексуальным отношениям), они — неотъемлемая часть последних» [Foucalt, 1976, p. 123–124]. Более того, доминирование неизбежно генерирует конфликты, в том числе на рынке. Вместо рассмотрения рыночных обменов в контексте «игр чистого сотрудничества» критические теоретики предполагают, что одна сторона может выиграть только за счет другой, как в «играх с нулевой суммой».³

² Интерпретация теоремы Коуза об инвариантности структуры производства вне зависимости от первоначального распределения прав собственности с учетом проблем, возникающих в процессе торга, обсуждается в [Cooter, 1986; Олейник, 2008б].

³ Западные бизнесмены, имеющие опыт ведения бизнеса в постсоветских странах, отмечают распространенную среди их местных партнеров убежденность в том, что в сделке выигрывает лишь одна сторона: «Здесь нет стратегии взаимного выигрыша. Наоборот, распространена ментальность, согласно которой выигрывает один из нас, другой — проигрывает» (интервью с французским

Ни неоклассические экономисты, ни критические мыслители не допускают, что поведение *A* и *B* различается по своей природе. По мнению первых, оба они стараются достигнуть максимального удовлетворения своих интересов. Последние же утверждают, что *A* и *B* вовлекаются во властные игры и стремятся к доминированию [Ailon, 2006, p. 776]. Исход этих игр, т. е. то, кто доминирует и кто подчиняется, зависит от особой конфигурации отношений между диспозициями, которые занимают *A* и *B*. Эта неоднородная властная структура формирует то, что ученые, придерживающиеся «критического» подхода, называют «полем» (см.: [Swedberg, 2005, p. 99]). Там, где структура власти различна, например, если *B* занимает позицию силы, исход будет прямо противоположным (*B* будет доминировать над *A*).

Институциональная среда определяет выбор *A* и *B* и на более глубоком уровне. Она не только формирует структуру доступных *A* и *B* стратегий, но и обуславливает их предпочтения посредством хабитуса. Представители «критического» подхода считают, что такого понятия, как «свободный выбор», не существует, потому что предпочтения субъекта проистекают от хабитуса, укорененного в институциональной среде. Хабитус можно сравнивать с геном по причине его способности предопределять дальнейшее поведение индивида [Bourdieu, Passeron, 1970, p. 48]. Хабитус представляет собой связь между прошлым, настоящим и будущим: он способствует продолжению воспроизводства поведенческих паттернов, унаследованных от прошлого

бизнесменом, работающим в России, цит. по: [Mugatbekova-Touron, 2002, p. 223]; «У нас такое впечатление, что для них [российских партнеров] главное — не в том, чтобы совершить сделку, а в том, чтобы получить больше партнера. Это видится для них основным. Поэтому наши отношения немного искажены» (интервью с менеджером российского подразделения крупной французской компании, цит. по: [Oleinik et al., 2005, p. 41]).

[Bourdieu, 1980, p. 91–92] (о похожем концепте «стереотипа мышления» (*habit of thought*) см.: [Veblen, 1934, p. 190–192]).

Носители хабитуса своими повседневными действиями способствуют сохранению и укреплению соответствующих ему институциональных условий. Например, хабитус государственного интереса как воплощения фиктивного, по мнению Бурдьё, общественного интереса, противостоящего интересам личным, является продуктом осознанных и неосознанных действий самих представителей государства и юристов, являющихся своего рода посредниками между первыми и обычными гражданами [Bourdieu, 1994]. Интересы представителей государства и юристов, являясь продуктом этого хабитуса, направляют их действия по его сохранению.

Тем не менее остается неясным, откуда проистекает сам хабитус. Если структуры доминирования сохраняют свое воспроизводство с течением времени, то что является их первоосновой? Теория зависимости от избранного пути развития, или «колеи» (*path-dependency*), увязывает сегодняшние структуры с незначительными событиями, случайно произошедшими в прошлом. «Последствия незначительных событий и случайных обстоятельств могут детерминировать решения до такой степени, что, однажды возобладав, они обуславливают развитие по заданной траектории» [North, 1990, p. 94].

Подход критической социологии апеллирует к детерминистской позиции, которая не оставляет пространства для действия. По этой причине данный подход подвергался критике даже внутри самого критического лагеря. С. Льюкс, например, критикует Фуко за «обезличение власти» (*de-facing*), рассмотрение ее как укорененной в структурах вне зоны досягаемости субъектов [Lukes, 2005, p. 92–95]. Он предлагает альтернативный критический подход, заключающийся в «комбинировании обезличенного и персонифицированного

подходов к исследованию власти» [Lukes, 2002, p. 492]. Теория Бурдьё в этой связи позволяет достичь большей гибкости, ибо хабитус воспроизводит себя, действуя через практики субъектов. Однако и она исключает из рассмотрения стратегические компоненты и сугубо рациональные соображения, что ограничивает ее ценность применительно к экономике и менеджменту.

Подход к рассмотрению как институциональных ограничителей, так и стратегического действия выглядит многообещающе с нескольких точек зрения, особенно если сопровождается анализом взаимодействий между этими двумя переменными. Во-первых, он помогает отыскать золотую середину между двумя крайностями, т. е. неоклассическим подходом и критической теорией. К. Доудинг [Dowding, 1996] очерчивает сходную фигуру компромисса, используя теорию рационального выбора в качестве точки отсчета. Он обозначает, что *A* может доминировать над *B* в результате изменения мотивационной структуры *B* и ограничения числа альтернативных стратегий, доступных последнему. *A* структурирует условия выбора *B* таким образом, что *B* рационально решает согласиться на доминирование *A*. Во-вторых, комбинирование структурализма и теории рационального выбора имеет важное значение и применение для изучения организаций и бизнес-стратегий (см. упоминавшийся выше случай бизнеса по предоставлению частной защиты).

Вебер противопоставляет два типа доминирования: как результат сочетания интересов⁴ и на основе авторитета [Weber,

1968, p. 943]. Первый тип характерен для монополистического рынка и «может ощущаться как более угнетающий по сравнению с властью на основе авторитета, при которой обязанности, связанные с подчинением, четко и детально установлены» [Weber, 1968, p. 946]. При этом действия как *A*, так и *B* диктуются их интересами, а не моральным долгом или, скажем, аффектами. *A* нацелен на максимизацию удовлетворения своих интересов и способен этого достичь. Данная способность (ableness) имеет две составляющие: структурную (*A* обладает преимуществами во взаимоотношениях с *B*) и стратегическую (он использует эти преимущества наиболее эффективным образом и способствует их дальнейшему укреплению). Если стратегический компонент отсутствует, то *A*, скорее всего, просто удачлив: этот субъект получает желаемое, «не прилагая дополнительных усилий» [Dowding, 1991, p. 105; Dowding, 1996, ch. 3]. Его наличие означает, что *A* использует в своих интересах, выражаясь словами Льюкса [Lukes, 2005, p. 25], «структурные искажения» и способствует их воспроизводству, укрепляя тем самым свои позиции в будущем.

Доминирование на основе сочетания интересов можно моделировать как игру с ненулевой суммой, как «комбинации конфликта и взаимозависимости» [Schelling, 1960, p. 87]. *B* также выигрывает от взаимодействия с *A* [Bowles, Gintis, 2008, p. 566–567], но его поведение нельзя описать в терминах максимизации. Доминирование обычно концептуализируют как ситуацию, в которой *B* делает что-либо, что в иных случаях не стал бы делать [Lukes, 2005, p. 43–44]. Предположения относительно того, что именно *B* будет делать в иных случаях, зависят от теоретического подхода [Ailon, 2006; Morris, 1987, p. 73–74]. Рассматриваемая комбинация структурализма и теории рационального выбора предусматривает предположение о том, что *B* при иных условиях предпочел

⁴ Автор признателен одному из анонимных рецензентов за подсказку этого варианта перевода немецкого термина *Konstellation*: ведь кроме как «сочетание», его можно перевести как «наложение» или «совмещение». Впрочем, выбор того или иного варианта также способствует смещению акцентов (например, идея конфликтности отходит на второй план при выборе варианта перевода «совмещение»).

бы максимизировать свой выигрыш. Однако альтернативы выбора *B* таковы, что наиболее предпочтительные для него исходы оказываются просто недостижимы. *B* тогда вынужден *минимизировать упущенные возможности*, а не максимизировать удовлетворение своих интересов (выбирая между абсолютно лучшим вариантом и следующим за ним), или достигать некоего «удовлетворительного» (satisficing) для себя результата (получая фиксированное вознаграждение, размер которого определяется до начала взаимодействия с *A*), или действовать по принуждению (выбирая между абсолютно худшим для себя вариантом и следующим за ним в списке нежелательных исходов). *A* удастся изменить структуру выбора *B* таким образом, что последний получает выгоду от подчинения *A*, равную части потенциальной прибыли, которую *B* смог бы получить, если бы во взаимоотношениях между *A* и *B* не было структурных дисбалансов и искажений [Oleinik, 2007].

Способность *A* не оставить *B* иного выбора, кроме минимизации упущенных возможностей, хотя тот предпочел бы максимизировать свой выигрыш, требует наличия ряда структурных предпосылок. *A* и *B* должны зависеть друг от друга: действия одного из них влияют на ситуацию другого. Взаимозависимость фирм, например, производна от различных вариантов соотношения выполняемых ими операций [Crook, Combs, 2007]: объединения операций (отношения между поставщиками и ритейлером), последовательного их выполнения (технологическая цепочка), совместного выполнения операций (участие фирм в совместной разработке наукоемкого продукта). Более того, зависимость должна иметь асимметричный характер, что означает неравную степень восприимчивости и уязвимости взаимодействующих сторон. Уровень восприимчивости зависит от того, насколько быстро изменения в поведении одного субъекта оказывают ощутимый эф-

фект на ситуацию другого. В свою очередь, уязвимость производна от «наличия альтернативных стратегий у каждого из участников и связанных с их выбором издержек» [Keohane, Nye, 2001, p. 11].

Если *A* является покупателем, то его доминирование над продавцом *B* основывается на высокой восприимчивости к действиям *A* и уязвимости последнего, что возможно при выполнении одного или нескольких из нижеследующих условий [Cox, 2004a, p. 352] (второе и шестое условия влияют на восприимчивость, остальные — на уязвимость): (1) число продавцов и покупателей ограничено; (2) *A* является основным покупателем *B*; (3) *B* имеет мало альтернатив продажам *A*; (4) издержки *B* на переориентирование на нового покупателя высоки; (5) издержки *A* на переориентирование на нового продавца низки; (6) сделки с *A* привлекательны для *B*; (7) *B* предлагает стандартный товар или услугу, издержки поиска низки для *A*; (8) *B* не имеет преимуществ от информационной асимметрии в отношениях с *A*.

Некоторые из этих условий, в частности (1), (3)–(5), (8), могут быть обеспечены усилиями *A* по ограничению входа на рынок. Контроль входа представляет собой стратегический компонент доминирования *A* (см.: [Grosse, 1996, p. 474]), он также помогает создавать, воспроизводить или усиливать структурные дисбалансы и искажения (структурный компонент способности доминировать). Контроль входа имеет смысл, если *для B предпочтительнее находится «внутри» поля взаимодействий, чем оказаться «снаружи» (отказ от сделок с A)*. *B* что-то выигрывает от вступления в сделку, но выигрыш достигается ценой согласия на доминирование *A*, что в действительности означает минимизацию упущенных возможностей *B*.

Контроль доступа к полю взаимодействий следует отличать от более привычного как для экономистов, так и для юристов контроля доступа к редким ресурсам,

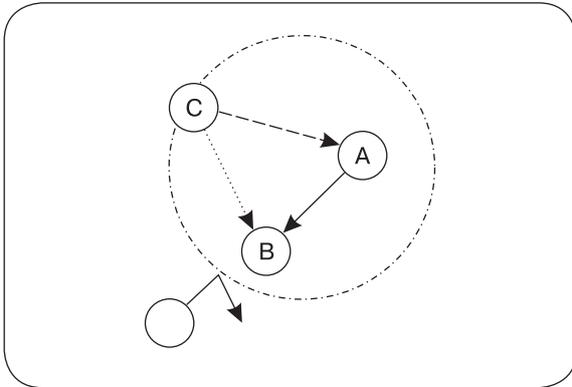


Рис. 1. Триада властных отношений

обеспечиваемого, в частности, правом собственности на них. Редкие ресурсы могут быть одним из факторов, объясняющих привлекательность входа в «поле» для *B*, но не исчерпывают список таких факторов. Например, если *A* наделяет *B* правом собственности на интересующий его ресурс в обмен на признание *B* власти *A*, то эта конфигурация вполне укладывается в модель патримониальной власти, описанной Вебером [Weber, 1968, Ch. 12] и наблюдаемой в ряде обществ на ранних этапах их эволюции [Earle, 1997]. «Контроль означает способность ограничить доступ к ресурсам, являющимся потенциальными источниками власти» [Earle, 1997, p. 4]. Предлагаемый нами подход смещает акцент с доступа к ресурсу на доступ к полю взаимодействий как потенциальному источнику власти и доминирования.

Контроль входа может осуществляться либо непосредственно *A*, либо неким третьим субъектом, *C*. В такой ситуации *C* выполняет роль «дневного сторожа», «охранника на входе» (ср. государство как «ночной сторож» в неоклассической теории), регулирующего доступ к рынку и предоставляющего его только тем, кто принимает особые правила игры, поддерживающие систему доминирования. Так, исходные отношения в форме диады (*A* и *B*) трансформируются в триаду (*A*, *B* и *C*), что обеспечивает нас еще одной причиной

для глубинного анализа контроля входа. Именно триада, а не диада представляется элементарной конфигурацией властного поля (см. также: [Welch, Wilkinson, 2005]), поскольку идея поля требует дополнить его изображение границами и, в конечном итоге, «воротами со сторожами», находящимися при исполнении служебных обязанностей.

Появление *C* одновременно обеспечивает *A* преимущество в отношениях с *B* и создает предпосылки для доминирования *C* над *A*. Триада означает существование цепочки властных отношений, причем властные отношения между *C* и *A* «надстраиваются» над властными отношениями между *A* и *B* (рис. 1). Если отношения структурированы подобным образом, то *C* доминирует над *A* и, косвенно, над *B*. *B* может даже не отдавать себе отчет в своем подчиненном положении по отношению к *A*, потому что ни доминирование *A*, ни доминирование *C* не принимает явных и легко поддающихся определению форм. Так как интересы *A* и *B* выстроены особым образом, *A* может контролировать *B*, «не прибегая к командам или другой форме выражения своих пожеланий» [Scott, 2001, p. 71]. Доминирование *C* принимает еще более невидимые для *B* формы, ибо последний может даже и не сталкиваться напрямую с *C* (если условия (1)–(8) выполняются, то *C* ограничивает доступ субъектов типа *A*, например покупателей, допуская субъектов типа *B*, продавцов, без ограничений).

Вместе с преимуществом в плане невидимости *C* выигрывает также в более прагматическом смысле. Во-первых, *C* получает возможность капитализировать преимущества, связанные с контролем входа, требуя от *A* покупки «входного билета» на рынок. Во-вторых, с помощью контроля входа *C* избегает необходимости нести затраты, подчас весьма существенные, связанные со спецификацией вещей, действий и отношений, которые *C* считает желательными или нежелательными для себя [Sack, 1986,

р. 22]. Вместо того, чтобы командовать *A* и *B*, *C* позволяет им действовать в своих интересах, реализуя в конечном счете свои собственные интересы за счет особым образом выстроенной системы стимулов.

Следует напомнить, что поведение всех трех субъектов *A*, *B* и *C*, как предполагается, движется их интересами. Отличаются лишь их функциональные роли (например, «охранник на входе», «продавец» и «покупатель»). Однако лишь *C* максимизирует свое удовлетворение (выигрывает как в абсолютном, так и в относительном смысле — присваивая наибольшую часть монополистической прибыли как продукта контроля входа на рынок), тогда как *A* и *B* минимизируют упущенные возможности (выигрывают только в абсолютном смысле, получая положительную прибыль). *B* выиграл бы меньше, отказываясь от сделки с *A*, *A* также получил бы меньше, не прибегая к помощи *C* в ограничении числа своих конкурентов (субъектов типа *A*), *C* остался бы ни с чем, не вступая в отношения с *A* и *B*, — таково сочетание интересов *A*, *B* и *C*, лежащее в основе превращения рынка в орудие доминирования и механизм воспроизводства власти.

Согласно подходу неинституциональной экономики, основная функция государства заключается в регулировании доступа к редким ресурсам с помощью установления и защиты прав собственности [North, 1981; Eggertsson, 1990, part IV]. Контроль доступа к материальным объектам (институт прав собственности) исторически эволюционирует в контроль доступа к потенциальным контрагентам, к системе отношений. Дж. Коммонс говорит в этой связи об «эволюции понятия собственности от контроля материальных объектов к контролю невидимых препятствий действиям и возможностям» [Commons, 1939, p. 237]. Вовлеченность государства в процесс контроля входа на рынок устойчиво искажает структуру взаимодействий: в отличие от фирмы, государство защищено от угроз

банкротства. Именно стабильность отличает монополии политико-экономического характера, возникающие на основе сочетания интересов *A* и *C*, от монополий чисто экономического характера, установленных усилиями исключительно *A* [Etzioni, 1988, p. 227] (об использовании правительственных предписаний и «стратегической» политики корпоративной социальной ответственности мультинациональных компаний (MNE) с целью увеличения издержек конкурентов и вытеснения их с рынка см.: [Rodriguez et al., 2006, p. 738–740]).

В случае наличия нескольких *A* (когда триада преобразуется в поле), функция закрытия входа на рынок может быть исполнена неким *C*, выступающим в качестве самоуправляемого института, созданного *A*. Возникновение ассоциаций для регулирования доступа к совокупным ресурсам [Ostrom, 1990] иллюстрирует эту альтернативу. Впоследствии *A*-субъекты могут присваивать и распределять прибыль, произведенную с помощью контроля входа, без потери преимуществ, связанных с разделением «труда» между *A*, *B* и *C*.

Контроль доступа имеет смысл только при существовании четких границ, ограничивающих поле взаимодействий. Отличительная особенность организации как особой координирующей структуры состоит в «опознаваемых границах» [Ménard, 1993, p. 13; Hodgson, 2006, p. 8]. Границы поля весьма просторны и содержат вход, через который организации (а не индивиды) могут войти при согласии на доминирование *C*. Эти границы могут иметь институциональную природу (этнические группы, кланы и другие способы социальной дифференциации по принципу «мы»/«они»; ограничения, накладываемые законами и контрактными обязательствами), пространственную природу (территориально ограниченное пространство) и финансовую природу (издержки входа, издержки поддержания членства, требования к минимальному объему капитала).

Таблица 1

Классификация типов границ поля и регулируемых потоков

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

Сопряжение двух переменных, типа границ и типа потоков, являющихся предметом регулирования, дает нам таксономию полей доминирования, пригодную для эмпирического исследования. Институциональные границы подразделяются дополнительно на неформальные (социальные) и формальные (писанные нормы, правила и законы). Все потоки людей, организаций, товаров, денег и культурных паттернов с пересечением границ поля также принимаются в расчет (табл. 1). Затемненные ячейки по диагонали, проходящие из верхнего левого угла к нижнему правому углу, отражают предположение, что институциональные границы регулируют, соответственно, передвижения людей, организаций и культурных паттернов; физические границы — перемещения физических объектов (товаров) и, наконец, финансовые границы — движение денежных потоков.

Не претендуя на заполнение всех ячеек в этой таксономии, было бы целесообразно оценить, насколько она применима к ряду эмпирически наблюдаемых феноменов. Например, денежные потоки, укорененные в социальных структурах, которые арабы называют *hawala*, а китайцы — *fei ch'ien*, обеспечивают пример ситуации 5A. Чтобы должным образом участвовать в надежной системе денежных трансфертов и платить гораздо меньше, чем при посылке денег через обычную банковскую систему (например, через Western Union), следует быть членом диаспоры и разделять укоренен-

ные в ней паттерны доминирования [The Economist, 2008; El-Qorchi, 2002].

Похожую конфигурацию можно встретить в некоторых коррупционных схемах. По сути, для того чтобы быть принятым в качестве взяткодателя, зачастую необходима заслуживающая доверия репутация, которая выстраивается на основе предыдущих взаимодействий в социальной сети [Robbins, 2000, p. 436] (см. также: [Bourdieu, 2005, p. 140]). Следует повторить, что социальные границы помогают воспроизводить модели доминирования в поле взаимодействий, где превосходство имеют «специалисты по установлению нужных связей» (contact-makers), действующие в качестве охранников на входе (во времена СССР их называли «блатниками»; подробнее об этом социальном институте см. в [Ledeneva, 1998, p. 104–123]), и взяточники, а не взяткодатели.

2. Техники власти: ограничение входа и ограничение выхода

Доминирование как результат сочетания интересов на рынке основывается на особой технике навязывания воли, а именно на ограничении входа, т. е. доступа к полю взаимодействий. Несмотря на кажущуюся схожесть, технику ограничения входа следует четко отличать от техники ограничения выхода. Последняя имеет много общего с использованием силы и принуждения (когда A угрожает не позволить B выйти

из взаимодействия, если тот не выполнит ряд условий). Ее можно использовать тогда, когда в интересах *B* — не начинать взаимодействия с *A* или выйти из них. В отношениях между индивидами техника контроля выхода принимает наиболее явные формы в местах заключения.

Что касается примеров в сфере менеджмента, то работники могут проживать в особых местах, например в поселках, расположенных на территории, принадлежащей компании, что облегчает собственникам бизнеса и их представителям контроль и надзор за рабочей силой [Taylor, Spicer, 2007, р. 330–332]. Этот критический марксистский подход к организационному пространству имеет некоторую историческую валидность. Например, Г. Форд и Дж. Пулман, разработавший и выведший на рынок первый спальный вагон, славились своими попытками подвергать рабочую силу суровому моральному дисциплинированию посредством размещения рабочих в специально выстроенных фабричных городах [Walzer, 1983, р. 195–199].

Территориальная «монополия на легитимное использование физической силы для поддержания своего порядка» [Weber, 1968, р. 54], которой располагают государства, обеспечивает их сравнительным преимуществом в контроле выхода, осуществляемом в отношении людей, организаций, товарных или денежных потоков. Этот факт подчеркивает существование «избирательного сродства» между использованием силы и принуждения, с одной стороны, и техниками контроля выхода — с другой. Государства, уделявшие особое внимание развитию своей способности контролировать перемещения своих субъектов в пространстве (например, бывший Советский Союз или Китай), способны ограничить их доступ в определенные местности, используя систему прописки или ее китайского аналога, *хукоу* (см.: [Zhang, 2001, ch. 1]), или выезд за рубеж — с помощью выездных виз. В экономической сфере кон-

троль выхода реализуется через использование экспортных пошлин как элемента меркантилистской политики, борьбу с вывозом капитала (российский случай подробно обсуждается в [Oleinik et al., 2005, р. 111–117]), или ограничения, налагаемые на вывоз прибыли филиалами транснациональных компаний.

Техники контроля входа работают на основе иных допущений. Во-первых, предполагается, что взаимодействие с *A* отвечает интересам *B*, который выигрывает по сравнению с ситуацией выхода из взаимодействия. Во-вторых, эти техники имеют мало общего с использованием силы и принуждения. Они функционируют через исключение ряда потенциально доступных для *B* альтернатив и/или их замещение другими альтернативами (например, заключение сделки с *A* при условии согласия с доминированием последнего). *A* добивается от *B* выполнения выгодных для себя действий из-за особым образом сочетающихся интересов, что является результатом «хирургического вмешательства» в иерархию предпочтений *B*.⁵ В-третьих, государства также имеют сравнительное преимущество в использовании контроля входа, на сей раз обусловленное их *территориальной* монополией на использование *символического* насилия [Bourdieu, 2005, р. 92]. Символическое насилие заключается в формировании и изменении по своему желанию порядка предпочтений другого актора относительно определения того, что есть «добро» и «красота» [Bourdieu, 2005, р. 128].

Заметим, что государство обладает безусловной способностью (условная способность (*ableness*)) проявляется при наличии определенных обстоятельств) проводить

⁵ Следует отметить, что «жесткое ядро» неоклассической экономики включает в себя допущение стабильности предпочтений и их экзогенного характера [Eggertsson, 1990, р. 5–6]. Это делает данный подход малопригодным для анализа доминирования как результата сочетания интересов.

все типы границ: институциональные, пространственные и финансовые, равно как и обеспечивать их соблюдение. Например, все эти границы появляются в полной мере при формировании рынка недвижимости французским государством, которое анализировал Бурдьё. Государство устанавливает критерий входа/принятия в поле взаимодействий. Например, спрос на особняки или отдельно стоящие дома далек от того, чтобы «возникать самостоятельно» [Bourdieu, 2005, р. 16–20, 121]. Будучи условием доступа к полю, желание иметь в собственности дом отражает особую форму социальной организации в виде родовых (клановых) групп (lineage), продвигаемую средствами символического насилия за счет других форм, в частности, классов, социoproфессиональных групп или соседского окружения. Две первые категории имеют «избирательное сродство» с проживанием в таких местах, как многоквартирные муниципальные застройки, НЛМ, во Франции (см. подробнее о связи между классовым хабитусом и жизнью в муниципальном жилье для низкодоходных категорий граждан в [Bourdieu, 1979, р. 79–92]). В дальнейшем государство устанавливает свод общих и специальных предписаний, структурирующих взаимодействия между субъектами поля: право собственности, коммерческое право, контрактное право, замораживание или контроль цен и т. д. [Bourdieu, 2005, р. 92]. Городская политика районирования отображает пространственные границы в действии. Наконец, институт ипотеки помогает «сортировать» новичков в поле посредством финансовых механизмов [Bourdieu, 2005, р. 89], позволяя некоторым из них войти в поле взаимодействий и не допуская других. Функция сторожа на входе обеспечивает государству (С) преимущество в его взаимодействии с другими субъектами: строительными фирмами, застройщиками, агентами по недвижимости (А-субъекты) и домохозяйствами (В-субъекты).

Имеется ряд факторов, ограничивающих способность государства к осуществлению контроля входа. Их список включает прежде всего «императивное стремление к стимулированию инвестиций» [Farnsworth, Holden, 2006, р. 475] в национальную экономику. Модель государства всеобщего благосостояния делает С зависимым от готовности А (бизнеса) инвестировать, т. е. вступать в отношения с С. Обязательства С в отношении рядовых граждан, В (политика в области социальной защиты, образования и т. д.) и императив материального благосостояния (когда денежные интересы превалируют над другими интересами) требуют непрерывного генерирования А финансовых ресурсов. Иными словами, структуры, на которых основывается доминирование через сочетание интересов, одновременно и расширяют, и ограничивают возможности С по реализации своих интересов. Интересы *накладываются друг на друга*, вместо того чтобы подавляться.

Второй ограничитель заключается в том, что поля взаимодействий, созданные и структурированные при участии национальных государств, сосуществуют на национальном и международном уровнях, частично пересекаясь. Границы, очерченные региональными властями, в свою очередь тоже частично накладываются друг на друга и на те границы, что проведены центральным правительством. Все это создает «проломы» в границах и ограничивает доминирование С в рамках конкретного поля взаимодействий [Bourdieu, 2005, р. 136–137]. А (бизнес) также имеет возможность переместиться из одной национальной юрисдикции в другую [Sassen, 2000, р. 380] (см. также: [Farnsworth, Holden, 2006, р. 481]). В этом смысле глобализация способствует укреплению структурного компонента власти А.

Вместе с тем контроль С доступа к ресурсам с ограниченной мобильностью (например, к природным ресурсам), которым

Таблица 2

Классификация иллюстративных примеров

Пример	Организация, занимающая позицию			Тип границы
	<i>С</i>	<i>А</i>	<i>В</i>	
1. Оптовые рынки в 1990-е гг.	Организованная преступность	Продавец	Покупатель	Пространственная
2. Торговые сети	Ритейлер	Продавец	Покупатель	Пространственная и финансовая
3. Цепь поставок	Покупатель	Покупатель	Поставщик	Институциональная

А сложно найти замену, укрепляет структурные позиции *С*. Эти односторонне специфические активы не следует путать с *транзакционно* специфическими активами, которые «теряют производительную ценность, даже когда используются в лучших альтернативных комбинациях и лучшими альтернативными пользователями» [Williamson, 1991, p. 282]. Контроль над специфическими активами является лишь опосредующим звеном — да и то не всегда — в процессе доминирования как результата сочетания интересов. Как отмечалось, ключевой момент здесь заключается в *контроле доступа к транзакции*, а не к ресурсам, по поводу которых она совершается. Контроль доступа к односторонним специфическим активам увеличивает уязвимость *А* и позволяет *С* перераспределять бóльшую долю ренты от их взаимодействия в свою пользу. Так, контроль российским правительством доступа к одним из крупнейших в мире месторождений нефти и газа делает для него возможным перераспределять в свою пользу значительную часть «ресурсной ренты» в отношениях с нефтяными и газовыми компаниями, в том числе крупными международными [Gaddy, Ickes, 2005; Keohane, Nye, 2001, p. 13].

Наконец, некоторые негосударственные организации бросают вызовы монополии государства на проведение и защиту границ. Такая классическая форма действий профсоюзов, как пикетирование, отражает один из подобных вызовов. Не удиви-

тельно, что государства стремятся пресечь попытки профсоюзов проводить и защищать свои собственные границы [Blomley, 1994, ch. 5]. Территориальная укорененность также характеризует деятельность традиционной мафии: каждая «семья» (*coscà*) старается удержать контроль над конкретной территорией [Arlacchi, 1986, p. 176–178]. Конфликты неизбежны, ибо и государство, и мафиозные «семьи» претендуют на суверенитет в отношении одних и тех же территорий: «Вмешательство правительства допустимо только до тех пор, пока оно не препятствует повседневному бизнесу мафии» [Padovani, 1987, p. 15].

3. Обзор трех примеров из сферы ритейла и организации цепи поставок

Три рассматриваемых примера соответствуют трем различным конфигурациям поля взаимодействий. Их можно классифицировать с помощью четырех переменных: тип организации, занимающей структурные позиции *С*, *А* и *В* в поле, и тип границ, очерченных *С* (табл. 2). Покупатель занимает подчиненную позицию *В* во всех случаях, кроме одного (пример 3). Отметим, что социальные границы преобладают во взаимодействиях между индивидами. Когда они структурируют взаимоотношения между организациями, как, например, в случае переплетенных директоров или индустриальных районов (см. обзор в [Oleinik, 2004, p. 94–101]), они

комбинируются с другими границами, пространственными или институциональными. Именно этим объясняется то обстоятельство, почему предлагаемые три примера не включают случая социальных границ в действии.

3.1. Мелкооптовые⁶ рынки в России в 1990-е гг.

Во времена командной экономики цены на все товары и услуги, равно как и их номенклатура, были предметом государственного регулирования. Либерализация торговли и цен, согласно Указу № 297 Президента РФ Б. Н. Ельцина от 3 декабря 1991 г., стала одним из первых шагов в процессе радикальных рыночных реформ, начавшихся незадолго до распада Советского Союза. В связи с отсутствием рыночной инфраструктуры поначалу продавцы и покупатели буквально наводнили городские улицы и площади. Однако они быстро реализовали потребность в нахождении места, где покупатели могли бы встречаться с продавцами и *наоборот*, т. е. потребность в рынке в его простейшем, непосредственном смысле «места сбыта» [Ménard, 2005, p. 91]. Рынки сельскохозяйственной продукции существовали во времена СССР в очень ограниченном количестве и в формате, который не соответствовал новым потребностям.

Неоинституциональный подход предсказывает, что предприниматели в целях максимизации своих прибылей будут создавать новые институциональные соглашения и организации, которые помогают капитализировать новые возможности. «Изменение потенциальной прибыли от предпринятой инновации с некоторым временным лагом стимулирует разработку нового соглашения, способствующего присвоению этих прибылей инноваторами» [Davis, North, 1970, p. 139]. Тем не менее обычно упускается из виду, что подобные

⁶ Или, иными словами, открытые, розничные рынки.

инновации имеют коммерческий смысл только в том случае, когда институциональные или организационные инновации принимают форму клубного блага, обладающего двумя характеристиками: неконкурентностью и исключаемостью [Sandler, 1992, ch. 1]. Последнее предусматривает очерчивание границ, контроль доступа и взимание платы за вход. Для формирования рынка посредством «видимой руки» требуются только ограждение земельного участка в центре города или близко к транспортным развязкам; организация пункта охраны и постройка нескольких сотен павильонов или небольших магазинов для сдачи в аренду. «Сторож на входе» (С) может не только получать прибыль, но и извлекать монопольную ренту путем ограничения доступа продавцов к рыночному пространству. Лимитированное число продавцов (А-субъекты) получают преимущество во взаимоотношениях с покупателями (В-субъекты), но, в свою очередь, С облагает А-субъектов «платой за вход», изымая значительную долю монополистической прибыли. Все участники — А-субъекты, В-субъекты и С — в результате вступления во взаимодействие выигрывают (причем субъекты типа В — вследствие недостатка альтернатив и дефицита потребительских товаров в целом).

Как и в южной Италии, организованная преступность первой занялась капитализацией новых возможностей. На ранних этапах своей эволюции итальянская мафия «защищала» локальные фруктовые и овощные рынки путем ограничения конкуренции (например, «мафия садов», см.: [Русаков, 1969, с. 96–102]). Позднее мафия продолжила применение такой же технологии изымания ренты в отношении других локальных и региональных рынков [Gambetta, 1993, p. 198; Arlacchi, 1986, p. 106–108]. Инвестиции в мелкооптовые рынки занимали привилегированное положение в экономической деятельности организованной преступности в России

в 1990-е гг. Во-первых, они могли осуществляться более или менее легально, что помогало отмывать деньги, полученные от криминальной деятельности. Во-вторых, такие инвестиции были безопасным и очень прибыльным делом (мелкооптовый рынок среднего размера в Москве приносил годовую прибыль до 1 млн долл. тем, кто его контролировал (см. экспертную оценку в фрагменте интервью ниже). В-третьих, этот бизнес имеет некоторое «избирательное сродство» с повседневной и регулярной деятельностью организованной преступности: контролем передвижений и потоков, принципом территориальности, вымогательством. Однако есть серьезное отличие: жертва вымогательства выбирает между худшим и наихудшим, а фирма, желающая осуществлять продажи на открытом рынке, минимизирует упущенные возможности в результате своего согласия выплачивать «дань».

Они [члены крупных «бригад»] становились уже официальными собственниками. *То есть на своих членов они уже оформляли акции?* Да-да-да... Ну, естественно, не на всех, далеко не на всех, на очень ограниченный круг, на тех, кто на самом вершине оставались. Естественно, на них там оформлялись такие предприятия, как колхозный рынок, например, как крупный универсам... Такие вещи вот сейчас — оптовые рынки (интервью с членом «бригады», лето 2001 г., колония строгого режима в Свердловской области).

Там на ровном месте можно и лимон в год получать, вообще ничего не делая. Ну, я имею в виду, чтобы там 600 палаток стояло, и все... *Ну вот вы говорите, это был легальный учредитель рынка или это было, так сказать, крышей?* Ну, там мой человек был... Это не только мой человек был. *Это человек, кому вы доверяли, или это был кто-то, кто сидел с вами?* Нет, он не сидел... Ну, он мой человек. *Хорошо, а как вы контролируете, что он не кладет какую-то*

часть себе в карман, не скрывает? Ну вот, скажем, как от налоговой инспекции можно что-то скрывать, так же можно и от вас скрывать, правда? Да нет, от меня не скроешь. *Почему?* Ну, я знаю, почему? Как он им крутит — это его дело, мои — это только черные деньги... Это черные деньги, а белые — это его, он куда их там деваает — охране там, себе — это его трудности, что он там еще наворачивает... — это тоже (интервью с «вором в законе»⁷, осень 2000 г., колония строгого режима в Мурманской области).

3.2. «Поле» крупного ритейлера

Мелкооптовые рынки в России начиная с конца 1990-х гг. начали постепенно преобразовываться в супермаркеты и торговые комплексы, моллы (последние даже иногда возводились на тех же самых площадках, где ранее располагались открытые рынки), которые также представляют собой поле доминирования как результата сочетания интересов. Доля оптовых рынков в общем обороте розничной торговли снизилась с 26,6% в 1995 г. до 21,1% в 2005 г. (8,3% в 1990 г.) [Российский статистический ежегодник, 2006, с. 545]. В то же время возникшее поле взаимодействий не является характерным исключительно для России. Ограниченное число крупных розничных сетей контролируют розничную торговлю в экономически развитых странах. Например, на десять крупнейших американских розничных фирм в начале 2000-х гг. приходилось 80% сбыта среднего производителя потребительских товаров [Corsten, Kumar, 2005, p. 80].

Поле крупного ритейлера включает в себя тех же субъектов, что и оптовый рынок: «сторожа на входе» (ритейлер, С), продавца (производитель, А) и покупателя (конечный потребитель, В). Однако конфигурация их взаимодействий существенно

⁷ Институт «воров в законе» подробно обсуждается в [Oleinik, 2003, p. 73–78].

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

Год	ВВП	Объем оборота розничной торговли
1995	95,9	93,8
2000	110,0	109,0
2001	105,1	111,0
2002	104,7	109,3
2003	107,3	108,8
2004	107,2	113,3
2005	106,4	112,8
2006	107,7	114,0
2007	108,1	116,0

Источник: [Российский статистический ежегодник, 2006, с. 36, 542]; данные сайта Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/bgd/regl/B08_13/Main.htm (на 22.05.2009 г.).

меняется. Бизнес розничных сетей процветает в обществе массового потребления, в котором совокупное предложение имеет тенденцию превышать совокупный спрос (мелкооптовые открытые рынки возникли в процессе трансформации экономики дефицита с совокупным спросом, превышающим совокупное предложение, см.: [Корнаи, 1980]). Супермаркет сети олицетворяет «фокальную точку»: место, где производители встречаются с потребителями. Превышение предложения над спросом означает, что пространство становится переполненным: количество производителей, желающих продать свою продукцию конечному потребителю, больше, чем фактические возможности розничных торговцев по размещению их продукции. Так, Л. Хасис, главный исполнительный директор и совладелец компании X5 Retail Group, сделал следующее замечание: «Недавно я попросил своих сотрудников рассчитать размеры магазина, где можно было бы разместить товары всех поставщиков, желающих поставлять нам свою продукцию. Получилось, что необходимо около 140 тыс. м². Мы магазинами такой размер-

ности не располагаем, да и вряд ли они будут востребованы покупателями. Так что для всех товаров места на полках физически не хватает» [Хасис, 2006]. Стоит отметить, что оборот розничной торговли России до кризиса, начавшегося в конце 2008 г., рос быстрее, чем ВВП, при том, что российская экономика в целом испытала исключительно высокие темпы роста начиная с 1999 г. (табл. 3).

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

Сеть всегда диктует условия, конечно. Чтобы поставщику войти в любую сеть, он еще должен заплатить и на колени встать. Это мы решаем, будет он здесь продаваться или нет (интервью с топ-менеджером крупного ритейлера, весна 2006 г., Москва).⁸

Помимо этого, в связи с новыми структурными условиями, С может пойти дальше и потребовать множество других усту-

⁸ Интервью, цитируемые в этом разделе, были проведены в рамках исследовательского проекта, реализованного в Государственном университете — Высшей школе экономики (Москва): Овчинникова Ю. 2006. «Стратегии выстраивания конкурентных отношений на рынке розничной торговли в современной России». Выпускная квалификационная работа. Факультет социологии ГУ–ВШЭ.

пок от А. Перечень условий, в соответствии с которыми производитель «допускается», может включать побочные выплаты за «аренду» полок (особенно расположенных в «выгодных» местах), отсрочки платежей (на срок до 45 дней) за проданные товары, требование компенсации за хищение товаров из магазинов ритейлера, покрытие расходов на рекламные кампании, проводимые ритейлером, высокие штрафы за несоблюдение оговоренных в контракте сроков и др. [Радаев, 2007, с. 182–184]).

«Метро» и «Ашан» зарабатывают деньги на том, что они берут откаты у поставщиков: бонусы, премии и т. д. За вход там платишь столько-то тысяч, за квартал — столько-то тысяч, по результатам года — столько-то процентов. Они делают маленькую наценку там, 10% на товары, но основную чистую прибыль делают на сборах от поставщиков (интервью с топ-менеджером крупного ритейлера, весна 2006 г., Москва).⁹

Западные торговые сети на своих домашних рынках используют более утонченные стратегии извлечения прибыли. Например, они запускают такие дорогостоящие программы, как «Эффективный ответ потребителю» (Efficient Consumer Response — ECR). Такие программы помогают С привлекать новых потребителей посредством улучшения уровня обслуживания, но С имеет условную способность перекладывать издержки адаптации ECR-программы на А-субъектов, одновременно присваивая львиную долю прибылей от ее введения

⁹ Крупные иностранные торговые сети начали открывать магазины в России относительно недавно: «Метро» — в 2001 г., «Ашан» — в 2002 г.. Хотя доля 10 крупнейших ритейлеров в общем товарообороте составляла всего 4% в 2004 г. (рассчитано автором на основе данных из: [Российский статистический ежегодник, 2006, с. 545; Радаев, 2005, с. 12], она увеличивается быстрыми темпами, и, согласно цитируемому интервью, правила игры сегодня определяют на рынке именно крупнейшие торговые сети.

[Corsten, Kumar, 2005]. В результате доминирования С-субъектов А-субъекты вынуждены продавать свою продукцию практически по себестоимости, что в некоторых странах побудило государство вмешаться и ограничить доминирование С-субъектов — по крайней мере частично. Например, во Франции минимальная продажная цена, покрывающая издержки производства, устанавливается законом [Barrey, 2006, p. 147]. Это усиливает способность А-субъектов противостоять запросам С-субъектов на предоставление им наименьшей, эксклюзивной цены.

Модель крупной торговой сети может быть обобщена и применена вне розничной торговли как таковой. Если государство или региональные органы власти контролируют доступ к национальным и/или региональным рынкам, то они могут вести себя по отношению к фирмам, заинтересованным во входе на рынок, точно таким же образом и принуждать их к покупке «входных билетов». Структура поля благоприятствует доминированию государства в качестве охранника на входе (С-субъекта) в отношениях с транснациональными компаниями или компаниями, чьи головные офисы расположены в других регионах (А-субъектами), с одной стороны, и потребителями их продукции (В-субъектами), с другой стороны. Детальный анализ такой конфигурации поля обсуждается в [Олейник, 2008а]).

3.3. Поле управления цепью поставок

Каналы поставок, проблематика которых активно обсуждается в теории организаций и управленческой литературе, также могут управляться с использованием метода «ограничения входа». Каналы поставок отличаются от двухсторонней формы взаимоотношений между поставщиком и покупателем. Они включают, наряду с поставщиком первого уровня, и поставщика второго уровня, а в ряде случаев и поставщиков более высоких уровней. Управление

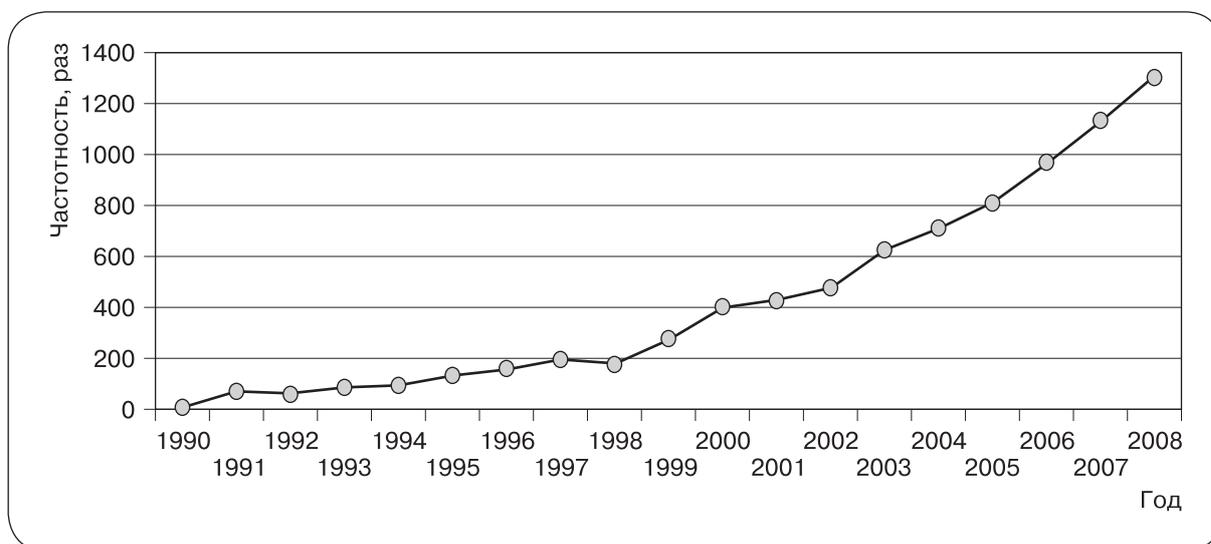


Рис. 2. Частотность упоминания термина «supply chain» в темах публикаций в англоязычных журналах по менеджменту и иным управленческим наукам, 1990–2008 гг.

Источники: ISI Web of Knowledge (включающий Social Sciences Citation Index), расчет произведен по состоянию на 22.05.2009 г.

цепью поставок означает «технология управления ресурсами, согласно которой покупатель осуществляет активную работу по развитию поставок не только на их первом уровне, а на всех стадиях, начиная от первого уровня вплоть до поставки сырья» [Сох, 2004а, р. 350]. Различают цепи поставок, регулируемые покупателем (buyer-driven), и цепи поставок, регулируемые продавцом (supplier-driven). Это позволяет классифицировать цепь поставок как поле с покупателем (или продавцом) в его центре.

Рассмотрение цепи поставок в качестве иллюстрации контроля доступа к полю взаимодействий имеет двойное обоснование. С одной стороны, этот случай продолжает анализ эволюции розничной торговли в России, начатый в предыдущих двух параграфах. С конца 1990-х гг. «полным ходом развивается процесс, связанный с построением цепи поставок, регулируемой покупателем», т. е. торговой сетью [Радаев, 2007, с. 176]. С другой стороны, случай цепи поставок позволяет показать, что практики контроля доступа к полю вза-

имодействий не ограничиваются розничной торговлей в частности и российским контекстом в целом. Управление цепью поставок быстро распространяется во многих отраслях промышленности, в частности в автомобилестроении. Сравнительно недавний характер распространения практик управления цепью поставок подтверждается значительным и стабильным ростом количества публикаций в англоязычных журналах по менеджменту с указанием ключевого слова «supply chain» (рис. 2).

Японская автомобильная промышленность была одним из первопроходцев во внедрении многоуровневой структуры взаимоотношений с производителями комплектующих для автомобилей. Наиболее интенсивные совместные контакты поддерживаются с поставщиками первого уровня, причем интенсивность взаимных обязательств снижается по мере увеличения дистанции от центра, т. е. производителя автомобилей [Aoki, 1991, р. 223–224]. Перенесение японскими компаниями части производств в Северную Америку сти-

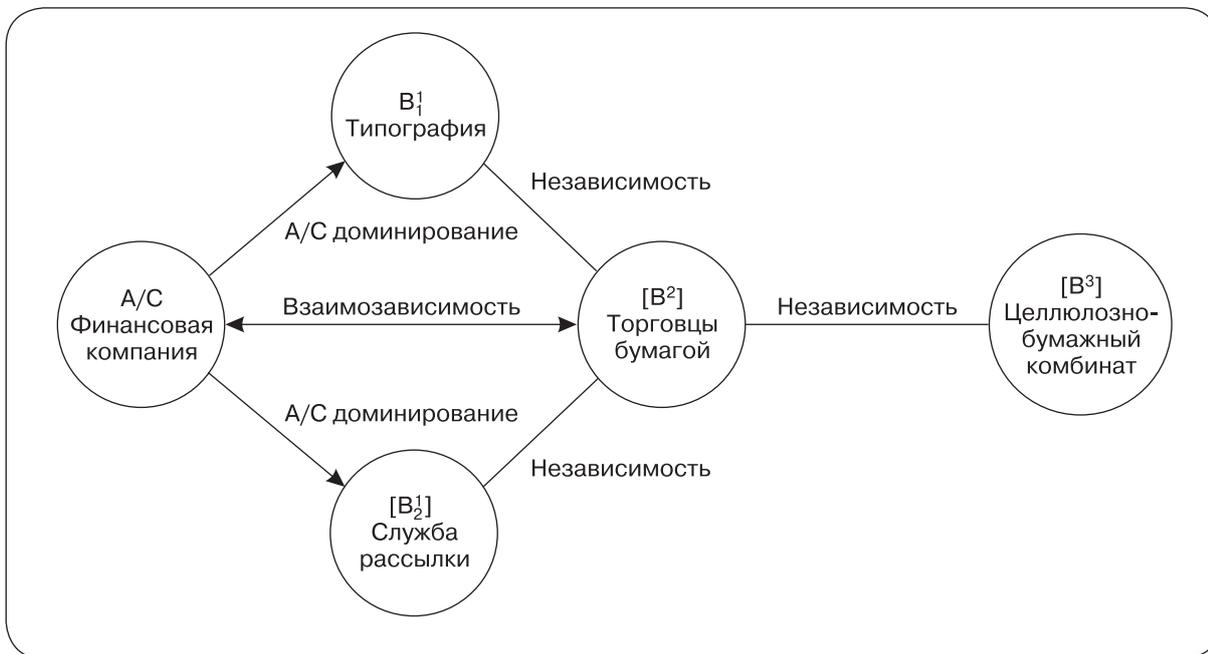


Рис. 3. Цепь поставок как поле доминирования

Источники: адаптировано из [Cox et al., 2004, p. 361].

мулировало адаптацию подобной модели американскими автомобилестроителями [Benton, Maloni, 2005]. В результате крупнейшие автопроизводители не покупают автозапчасти на открытом рынке, а скорее создают свои собственные «поля» с ограниченным доступом.

Структура автомобильной промышленности США — пять крупнейших производителей контролируют 85% рынка [Benton, Maloni, 2005, p. 7] — объясняет условную способность покупателя конфигурировать каналы поставки под свои потребности и контролировать доступ к ним посредством принятия решений о том, с кем именно следует подписывать контракт (здесь границы имеют институциональную природу, будучи интегрированными в контрактное право). Иными словами, в таких условиях покупатель исполняет две роли: роль *C* (поскольку он формирует поле и контролирует вход) и роль *A* (так как он непосредственно вовлечен во взаимоотношения с поставщиками).

Поставщик занимает подчиненную позицию в этом поле, т. е. позицию *B*. Тем не менее *B* никоим образом не принуждается вступать в контрактные отношения с *C* и/или *A*. *B* по-прежнему имеет позитивный стимул к сотрудничеству, поскольку это помогает извлекать выгоду из возросшего объема продаж и большей стабильности в схеме затраты/результаты (input/output), которая позволяет уменьшить производственные и транзакционные издержки [Crook, Combs, 2007, p. 550–552]. *B*, несомненно, минимизирует упущенные возможности, интересы *B* и *A/C* «выстраиваются» через «сочетание» вместо того, чтобы быть взаимоисключающими. Принимая во внимание тот факт, что применение принудительной власти внутри цепи поставок негативно воздействует на положение *A/C* [Benton, Maloni, 2005, p. 14], у *A/C* имеются весьма прагматичные резоны для изучения искусства выстраивания конфигурации своих интересов и интересов *B*-субъектов [Cox, 2004a; Cox et al., 2004].

Взаимозависимость при выполнении операции (task interdependence) еще больше ограничивает условную способность A/C заходить «слишком далеко» в перераспределении прибыли. Модель крупной розничной торговли держится на одномоментных поставках, в то время как цепь поставок в производстве — на последовательной трансформации поставок [Crook, Combs, 2007, p. 549]. Так как C/A -субъекты имеют дело непосредственно только с B^1 — на первом уровне, B -субъекты более высоких уровней (B^2 , B^3 и т. д.) имеют большее пространство для маневра. Фактически, в промежуточных диадах B^1-B^2 , B^2-B^3 и других может возникать локальная конфигурация взаимозависимости (когда участники в равной степени уязвимы и чувствительны) или доминирования (см., например, рис. 3, с иллюстрацией цепи поставок компании в сфере финансового обслуживания, покупающей услуги полиграфического обслуживания для маркетинговых целей). Такие конфигурации помогают одним B -субъектам компенсировать возможности, упущенные во взаимодействии с C/A , за счет других B -субъектов — по крайней мере частично. Эмпирические исследования также показывают, что стратегический компонент относительной способности C/A капитализировать все возможности, укорененные в поле, может быть слабым вследствие субъективных ошибок менеджмента C/A в оценке существующих возможностей и/или его неспособности эффективно предпринимать необходимые шаги по их реализации [Cox et al., 2004]. Однако этот сюжет требует изменения единицы анализа и смещения фокуса в направлении индивидов и групп, а не организаций.

4. Заключение

Предложенный в статье анализ того, как работает доминирование посредством сочетания интересов, позволяет продвинуться в направлении согласования индивиду-

листического (неоклассическая экономическая теория) и структуралистского (критическая теория) подходов и их применения к анализу бизнес-стратегий. Доминирование не является ни результатом свободного и сознательного выбора, как предполагают первые, ни продуктом деперсонифицированных и невидимых сил, укорененных в институтах, как подразумевают последние. Акцент Льюкса на «системных искажениях» или перекосах структурного компонента чьей-либо способности к доминированию оставляет в тени вопрос о необходимости мобилизации этих искажений в своих интересах: «Системный перекося может быть мобилизован, воспроизведен и усилен способами, которые не выбираются сознательно, и также не являются преднамеренным следствием индивидуальных решений» [Lukes, 2005, p. 25].

Изначально небольшие структурные искажения и дисбалансы в институциональной структуре рынка в результате сознательных действий субъектов усиливаются и становятся орудием в руках некоторых из них. Малейший отход от условий совершенной конкуренции — этой ситуации «нирваны» для неоклассических экономистов — впоследствии усиливается и приобретает более серьезные формы в результате сознательных усилий акторов, направленных на использование открывающихся возможностей в своих интересах. Получив возможность извлечения дополнительной прибыли за счет ограничения конкуренции, рационально действующий субъект будет стремиться к приданию этому ограничению постоянного характера с помощью дальнейшего искажения структуры взаимодействия. Стратегический компонент способности субъекта к доминированию, таким образом, превращается в структурный компонент, а тот, в свою очередь, усиливает стратегический и т. д. Доступ к полю взаимодействий, ограниченный структурными и объективными факторами (например, физической невозможностью раз-

местить всех желающих принять участие в сделках) в дальнейшем ограничивается уже сознательными усилиями по проведению и защите границ (например, с помощью контроля входа, осуществляемого «охранником»).

Такое обоснование также может по-новому осветить эволюцию индивидуального/группового хабитуса, в частности, вопрос о том, откуда он появляется. Хабитусы являются плодами стремления к доминированию, «пронизывающего» институциональную среду. Малые события и решения постепенно трансформируют поле взаимодействий, что усиливает структурный компонент способности актора доминировать и ослаблять позиции остальных. В результате дальнейший выбор взаимодействующих сторон ограничиваются их предыдущими взаимоотношениями. Таким образом, возникает хабитус доминирования и максимизации удовлетворения собственных интересов, который формирует поведение *A* и особенно *C*. Обратная сторона медали заключается в развитии хабитуса повиновения, который заставляет *B* минимизировать упущенные возможности (в случае доминирования по-

средством сочетания интересов) вместо максимизации своей выгоды.

Рынки совершенной конкуренции в этом смысле неустойчивы. Большинство транзакций на реальном, а не соответствующем некому идеалу рынке, характеризуются тем или иным перекосом в диспозициях сторон, а это, в свою очередь, означает, что одна сторона имеет превосходство над другой в распределении прибыли, полученной в результате транзакции. «Несмотря на то что нет таких ситуаций в транзакциях, в которых обе стороны смогут полностью достичь желаемого в идеале результата, существует множество таких ситуаций, в которых обе стороны достигают некоторых из своих целей, даже если одна из сторон выигрывает в результате рыночного обмена немного или даже гораздо больше, чем другая сторона» [Сох, 2004b, p. 415–416]. В дальнейшем это предполагает, что при анализе бизнес-стратегий модель минимизации упущенных возможностей следует рассматривать в качестве необходимого дополнения модели максимизирующего поведения — в значительной степени они являются двумя сторонами одной медали.

ЛИТЕРАТУРА

- Олейник А. Н. 2008а. Рынок как механизм воспроизводства власти. *Pro et Contra* 12 (2–3): 88–106.
- Олейник А. Н. 2008б. Теоремы Коуза: институциональные предпосылки. *Экономическая наука современной России* (2): 21–39.
- Радаев В. В. 2005. Динамика деловых стратегий российских розничных компаний под воздействием глобальных торговых сетей. *Российский журнал менеджмента* 3 (3): 3–26.
- Радаев В. В. 2007. *Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле*. М.: Издательский дом ГУ–ВШЭ.
- Российский статистический ежегодник. 2006. М.: Федеральная служба государственной статистики.
- Русаков Н. П. 1969. *Из истории сицилийской мафии*. М.: Наука.
- Хасис Л. 2006. На российском рынке поставщики доминируют над розницей. *Профиль* (47). <http://www.profile.ru>
- Ailon G. 2006. What *B* would otherwise do: A critique of conceptualizations of “power” in organizational theory. *Organization* 13 (6): 771–800.
- Aoki M. 1991. *Economie Japonaise: Information, Motivations et Marchandage*. Economica: Paris. Traduit par H. Bernard.

- Arlacchi P. 1986. *Mafia et Compagnies: L'éthique Mafiosa et L'esprit du Capitalisme*. Presses Universitaires de Grenoble: Grenoble. Traduit par A. Del Forno.
- Barrey S. 2006. Formation et calcul des prix: Le travail de tarification dans la grande distribution. *Sociologie de travail* 48: 142–158.
- Benton W. C., Maloni M. 2005. The influence of power driven buyer/seller relationships on supply chain satisfaction. *Journal of Operations Management* 23 (1): 1–22.
- Blomley N. K. 1994. *Law, Space, and the Geographies of Power*. The Guilford Press: N. Y.
- Bourdieu P. 1979 [1963]. *Algeria 1960*. Cambridge University Press: Cambridge; Editions de la MSH: Paris.
- Bourdieu P. 1980. *Le sens Pratique*. Paris: Ed. de Minuit. (Русск. пер.: Бурдье П. 2001. *Практический смысл*. СПб.: Алетейя.)
- Bourdieu P. 1994. Rethinking the state: Genesis and structure of the bureaucratic field. *Sociological Theory* 12 (1): 1–18.
- Bourdieu P. 2005 [2000]. *The Social Structures of the Economy*. Polity: Cambridge. Translated by C. Turner.
- Bourdieu P., Passeron J.-C. 1970. *La Reproduction: Éléments Pour Une Théorie du Système D'enseignement*. Ed. de Minuit: Paris.
- Bowles S., Gintis H. 2008. Power. In: Durlauf S., Blume L. (eds.). *The New Palgrave: Dictionary of Economics*. Vol. 6. 2nd ed. Palgrave Macmillan: N. Y.; 565–570.
- Coleman J. S. 1974. *Power and the Structure of Society*. W. W. Norton: N. Y.
- Coleman J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Commons J. R. 1939. *Legal Foundations of Capitalism*. Macmillan: N. Y.
- Cooter R. D. 1987. Coase theorem. In: Eatwell J., Milgate M., Newman P. (eds.). *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Vol. 1. Macmillan: London; 457–460.
- Corsten D., Kumar N. 2005. Do suppliers benefit from collaborative relationships with large retailers? An empirical investigation of efficient consumer response adoption. *Journal of Marketing* 69 (3): 80–94.
- Cox A. 2004a. The art of possible: Relationship management in power regimes and supply chains. *Supply Chain Management: An International Journal* 9 (5): 346–356.
- Cox A. 2004b. Business relationship alignment: On the commensurability of value capture and mutuality in buyer and supplier exchange. *Supply Chain Management: An International Journal* 9 (5): 410–420.
- Cox A., Watson G., Lonsdale C., Sanderson J. 2004. Managing appropriately in power regimes: Relationship and performance management in 12 supply chain cases. *Supply Chain Management: An International Journal* 9 (5): 357–371.
- Crook T. R., Combs J. G. 2007. Sources and consequences of bargaining power in supply chains. *Journal of Operations Management* 25 (2): 546–555.
- Davis L., North D. C. 1970. Institutional change and American economic growth: A first step towards a theory of institutional innovation. *Journal of Economic History* 30 (1): 131–149.
- Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. 2002. The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics* 117 (1): 1–37.
- Dowding K. M. 1991. *Rational Choice and Political Power*. Edward Elgar: Aldershot.
- Dowding K. M. 1996. *Power*. University of Minnesota Press: Minneapolis, MN.
- Earle T. 1997. *How Chiefs Come to Power: the Political Economy in Prehistory*. Stanford University Press: Stanford, CA.
- Economist, the*. 2008. Send me a number. (5 January): 10–12.
- Eggertsson T. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press: Cambridge. (Русск. пер.: Эггертссон Т. 2001. *Экономическое поведение и институты*. М.: Дело.)
- El-Qorchi M. 2002. Hawala. *Finance & Development: A Quarterly Magazine of the IMF* 39 (4): 31–33. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2002/12/elqorchi.htm>. По состоянию на 6 февраля 2008 г.
- Etzioni A. 1988. *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. Free Press: N. Y.

- Farnsworth K., Holden C. 2006. The business-social policy nexus: Corporate power and corporate inputs into social policy. *Journal of Social Policy* 35 (3): 473–494.
- Foucault M. 1976. *Histoire de la Sexualité: La Volonté de Savoir*. Gallimard: Paris.
- Gaddy C. G., Ickes B. W. 2005. Resource rents and the Russian economy. *Eurasian Geography and Economics* 46 (8): 559–583.
- Gambetta D. 1993. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Grosse R. 1996. The bargaining relationship between foreign MNEs and host governments in Latin America. *International Trade Journal* 10 (4): 467–499.
- Hodgson G. M. 2006. What are institutions? *Journal of Economic Issues* 40 (1): 1–25.
- Keohane R. O., Nye J. S. 2001. *Power and Interdependence*. 3rd ed. Longman: N. Y.
- Kornai J. 1980. *Economics of Shortage*. North Holland: Amsterdam. (Русск. пер.: Корнай Я. 1990. *Дефицит*. М.: Наука.)
- Ledeneva A. V. 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Lindenberg S. 1990. A new push in the theory of organization: A commentary on O. E. Williamson's "Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146 (1): 76–84.
- Lukes S. 2002. Power and agency. *British Journal of Sociology* 53 (3): 491–496.
- Lukes S. 2005. *Power: A Radical View*. 2nd ed. Palgrave Macmillan: Houndmills, Hampshire.
- Marshall A. 1920 [1890]. *Principles of Economics*. 8th ed. Macmillan and Co.: London. (Русск. пер.: Маршалл А. 1993. *Принципы экономической науки*. В 3 т. М.: Прогресс.)
- Ménard C. 1993 [1990]. *L'économie des Organisations*. Nouvelle édition. La Découverte: Paris. (Русск. пер.: Менар К. 1996. *Экономика организаций*. М.: ИНФРА-М.)
- Ménard C. 2005. Theory of organizations: The diversity of arrangements in a developed market economy. In: Oleinik A. (ed.). *The Institutional Economics of Russia's Transformation*. Ashgate: Aldershot; 88–111.
- Morris P. 1987. *Power: A Philosophical Analysis*. St. Martin's Press: N. Y.
- Muratbekova-Touron M. 2002. Working in Kazakhstan and Russia: Perception of French managers. *International Journal of Human Resource Management* 13 (2): 213–231.
- Nelson R. R., Winter S. G. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge, MA. (Русск. пер.: Нельсон Р., Уинтер С. 2002. *Эволюционная теория экономических изменений*. М.: Дело.)
- North D. C. 1981. *Structure and Change in Economic History*. W. W. Norton: N. Y.
- North D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press: Cambridge. (Русск. пер.: Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.)
- Oleinik A. 2003. *Organized Crime, Prison and Post-Soviet Societies*. Ashgate: Aldershot. Translated by S. Curtis.
- Oleinik A. 2004. A model of network capitalism: Basic ideas and post-soviet evidence. *Journal of Economic Issues* 38 (1): 85–111.
- Oleinik A. 2007. Minimizing missed opportunities: A new model of choice? *Journal of Economic Issues* 41 (2): 547–556.
- Oleinik A., Aparina N., Clément K., Gvozdeva E., Minin M. 2005. *L'analyse Socio-économique du Blanchiment: L'exemple des Capitaux Illicites Russes en France et D'autres Pays Occidentaux*. INHES: Saint-Denis-La-Plaine.
- Ostrom E. 1990. *Governing the Commons: The Evaluation of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press: N. Y.
- Padovani M. 1987. *Les Dernières Années de la Mafia*. Gallimard: Paris.
- Robbins P. 2000. The Rotten institution: Corruption in natural resource management. *Political Geography* 19: 423–443.
- Rodriguez P., Siegel D. S., Hillman A., Eden L. 2006. Three lenses on the multinational

- enterprise: Politics, corruption and corporate social responsibility. *Journal of International Business Studies* 37 (6): 733–746.
- Sack R. D. 1986. *Human Territoriality: Its Theory and History*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Samuelson P., Scott A. 1966. *Economics: An Introductory Analysis*. McGraw-Hill Co. of Canada: Toronto.
- Sandler T. 1992. *Collective Action: Theory and Applications*. The University of Michigan Press: Ann Arbor, MI.
- Sassen S. 2000. Territory and territoriality in the global economy. *International Sociology* 15 (2): 372–393.
- Schelling T. S. 1960. *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Scott J. 2001. *Power*. Polity Press: Cambridge, MA.
- Serrano R. 2008. Bargaining. In: Durlauf S., Blume L. (eds.). *The New Palgrave: Dictionary of Economics*. Vol. 1. 2nd ed. Palgrave Macmillan: N. Y.; 370–380.
- Shervani T. A., Frazier G., Challagalla G. 2007. The moderating influence of firm market power on the transaction cost economics model: An empirical test in a forward channel integration context. *Strategic Management Journal* 28 (6): 635–652.
- Strange S. 1996. *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Swedberg R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton University Press: Princeton, NJ.
- Taylor S., Spicer A. 2007. Time for space: A narrative review of research on organizational spaces. *International Journal of Management Reviews* 9 (4): 325–346.
- Tilly C. 1985. War making and state making as organized crime. In: Evans P. B., Rueschmeyer D., Skopol T. (eds.). *Bringing the State Back In*. Cambridge University Press: Cambridge; 169–191.
- Veblen T. 1934 [1899]. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. The Modern Library: N. Y. (Русск. пер.: Веблен Т. 1984. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс.)
- Walzer M. 1983. *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*. Basic Books: N. Y.
- Wartenberg T. E. 1990. *The Forms of Power: From Domination to Transformation*. Temple University Press: Philadelphia, PH.
- Weber M. 1968 [1922]. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*. Bedminster Press: N. Y.
- Welch C., Wilkinson I. 2005. Network perspectives on interfirm conflict: Reassessing a critical case in international business. *Journal of Business Research* 58 (2): 205–213.
- Williamson O. E. 1991. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly* 36 (2): 269–296.
- Zhang L. 2001. *Strangers in the City: Reconfigurations of Space, Power, and Social Networks Within China's Floating Population*. Stanford University Press: Palo Alto, CA.

Статья поступила в редакцию
24 апреля 2008 г.