

НОВАТА ИКОНОМИЧЕСКА СОЦИОЛОГИЯ: ТЕОРЕТИЧНИ ДОСТИЖЕНИЯ И СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

Андрей Нончев¹

Въведение

Икономическата социология е област на социологическото познание с дългогодишни традиции. Предполага се, че терминът „икономическа социология“ е употребен за първи път от британския икономист У. Джевънс през 1879 г. (Jevons [1879] 1965). Формирането и обособяването на икономическата социология като самостоятелно научно поле води началото си от възникването на социологията като наука и се свързва с творчеството на редица забележителни икономисти и социолози като А. Смит, О. Конт, К. Маркс, Е. Дюркем, М. Вебер, Й. Шумпетер, К. Полани, Т. Парсънс, Н. Смелсър и др.

В периода 1890-1920 г. наименованието „икономическа социология“ се възприема и употребява от класиците на социологията Е. Дюркем (*sociologie économique*) и М. Вебер (*Wirtschaftssoziologie*). Съзнателни усилия за съдържателно обосноваване и развитие на това изследователско поле могат да се открият в трудове като „Разделение на обществения труд“ на Е. Дюркем, „Философия на парите“ на Г. Зимел и най-вече в „Икономика и общество“ на М. Вебер. В тях се поставят и разработват фундаментални теми за спецификата на социологическия анализ на икономиката, за социалната обусловеност на икономическите действия, за ролята на икономиката в обществения живот, за рационализацията на модерното общество, за ролята на икономическите институции и организации и много други.

В столетието след възникването и утвърждаването на социологията като самостоятелна наука се наблюдават различни модуси на нейните противоречиви отношения с икономическата теория. Първо, една от двете науки прави опити да „погълне“ предмета на другата, което често се обозначава като социологически или икономически „империализъм“.

Второ, всяка от тях ограничава своя изследователски периметър, „затваря се“ в него и в голяма степен пренебрегва търсенията и достиженията на другата. Това отношение задълго е доминиращо през XX век.

Трето, установява се свободно общуване и се „отварят шлюзовете“ за обмен на идеи между двете научни области. Примери за подобна комуникация могат да се открият от всички периоди, но едва след 70-те години на миналия век тази тенденция става по-видима и аргументирано защитена. В резултат на

¹ Андрей Нончев е доктор по икономика, доцент и ръководител на кат. „Икономическа социология“ на УНСС; сл. тел.: 02/81-95-481, e-mail: andrey.nonchev@unwe.bg

интензивното взаимодействие между икономическата и социологическата теории в последните десетилетия на XX век границите между тях стават все по-подвижни и отворени. Въпреки парадигмалните различия и разнообразието на изучаваните теми и проблеми, започват да се очертават контурите на едно хомогенно научно направление – икономическа социология.

През 1985 г. М. Грановетер въвежда термина „нова икономическа социология“, като отправя предизвикателство към фундаменталните аргументи на неокласическата икономическа теория. Изминалият оттогава период съвпада и с утвърждаването на икономическата социология като модерно изследователско поле в България, за което значителна заслуга имат и преподавателите в катедра „Икономическа социология“, която през 2015 г. отбелязва 40 години от своето създаване¹. В студията се проследяват и приносите на български изследователи за разработване на важни проблеми на икономическата социология – социалното конструиране на пазарите, в частност на трудовите пазари; връзките между икономика и социална стратификация; динамиката на българската икономическа култура; обществените трансформации и мрежовите конверсии на капитали в постсоциалистическото българско общество; социалните механизми и ефекти на „скритата икономика“, престъпността и корупцията и др.

В последните години се проявяват и признаци на известно забавяне в развитието на икономическата социология. В студията се предлагат някои хипотези за обяснение на тези симптоми и възможни насоки за търсене на нови теоретични пробиви. Те се дискутират в контекста на съвременните обществени предизвикателства, които търсят своята икономико-социологическа интерпретация – процесите на глобализация; остриите обществени кризи и конфликти; интензифицирането на миграционните процеси и техните икономически, социални и политически последици; новите социално-политически движения, свързани с промяната на общественно-икономическите реалности и др.

1. Теоретичната програма на новата икономическа социология

Изследователското поле на икономическата социология може най-синтезирано да се определи като използването на социологически подходи за изучаване на икономическите явления. По-разгърната дефиниция на предметната област на икономическата социология е предложена от Н. Смелсър и Р. Суедбърг: „Приложение на теоретичния подход, променливите и обяснителните модели на социологията към цялостния комплекс от дейности, свързани с производството, разпределението, размяната и потреблението на ограничени блага и услуги“ (Smelser, Swedberg, 1994:3). Това определение, както и всяка друга формална

¹ Това е най-старата самостоятелна катедра по икономическа социология в Източна Европа, а според направени проучвания – вероятно и на европейския континент. Един от първите източноевропейски учебници по „Икономическа социология“ е разработен от преподаватели от катедрата в средата на 90-те години на миналия век (Пачев, Т. Бл. Колев и кол., 1996).

дефиниция, не може да разкрие цялостно богатото съдържание и множеството измерения, в които се развива икономическата социология. За изграждането на по-пълна и реалистична картина ще бъдат разгледани нейните специфични методологически принципи, теоретични концепции, както и ключовите тематични полета, които тя проблематизира и разработва.

Новата икономическа социология предявява своите научни претенции в дискусия с приеманите за аксиоматични теоретични предпоставки на съвременния икономикс. Доминиращият в икономическата наука методологически подход се основава на три базисни допускания: първо, рационално индивидуално поведение, ориентирано към максимизиране на ползите; второ, стабилност на предпочитанията и правените икономически избори; трето, тенденция към равновесие на икономическата и социалната система при взаимодействието на рационално действащите субекти. Тези допускания, чиято нереалистичност се признава и от много икономисти, позволяват да се конструират комплексни и вътрешно непротиворечиви модели на икономическите явления. Стремешът към реалистичност, според Р. Акселрод, не е причината в конвенционалната икономическа теория да доминира допускането за рационалността на икономическите субекти. Неговото истинско предимство е, че позволява дедукция (Акселрод, 1997). Възможността икономическите модели на рационалния избор да бъдат „облечени“ в софистицирани математически форми допълнително подкрепят претенциите им за научност и универсалност.

Нещо повече, правят се опити валидността на тези допускания да бъде разпространена и извън сферата на икономиката, което често се обозначава като „икономически империализъм“. Този термин е използван за първи път от К. Боулдинг през 1969 г., за да означава опита на икономическата теория да „завладее“ изследователското поле на други обществени науки. Общата програма на „икономическия империализъм“ се изразява в убеждението, че икономическият анализ може да бъде приложен и извън неговите традиционни граници. Типичен представител на използването на подобен подход е нобеловият лауреат Г. Бекер. Той се опитва да покаже, че споменатите три базисни допускания на икономическата теория са приложими и в сферата на политиката, правото, образованието, дискриминацията, престъпността, семейните отношения, алтруизма и др. (Becker, 1976). Според Г. Бекер икономическият подход е всеобхватен и приложим към всички форми на човешкото поведение. В рамките на тази методологическа позиция Г. Бекер въвежда и понятието „човешки капитал“. С него той обозначава количеството и качеството на индивидуалните знания, умения, образование, квалификация, които определят възможностите на всеки човек да преследва рационално своите интереси и да постига целите си не само в икономическата, но и във всички обществени сфери.

Тези допускания на неокласическата икономическа теория се проблематизират от „новата икономическа социология“, която М. Грановетер въвежда като название на това изследователско поле през 1985 г. (Granovetter, 1985). Според него тя атакува фундаменталните аргументи на неокласическата икономическа

теория. Скептицизмът към тяхната универсална валидност се проявява в няколко основни направления:

Първо. Икономиката не се разглежда като автономна и особена реалност, а се концептуализира начинът на нейното „вграждане“ и функциониране в рамките на цялостната обществена система. Дефинирането и отделянето на икономиката като самостоятелен обект на анализ се трансформира в анализ на тоталността на социалните отношения и ежедневните взаимодействия между хората, в рамките на които се осъществява икономическата им дейност.

Второ. На преценка се подлага аксиомата за максимизиращото рационално поведение на индивидуалните и груповите икономически субекти. Поставя се под съмнение идеята, че неограничените индивидуални интереси са първостепенните мотиватори на икономическото поведение. В духа на М. Вебер икономическата социология изучава икономическото действие като форма на социално действие. Признава се и фактът, че преследването на частни интереси посредством рационално избрани средства може да доведе до непредвидени последици, които понякога са дори противоположни на първоначално възнамеряваните цели. Анализират се условията (исторически, институционални, политически, идеологически, културни), които могат да формират различни типове социално-икономически действия с променлива рационалност.

Трето. Разработва се нова и по-реалистична представа за икономическите актьори, които в класическата и неокласическата икономическа теория обикновено се свеждат до индивидите, домакинствата, бизнес организациите и държавата. Анализира се многообразието от реални социални общности, които участват в икономическата игра, начинът на тяхното взаимодействие, влиянието им върху индивидуалното икономическо поведение. Колективните и организационно структурираните субекти на икономическия живот не се разглеждат като „черни кутии“, чиято вътрешна структура е без значение за икономическия анализ. Социалните отношения в икономическите организации, домакинствата, трудовите общности, държавните учреждения са включени в теоретичната интерпретация на икономическите процеси.

Четвърто. Силен акцент се поставя върху социалните мрежи, чрез които междуличностните отношения се структурират и правят възможно съществуването на икономическите взаимодействия между хората. Индивидът се разглежда в съвкупността на своите социални връзки и включеността си в различни социокултурни структури. Социалните механизми, чрез които се разпространяват сигналите към поведението на икономическите субекти, са съществени елементи в теоретичната концепция на икономическата социология.

Пето. Обект на внимание при изследването на икономическите институции и организации са начините, чрез които се запазват социалната стабилност на икономическите отношения, устойчивостта на социалната организация на икономическия живот, както и факторите на икономическата промяна. Съществено за подхода на икономическата социология е съчетаването на аналитичността и историзма при изследване на типовете и еволюцията на икономическите системи.

Шесто. Проблематизира се представата, че законово регулираните пазарни отношения се разпростират върху всички и дори върху преобладаващата част на икономическите дейности. Пазарните агенти в икономическите теории на XX в. са твърде добри и честни. Предполага се например, че икономическите актьори действат законосъобразно, не лъжат и не извършват измами, не използват принуда и насилие. Тъй като в много случаи това очевидно не е така, то икономическата социология се опитва да обясни при какви условия пазарните субекти са склонни да прибегват до такива опортюнистични действия и как това се отразява върху решенията, които те взимат.

Седмо. На критично осмисляне е подложена сциентистко-позитивистичната парадигма на конвенционалната икономическа теория. Много по-голямо внимание се отделя на смисловата организация на икономическите дейности и отношения, на субективното дефиниране на ситуациите в ежедневието, на културните, етическите и идеологическите детерминанти на икономическото поведение. От тази гледна точка се очертават ограниченията на обективистичните естествено-научни методи, които се допълват с характерния за субективно-хуманистичната социологическа традиция интерпретативно-разбиращ подход.

Осмо. Икономическата социология запазва своя социално-критичен поглед към икономическата реалност. Тя се интересува от природата, причините, формите и последиците на обществените конфликти, които неизбежно съпътстват икономическия живот. Социалното неравенство, стратификация и мобилност заемат съществено място в икономико-социологическата проблематика. Въпросите за властта и нейната роля за протичането, регулирането и динамиката на икономическите процеси са важна съставна част на предметната област на икономическата социология.

Посочените специфични характеристики на новата икономическа социология и нейния теоретико-методологически подход ще бъдат по-подробно анализирани в настоящата студия.

2. Метатеоретични принципи на новата икономическа социология

В този параграф ще бъдат по-подробно експлицирани теоретичните идеи на новата икономическа социология, очертаващи нейния методологически подход. Те ще бъдат разгледани в светлината на разбирането на А. Портес за наличието на метатеоретични принципи, характерни за икономическата социология, които изпълняват ролята на „познавателни призма“, през които тя „вижда“ своя обект (Portes, 2010). Те не са по-добри или по-лоши от други изследователски оптики, но предоставят привилегирована гледна точка към определени сегменти и аспекти на социалната реалност и ги идентифицират като заслужаващи научна тематизация. Тези принципи нямат непосредствени емпирични корелати, не се подават на пряка верификация и затова се определят като „метатеоретични“, но същевременно изграждат методологическите основи на по-частни теории от „среден ранг“.

2.1. Социалната ориентираност на икономическите действия

Първият метатеоретичен принцип е концептуализацията на икономическото действие като социално ориентирано. Този подход се свързва с М. Вебер, който го поставя в центъра на своята представа за икономическата социология. В своето посмъртно публикувано произведение „Икономика и общество“ той изрично посочва своята цел да създаде „социологическа теория за икономиката“ (Weber, 1978). Най-важният елемент в тази теория е концепцията за „икономическото действие“, която е отправна точка за конструиране на по-сложните социологически категории, описващи икономическите явления. Веберовата концепция за икономическото действие се отличава от модела на икономическо поведение на доминиращата по негово време неокласическа либерална икономическа теория в два ключови аспекта: първо, икономическото действие е социално обусловено, защото е ориентирано спрямо действията на другите хора; второ, то винаги е свързано с определен смисъл, определящ неговата индивидуална и културна значимост. Икономическите действия на актьори, които са ориентирани един към друг, изграждат икономическите отношения. Те могат да приемат различни форми – сътрудничество, конкуренция, конфликт и др. Ако двама или повече актьори поддържат отношения, основани на чувство за обща идентичност и съпринадлежност (семејство, приятелска група, съседска общност и др.), Вебер ги определя като „общностни“. Ако отношенията се основават на интереси, той ги дефинира като „асоциативни“. Когато определени социални действия и социални отношения се повтарят и възпроизвеждат систематично, те започват да се разглеждат като „обективни“ и изграждащи специфичен социален ред. Този ред се поддържа от система от стимули и санкции, които допълнително подкрепят неговата устойчивост.

Стъпвайки на тези класически социологически възгледи на М. Вебер, новата икономическа социология ги развива и обогатява, за да представи допълнителни аргументи за социалната природа на икономическите действия. Първо, индивидуалното икономическо поведение в много случаи се мотивира от морални съображения, произтичащи от колективно споделяни ценности. Те могат да променят личните цели и изборът на средства за постигането им.

Второ, рационалното преследване на икономическа изгода може да влезе в противоречие с други индивидуални неикономически цели, които са социално обусловени – постигане на социално одобрение, на идентификация с определена общност и лоялност към нея, на статус и/или власт и др. Освен това е важно да се има предвид осигуряването на обществена легитимност на икономическите действия. Неограниченото индивидуално максимизиращо поведение може да срещне социално неодобрение, особено ако игнорира значими обществени интереси.

Трето, икономическите действия са вплетени в мрежа от социални отношения, които създават очаквания за реципрочност и взаимни задължения. Тяхното несъблюдаване създава опасност от непосредствени или отложени санкции,

което води до съобразяване на индивидуалното поведение с тези заплахи и се ориентира към тяхното избягване.

Теоретичната интерпретация на икономическите действия като социално ориентирани привлича вниманието към някои специфични измерения на обществената обусловеност на икономическия живот. Тя директно насочва към идеята за „вградеността“, която има ключово значение за новата икономическа социология.

2.2. „Вградеността“ на икономическите действия в социалните отношения

Манифест на новата икономическа социология и катализатор за нейното формиране е статията на М. Грановетер „Икономическо действие и социална структура: проблемът за вградеността“ (Granovetter, 1985). В нея той развива ключовата си идея, че икономиката и икономическите действия на хората и организациите са структурно „вградени“ в мрежи от социални отношения. Идеята за „вграденост“ на икономическите явления в социалните структури първоначално се свързва с К. Полани, един от предшествениците и вдъхновителите на новата икономическа социология. Той посочва, че пазарите нито са „естествени“ социални образувания, нито са вездесъщи регулатори на обществените отношения. Вместо обществото да управлява и контролира икономиката, при капиталистическата социално-икономическа система, пазарът определя обществения ред: „Вместо икономическата система да бъде вградена в социалните отношения, сега тези отношения са вградени в икономическата система“ (Polanyi, [1947] 1971:70).

Според К. Полани рационалните индивидуални икономически интереси не могат да бъдат солидна основа на обществения ред. Той посочва, че освен пазарът, съществуват и други форми на обществена интеграция, които могат да стабилизират икономиката: 1) Реципрочност, която се проявява в семейството, родствениите, съседските, приятелските общности; 2) Преразпределение, осъществявано преди всичко от органите на държавната власт. Заключение на К. Полани е, че пазарите могат да имат деструктивен характер, ако не са „вградени“ във и регулирани от неикономически обществени и политически институции (Polanyi, [1944] 1957).

Макар и интерпретирано по-различен начин, понятието „вграденост“ има ключово място в новата икономическа социология. М. Грановетер предефинира концепцията за вградеността по специфичен начин, за да се противопостави на две от най-влиятелните теоретични представи в икономиката и социологията за поведението на човека. Първата, определена като „недостатъчно социализирана“, е характерна за класическите и неокласическите икономически възгледи, при които рационалните действия на хората са насочени към максимизиране на ползите и имат индивидуален характер. Икономическите актьори вземат решения изолирано един от друг и независимо от социалните отношения помежду

им. Според М. Грановетер този теоретичен модел на човешкото поведение е неадекватен, защото то е потопено в мрежи от социални отношения, които в различна степен проникват във всички сфери на икономическия живот.

Според втората „свръхсоциализирана“ концепция, поведението на човека се подчинява на валидни за дадено общество ценности и норми, които се интернализират в процеса на социализация и се налагат чрез механизмите на социален контрол посредством консенсусно приети стимули и санкции. Така хората действат по определен начин, защото според доминиращите ценностно-нормативни системи това е „нормално“, „обичайно“, „правилно“, „справедливо“, „дължимо“ и т.н. Известно е ироничното твърдение на Дж. Дюзънбъри, че „икономиката се занимава само с това, как хората правят избори; социологията с това, как те са лишени от възможността да правят избори“ (Duesenberry, 1960: 233).

Въпреки контраста между двете теоретични концепции, според М. Грановетер те разглеждат вземането на решения и действията като извършвани от атомизирани актьори. „Според „недостатъчно социализираното“ обяснение атомизацията е резултат на утилитарно преследване на личния интерес, а при „свръхсоциализираното“ – от интернализирането на обществено валидни ролеви модели, ценности и норми, при което протичащите социални отношения имат само периферен ефект върху индивидуалното поведение (Granovetter, 1985).

Преодоляването на „атомизацията“ на човешкото поведение, характерна за крайностите на концепциите за недостатъчната и свръх социализацията, е ключова теоретична цел на М. Грановетер. Хората не действат нито в изолация от социалния контекст, нито по твърди сценарии, приписани от социални роли, в зависимост от принадлежността им към определени социални категории и от заеманата позиция в устойчивите социални структури. Тази перспектива не отрича рационалния характер на действията на икономическите актьори, които преследват своите цели чрез съзнателно избрани средства. Социалните отношения, в които те постоянно влизат помежду си обаче пронизват и влияят както върху формулирането на целите на икономическите им действия, така и върху избора на средства за достигането им. Целенасочените човешки действия са „вплетени“ във и повлияни от конкретни актуални социални отношения. Тази идея за „вградеността“ на икономическото поведение в мрежи от социални отношения променя теоретичния и емпиричния подход към изследване на икономическия живот и поведението на стопанските субекти. Нейната продуктивност и евристичност впоследствие се илюстрира чрез множество изследвания в различни области, които традиционно са възприемани като „запазени“ за икономическата наука.

2.3. Ролята на властта в икономическия живот

Трети метатеоретичен принцип на новата икономическа социология е концептуализирането на властта като ключов фактор, иманентно вплетен в икономическите отношения. Този принцип се противопоставя както на класическата

интерпретация на пазарите като поле на равностойни транзакции между равнопоставени субекти, така и на пренебрегването на принудителните въздействия върху поведението на пазарните актьори. Властта може да се разглежда като специфичен аспект на „вградеността“ на икономическото действие в социалните структури. Същевременно тя се различава качествено от реципрочните отношения в социалните мрежи, формиращи споделени ценности и взаимни очаквания, които обичайно присъстват в икономико-социологическия дискурс за „вградеността“. Въпреки, че не съществува противоречие между анализа на реципрочните взаимодействия в социалните мрежи и на йерархизирани властови отношения, разграничението между тях позволява да се тематизират различни и специфични аспекти на икономическия живот. Запазва се и възможността да се използва аналитичната мощ на класическите социологически концепции за властта, които се привличат в теоретичния контекст на новата икономическа социология.

М. Вебер дефинира властта (power) като способност да се налага собствена воля върху други индивиди и общности, независимо от тяхното желание и съпротива. Това разбиране подчертава ключовото значение на принудителния характер на властта, която по дефиниция очаква и изисква подчинение. Тази характеристика на властта се отбелязва и от К. Маркс, който извежда на преден план нейната класова природа, произтичаща от неравностойните обществени позиции в отношенията на собственост върху средствата за производство. Упражняването на властта се концентрира в класата на капиталистите, които контролират не само богатството, но също така политическата система и държавните институции. М. Вебер разширява икономическите източници на властта, като освен собствеността включва сред тях и притежаването на специфични редки умения, които продуцират различни форми и степени на „пазарна власт“. Той акцентира и върху стремежа на елитите да легитимират своята власт, чрез което да срещнат доброволно подчинение и да я превърнат в устойчива и „нормална“ характеристика на социалния ред.

В модерното общество легитимираната и правно институционализираната власт, чиито източници и форми са облечени в законови разпоредби и процедури, се превръща в рационално „господство“ (authority). Именно в тази форма проявленията на властта и нейните ефекти се възприемат от социалните актьори, включително и от изследователите, работещи в парадигмата на конвенционалната икономическа теория. В неомарксистката традиция „господството“ (понякога предефинирано в духа на А. Грамши като „хегемония“) се използва за обяснение на политическата стабилност на съвременното капиталистическо общество, но се идентифицира и като потенциален източник на конфликти и обществена промяна.

В съвременната социология класическите концептуализации на властта са развити от П. Бурдийо. Той свързва източниците на власт с различни форми на капитала – икономически, социален, културен. Важна тяхна характеристика е взаимната им свързаност и възможността за трансформирането им един в друг.

Тази конвертируемост дава възможност за усилване и консолидиране на властта на елитите и стабилизация на социалните йерархии. Теориите за „социалния капитал“ постепенно се превръщат в иманентна характеристика на новата икономическа социология и се прилагат при изследването на множество тематични полета – пазарите, организациите, неравенството, мобилността и др.

2.4. Непредвидените последици на рационалните икономически действия

Отличителна характеристика на новата икономическа социология е и съмнението в „линейната“ логика на икономическото поведение, според която рационално подобрите средства водят до постигане на неговите съзнателно формулирани и желани цели. Конвенционалните социологически и икономически възгледи също се основават на предпоставката, че от определени „законали“ и „принципи“ следват предсказуеми следствия, като научната теория се стреми да концептуализира тези причинно-следствени зависимости. Поради социалната ориентираност и „вградеността“ на икономическите действия в социалните структури и властовите икономически отношения обаче, техните крайни резултати могат да бъдат твърде различни от предварително възнамеряваните.

Р. Мъртън е сред първите социолози, които изразяват скептицизъм към предвидимостта на последиците от рационалните и целенасочени социални действия (Merton, 1936). Неговите идеи за латентните функции и дисфункциите на социалните системи, както и за феномена на „самосбъдващите се пророчества“, имат пионерско значение. Те стимулират идентифицирането на алтернативни модели на поведение, при които е разкъсана връзката между възнамерявани цели, рационално избрани средства и постигнати цели: първо, декларираните цели могат, съзнателно или не, да не съвпадат с действително възнамеряваните; второ, обявените и желани цели на индивидуалните и колективните действия могат да не съответстват на техните реални последици; трето, влиянието на социалния контекст и актуално протичащите социални отношения между икономическите актьори може да трансформира протичането на действието и да доведе до качествено различни резултати; четвърто, резултатите могат да се дължат на неочаквани събития и непредвидени обстоятелства, които са външни за извършваното действие и не са предвидени предварително и т.н.

Р. Мъртън проправя път на редица теоретизации върху парадоксалността на модерния живот, при който рационални индивидуални и колективни действия водят до непредвидени социални последици, които могат да имат не само ирационален, но и разрушителен характер. Например У. Бек посочва социалната конструираност на рисковете в съвременното общество, произведени от собственото развитие на рационално организирани сфери на науката, индустрията, политиката (Бек, 2013).

Разгледаните метатеоретични принципи – социалната ориентираност и „вграденост“ на икономическите действия, преплетеността им с йерархизи-

раните властови отношения и техните непредвидени социални последици – изграждат методологическата „призма“ на новата икономическа социология. Те оказват широко влияние върху провежданите в нейното поле теоретични и емпирични изследвания, като обосновават специфична гледна точка към икономическите явления. Върху тях се изграждат и концепции, които съставляват теоретичното ядро на новата икономическа социология. Някои от тях се разглеждат в следващата част на студията.

3. Ключови теоретични концепции на новата икономическа социология

Новата икономическа социология включва в своя научен арсенал серия от теории от „среден ранг“, които предлагат обяснения в разнообразни области на икономическия живот. Чрез тях могат да бъдат прояснени, разбрани и дори предсказани множество социално-икономически явления. Тези теории надхвърлят ограничената локална валидност на свързаните с конкретно място и време изследвания. От друга страна, те преодоляват тривиалността и съдържателната празнота на свръх абстрактните категории (система, структура, социална диференциация, функционално равновесие и др.), които са универсално приложими към всички обществени ситуации, но не водят до конкретно разбиране на социалната специфика и историческата произведеност на нито една от тях.

Следвайки аргументацията на Р. Мъртън, теориите от „среден ранг“ се разработват с такава степен на абстрактност, че, от една страна, те не се нуждаят от предварителни по-абстрактни предпоставки и обосноваване, а, от друга – притежават по-широка научна валидност от конкретните емпирични проучвания на локални феномени. Именно такива теории съставляват основния научен инструментариум на новата икономическа социология. Те имат разнообразен произход, първоначално са предлагани от различни научни дисциплини и най-често са продукт на взаимното влияние на социологическия и икономическия анализ. Част от тях се включват в централния теоретичен корпус на икономическата социология, а други стимулират методологическите междудисциплинарни дискусии.

3.1. Теории за институционалния ред на икономическия живот

В класическите опити за обосноваване на предмета на икономическата социология, предлагани от Е. Дюркем, М. Вебер, Й. Шумпетер, Т. Парсънс и други, анализът на икономическите и социалните институции винаги е заемал централно място. От гледна точка на сближаването на икономическия и социологическия анализ важно значение има и възроденият интерес на икономистите към изследване на ролята на институциите и организациите, които до голяма степен отсъстват в класическия икономически анализ. Формира се едно ново теоретично направление, което най-често се обозначава като „нова институционална икономика“. То е ориентирано към микроикономически анализ, който прави опит да обясни появата и функционирането на икономическите и со-

циалните институции. Теоретичните корени на това направление се свързват с идеите на нобеловия лауреат Р. Коуз, според който икономическите трансакции винаги са свързани с определени разходи – по придобиването на информация, по сключването на договори, по изпълнение на сключените контракти и тяхното спазване и т.н. Съществуването на тези разходи превръща институциите в значим фактор, чиито специфични характеристики влияят върху икономическата ефективност (Coase, 1960). Минимизирането на тези „транзакционни разходи“ определя кой институционален начин за извършване на икономическите взаимодействия ще бъде предпочетен и осъществен на практика, като съществуват две принципни възможности – чрез пазарите или чрез йерархиите.

Идеите за ролята на „транзакционните разходи“ се развиват и популяризират от О. Уилямсън, като особено влиятелна е книгата му „Пазари и йерархии“ (Williamson, 1975). Ключовата идея е, че пазарите и йерархиите (организациите) представляват алтернативни начини за координиране на стопанската дейност или различни „структури на управление“ (governance structures) в терминологията на О. Уилямсън. Той разграничава три основни „структури на управление“: първо, пазари; второ, фирми с йерархична вътрешна организация; трето, двустранна размяна, основана на дългосрочни договорни отношения, определяна като „релационно договаряне“. Икономическите трансакции се осъществяват в тази форма, която гарантира най-висока ефективност и най-ниски транзакционни разходи. Интернализирането и оптимизирането на тези разходи в рамките на йерархизирани организации се осъществява, когато трансакциите са чести, несигурни или изискват инвестиции в специфични активи. О. Уилямсън оспорва две от допусканията на конвенционалната икономическа теория – първо, рационалността на решенията и действията на икономическите актьори и – второ, законосъобразното им поведение и спазването на правилата. Според него рационалността е ограничена, а хората могат да действат опортюнистично (в нарушение на закона), преследвайки своите интереси. При тези условия управлението трябва да организира трансакциите така, че да се пести от ограничената рационалност и в същото време да ги предпазва от опасностите на опортюнизма (Williamson, 1985).

Друг представител на новата институционална икономика е Д. Норт, който анализира причините за възникване и еволюционните механизми на икономическите институции. Според него „институциите представляват правилата на играта в обществото или по-формално – ограниченията, които оформят взаимодействията между хората... Институциите намаляват неопределеността, структурирайки ежедневието живот“ (North, 1992:3). Д. Норт разработва „теорията за зависимостта от пътя“ („path-dependence theory“), според която направените в миналото избори ограничават и определят настоящите институционални системи. Съвременните институции не могат да бъдат разбрани, ако не се проследи процесът на тяхното историческо възникване и промяна.

Новата институционална икономика оказва влияние върху развитието на икономическата социология както чрез фокусирането си върху институциите,

които винаги са били в центъра на социологическия анализ, така и чрез предизвикването на критична реакция на социолозите към предлаганите в рамките на тази концепция теоретични модели за същността и ролята на институциите в икономическия живот.

3.2. Теории за общественения и социалния избор

Теорията за обществения избор използва методологията на икономическия анализ за изследване на политическите отношения и политическия процес. Основоположници на това теоретично направление са представителите на т.нар. „Вирджинска школа“ Дж. Бюкенън и Г. Тълок. Те прилагат принципите на методологическия индивидуализъм и максимизиращото рационално поведение към политическите актьори – гласоподаватели, политически партии, политици и държавни служители (бюрократи). Защищава се идеята, че те имат собствени специфични интереси, които преследват – често в противоречие с абстрактния „обществен интерес“. Според Дж. Бюкенън политиката е сложна система на обмен между хората, в която те преследват своите частни цели, които не могат да реализират чрез пазарна размяна. Например ключов интерес на политиките е да бъдат преизбрани, а на държавните служители – да упражняват контрол върху определени публични ресурси. Анализират се процесите на лобиране, на взаимодействие между правителствени служители и икономически актьори, преследващи собствени интереси, оказването на взаимни услуги между политиките и др. Г. Тълок анализира доброволната търговия на гласове като еквивалент на пазарната размяна в политическата сфера (Buchanan J., R. Tolisson, G. Tullock, 1980).

Теорията за социалния избор е продължение и развитие на концепцията за обществения избор. Тя анализира конституиращите принципи на политическия процес и на избирателните системи, които трябва да координират индивидуалните предпочитания, за да се изрази „общата воля“ и да се направят „социални избори“. Кенет Ароу поставя под съмнение принципната възможност да се формират социални предпочитания, като се интегрират индивидуалните избори на хората (Arrow, 1951). Той формулира „теоремата за невъзможността“, според която процесът на конструиране на социални избори среща ограничения, които правят невъзможно съгласуването на индивидуалните предпочитания.

М. Олсън изразява и тезата, че рационално действащият индивид не е заинтересован да участва лично в дейността на големи социални групи, в които неговият личен принос не променя значимо общия резултат от колективното действие (Olson, 1965).

В спор с К. Ароу, А. Сен защитава твърдението, че социалният избор е възможен (Sen, 1985). Ключов критичен аргумент е, че „теоремата за невъзможността“ приема индивидуалните предпочитания за неизменни. А. Сен предлага теорията за „информационното разширяване“, според която увеличаването на информацията за даден факт или обществено състояние променя индивидуалните преценки за него. Той инкорпорира и моралните измерения в иконо-

мическия анализ в противовес на традиционния стремеж научните теории да бъдат ценностно неутрални. А. Сен анализира ролята на етическите фактори при извършването на колективни избори, ориентирани към общественото благосъстояние (Sen, 1970). Въвежда се и идеята за „обвързването“ (commitment) с определена общност, която е мотив хората да извършват действия, които водят до по-малки лични ползи, отколкото при алтернативни решения, но са в интерес на общността.

Теориите за обществения и социалния избор стимулират взаимодействието между икономическите, социологическите и политическите науки, като изследват природата и механизмите на колективните действия и в частност – възможностите и ограниченията за формиране на социални предпочитания при рационално действащи актьори, максимизиращи своите частни ползи. Те допринасят темата за социеталната агрегация на индивидуалните предпочитания да се възстанови като централен проблем на социологията, за което съществен принос има Дж. Коулман.

3.3. Социологическа теория на рационалния избор

Основоположник на теорията за рационалния избор е Дж. Коулман, който в своето произведение „Основи на социалната теория“ прави опит да постави социологията на нова парадигмална основа (Coleman, 1990). Според него основната цел на науките за обществото е да обяснят начина и формите на организация на социалните системи като продукт на съгласувани, но индивидуално осъществявани действия на хората. Теорията на рационалния избор от една страна съхранява част от идеите на неокласическата икономика: Първо, ключов теоретичен проблем на социалните и икономическите науки е преходът от микроравнището на анализ – индивидуалното поведение, към равнището на социалните системи, тяхната организация и функциониране. Второ, разбирането на индивидуалното поведение означава да се установят неговите мотиви, които го правят рационално от гледна точка на неговия извършител. Хората са целенасочени и при известни цели/предпочитания те избират тези действия, които са най-ефективни за тяхното постигане. Трето, социалният оптимум („оптимум на Парето“) е възможен резултат от рационалните действия за максимизиране на ползата. При него не е възможно да се подобри положението на нито един индивид без да се влоши ситуацията на някой друг. Четвърто, социално равновесие на системата („равновесие на Наш“) е състояние, в което нито един индивидуален актьор не може да подобри положението си чрез промяна на поведението си. Равновесието се постига, защото никой няма стимул да измени своите действия.

От друга страна теорията за рационалния избор въвежда теоретични идеи, които радикално я отдалечават от неокласическата икономика (Коулман, [1994] 1999). Първо, според Дж. Коулман конвенционалната икономическа теория не включва социалните отношения в своите анализи. Той дефинира понятието

„социален капитал“ като социално отношение, аспект на социалната структура, което има стойност за индивида, защото може да го използва в собствен интерес, за да постигне своите цели. Този капитал по своята природа е социален, защото се създава от съвместните действия на много хора. Доверието, което е отношение между икономическите актьори, не може да бъде теоретически изведено чрез просто агрегиране на техните индивидуални действия.

Второ, централна роля на институциите, която има две измерения. От една страна те изграждат устойчиви структури, които влияят върху целите и предпочитанията на индивидите и в рамките на които индивидите правят избори. От друга страна те свързват действията на индивидуалните актьори, като ги трансформират в резултати на системата. Как и защо хората създават и поддържат определени институции е важен социологически проблем.

Трето, социален произход на правата. Рационалността на определено действие зависи от начина, по който са разпределени правата. То също е резултат на социален процес, в който индивидите рационално се стремят към такова разпределение на правата, което е в техен интерес и би ги облагодетелствало. Това може да доведе до създаване на йерархия (власт), при което действията на едно йерархично равнище определят правата на следващото. Така те създават ограничения за актьорите на по-ниското равнище и дават възможност за анализ на възникващите поради това социални конфликти.

Четвърто, получаване на ползи чрез отказ от контрол. В неокласическия икономически анализ рационалното максимизиращо поведение се осъществява чрез придобиване на контрол върху оскъдни ресурси. Например размяна се извършва тогава, когато индивидът се стреми да получи контрол върху ресурс, който е предпочитан в сравнение с този, върху който се губи контрол в резултат на размяната. Това се отнася и за контрола върху собствените действия, който човек може безвъзмездно да прехвърли върху други хора, ако е убеден, че това ще доведе до по-добри резултати. Така могат да се създават структури на авторитет, но и да се породят нестабилност в социалните системи – модни мании, икономически „балони“, финансови паники и др.

Теорията на рационалния избор дава възможност да се изследват социални процеси и отношения в икономиката, които отсъстват в конвенционалния икономически анализ – властовите отношения, неформалните структури в икономическите организации, формирането и използването на социалния капитал, ролята на социалните институции за регулирането на пазарите, социалните конфликти в икономическия живот и др.

3.4. Теории за социалния капитал и социалните мрежи

Концепцията за „социалния капитал“ е привлечена и интегрирана в теоретичната парадигма на новата икономическа социология, въпреки че нейните интелектуални „родители“ (Дж. Коулман, П. Бурдийо, Р. Путнам) не се идентифицират с това научно поле. Двете взаимосвързани понятия „социален капитал“

и „социални мрежи“ постепенно се превръщат в ключови обяснителни категории, използвани в икономико-социологическия анализ. Те в най-голяма степен придават съдържателна плътност на метатеоретичните принципи на новата икономическа социология. Именно в социалните мрежи се „вграждат“ повечето икономически действия и в резултат на това се създава и социалният капитал. В този контекст социологическата интерпретация на социалния капитал се свързва с възможността да се осигури достъп до специфични икономически, социални и културни ресурси чрез участието в социални мрежи или по-обхватни социални структури. Така формирането и функционирането на социалния капитал е най-видимото и подаващо се на емпирично наблюдение проявление на принципите за социална ориентираност на икономическите действия и тяхната социална „вграденост“.

Освен това, възникването на непредвидени социални последици от рационално мотивираните индивидуални и колективни действия може да произтече от очаквания, обвързаности, идентичности и лоялности, които са следствие на принадлежността на икономическите актьори към различни социални общности и мрежи. Те могат да компрометират и ефективността на рационално създаваните икономически, политически и правно-нормативни системи за регулиране и контрол на икономическия живот, да стимулират появата на обществено нелегитимно поведение, да пораждат социално напрежение и конфликти. Социалният капитал е и властови ресурс, който може да се използва както за преследване на по-висока йерархична позиция на микроравнище, така и за закрепване на съществуващите властови отношения на макроравнище.

Концепцията за социалния капитал се прилага за теоретично обяснение и емпирично изследване на разнообразни обществени феномени и спрямо различни единици на анализ (семейство, приятелски и съседски общности, организации и фирми, населени места и общини, градски агломерации, национални държави и наднационални обединения). Следвайки Р. Путнам, подобно разбиране предлага и Е. Тодорова, според която „социалният капитал може да се реализира на всички общностни равнища – локално, национално, регионално, глобално, и да засили значението на общностните структури (структурен социален капитал) или да овласти индивидите (когнитивен социален капитал)“¹.

Широкото използване на понятието „социален капитал“ обаче поражда нееднозначни и понякога противоречиви интерпретации и употреби, които надхвърлят и променят неговия смисъл, вложен първоначално от „създателите“ му Дж. Коулман и П. Бурдийо. Те го свързват най-вече с малките социални групи, в които се осъществяват преки лични контакти между техните членове. И двамата се фокусират върху ресурсите, които индивидите и семействата придобиват, и ползите, които те извличат от принадлежността си към определени социални групи и от социалните отношения с останалите им членове. П. Бурдийо посочва и инструменталният характер на съзнателното и преднамерено изграж-

¹ Виж студията на Е. Тодорова в настоящия двутомник: „Социален капитал и здраве: анализ на социалните мрежи на хора с хронично заболяване от диабет тип 2 в България“ (б. а.).

дане на мрежи от социални отношения, които хората могат да използват впоследствие. Той анализира и възможностите за целенасочени трансформации и взаимни преобразувания на икономическия, социалния и културния капитал (Bourdieu, 1985). В рамките на новата икономическа социология концепцията за социалния капитал успешно се прилага и при изследването на пазарните отношения, достъпа до работни места, неформалните социални структури в икономическите организации, поведението на мениджърите и служителите, функционирането на стоковите борси и др.

Разгледаните теории от „среден ранг“ се прилагат при концептуализацията на разнообразни области на икономическия живот, които съставляват характерни изследователски полета на новата икономическа социология.

4. Изследователски полета на новата икономическа социология

Метатеоретичните принципи и теориите от среден ранг, които очертават парадигмалната специфика на новата икономическа социология, се прилагат към изследването на множество конкретни икономически феномени. Тези обекти на икономико-социологическия анализ не са избрани произволно, а отразяват особената методологическа призма, през която икономическата социология вижда и интерпретира икономическия живот. В тази част на студията са разгледани някои от най-характерните изследователски полета, в които икономическата социология е постигнала съществени научни резултати. Посочва се и приносът на български учени, които са тематизирали тези предметни области¹.

4.1. Пазари

Спецификата на социологическия подход към пазарите се проявява главно в разглеждането им като институционално организирани и социално конструирани феномени. Новата икономическа социология поставя допълнителен акцент върху анализа на пазарите като социални мрежи. От тази перспектива пазарите се разглеждат като социално конструирани феномени, чиято социална структура съществено влияе върху начина, по който те функционират.

През 70-те години на XX век се появяват пионерските изследвания на Х. Уайт върху различни пазари, които се разглеждат като конкретни социални структури. Стремехът е да се разберат социалните механизми на функционирането им, като се преодолее разделението между техните „икономически“ и „социални“ елементи.

„Истината се заключава в това, че пазарната активност е социална в същата степен, както и системата на родствениите връзки и феодалната армия ... Пазарите

¹ Акцент е поставен върху изследванията на преподаватели от катедра „Икономическа социология“ при Общоекономическия факултет на УНСС, които са представени в настоящия двутомник, без да се проследяват изчерпателно идеите на всички български социолози, допринесли за развитието на това научно поле.

представяват особени форми на социален контрол, както и специфични материализирани структури в рамките на паричните стопанства“ (White, 1988: 232, 254).

Х.Уайт свързва микро- и макроравнището на анализ, показвайки зависимостта на индивидуалните решения и действия на пазарните субекти от устойчивите социални структури на различните типове пазари. Важен теоретичен проблем за него е конструирането и запазването на стабилни пазарни конфигурации чрез взаимно ориентираното поведение на икономическите субекти.

Най-характерни и продуктивни примери на собствения подход на новата икономическа социология към пазарите са трудовете на М. Грановетер, У. Бейкър, Бр. Узи и др. В България социалната конструираност на пазарния ред се изследва от В. Стоилова. Тя интерпретира пазара като специфична „игра на размяна“, която е начин на свързване между хората, чрез който се възпроизвежда определена форма на съвместност (Стоилова, 2012). Специално внимание се отделя на институциите, разбирани като формални и неформални правила на тази игра, които я правят възможна и обществено легитимна. Институционализирането на „играта на пазарна размяна“ се свързва с организирането ѝ чрез правила, които определят: легитимността на пазарните актьори; на благата, които се разменят; на дейностите, които са обществено допустими; на реципрочността и еквивалентността при размяната; на средствата и механизмите за обществен контрол върху действията на пазарните актьори; на санкциите, които се налагат при нарушения на правилата и др. Този процес на институционализация „произвежда“ система от социални позиции, роли, взаимни очаквания и задължения, които изграждат пазарите като социални структури и отношения. Легитимацията на „пазарната игра“ приема и формата на културна идентичност на включените в нея актьори, което им позволява да разбират смисъла на пазарните правила, да общуват на разбираем за всички актьори език, да участват в ежедневните икономически взаимодействия, да изпълняват определени пазарни роли.

Значение за развитието на икономическата социология имат и по-конкретните изследвания на трудовия пазар. Вероятно най-яркият образец в тази област е изследването на М. Грановетер за зависимостта на намирането и избора на работно място, както и на трудовото поведение, от социалните структури и междуличностните отношения, в които е „потопен“ трудовият пазар (Granovetter, 1974).

В българската икономико-социологическа литература Т.Ракаджийска също съсредоточава изследователския си интерес върху пазара на труда (Ракаджийска, 2010). Тя го интерпретира като социално-икономическо поле „между държавата и пазара“, като се разглеждат социалните актьори (институционални и индивидуални), чието мрежово взаимодействие конституира социалността и рамкира полето на трудовите пазари. Предложен е неконвенционален подход за анализирането на пазара на труда, който се представя чрез два синхронно протичащи и относително разграничени процеса: от една страна, предлагане на работоспособност и търсене на работни места и от друга – предлагане на работни места и търсене на работоспособност. Поради факта, че при тези про-

цеси реално прехвърляне на права на собственост не се осъществява, пазарът на труда се разглежда като квазипазар, където се създават отношения, намиращи се между конвенционалната пазарна и реципрочната социална размяна. В този контекст изследователският интерес се насочва към ролята на социалния капитал при осъществяването на тези особени размени.

Следвайки идеите на М. Хърцфелд за възникващата „културна интимност“ в рамките на персоналните мрежи (Хърцфелд, 2007), социалният капитал на взаимодействащите актьори се интерпретира като възможност за използване на човешкия капитал на другите като свой. Пионерски за българската социология са и изследванията на виртуалния пазар на труда (Христова, 2014), която анализира многопластовите отношения на глоболизиращия се пазар на труда през две взаимосвързани перспективи: от една страна, ролята на новите информационни и комуникационни технологии, изграждащи виртуалната среда, в която започват да функционират нови мрежи от трудово-пазарни отношения, и – от друга страна, разпределението и трансформирането на властта между участниците във виртуалния пазар на труда.

4.2. Икономически организации

Социологическата перспектива в изследването на икономическите организации има десетилетни традиции, а теорията на М. Вебер за бюрократичната организация се възприема като класически образец. Новата икономическа социология добавя редица теоретични идеи към класическите анализи на организациите, които са повлияни както от развиващия се икономически анализ на фирмите, така и от интелектуалните достижения на социологически дисциплини като индустриална социология, социология на труда, организационна социология.

Икономическите организации в класическата икономическа теория се приемат за унитарни цялости, действащи като самостоятелни и единни стопански субекти. Социологическият анализ „разбулва“ съдържанието на тези „черни организационни кутии“ и се фокусира върху социалните отношения, които ги изграждат. От една страна той изследва вътрешната им формална и неформална социална структура, социалните механизми на тяхното функциониране, властовите организационни йерархии и конфликти, възникването и ролята на специфичните фирмени култури и т.н. От друга страна социологическата теория тематизира взаимодействието на икономическите организации с по-широката обществена среда, отношенията им с държавните и политическите институции, формирането на обединения от фирми (бизнес групи), неикономическите функции на корпорациите и тяхната социална отговорност и др.

Развива се идеята, че икономическите организации имат своя специфика и не могат да се изучават само като разновидности на организациите въобще (Swedberg, 2003). Тяхната ориентация към печалба им придава редица характеристики, които ги превръщат в особени социално конструирани структури, координиращи различни икономически интереси. Те могат да приемат различ-

ни форми (семејни фирми, съдружия, акционерни дружества, транснационални корпорации и други), всяка от които се отличава със собствен профил и особен социален механизъм на функциониране и възпроизводство. Критикува се и конвенционалното икономическо разбиране, че организациите винаги са ефективни, защото в противен случай те биха загинали в условията на пазарна конкуренция. Предлагат се социологически обяснения на условията и причините за организационна неефективност.

Индустриалната социология и социологията на труда също допринасят за развитие на изследванията на икономическите организации в парадигмата на новата икономическа социология¹. Те разработват такива важни теми като социалното конструиране на професиите, ролята на неформалните отношения на работното място, поведението и мотивацията на мениджъри, служители и работници, свързаните с работата конфликти и др.

Върху социологическия анализ на икономическите организации оказва влияние и теорията на игрите. Тя поставя важен акцент върху стратегическото поведение на стопанските субекти, които вземат икономически и управленски решения като отчитат действията на другите. Важен принос на теорията на игрите е изследването на няколко взаимодействащи си актьори, които преследват рационално своите лични интереси, но в крайна сметка се оказват в по-лоша ситуация, отколкото ако си сътрудничат („дилемата на затворника“). Някои теоретици аргументират принципните възможности за преодоляване на противоречието между индивидуална и колективна рационалност при определени условия, особено когато играта се повтаря многократно, какъвто е случаят с „организационните игри“ (Axelrod, 1984).

Сериозни изследвания на икономическите организации се извършват и от български социолози. Социологическа концептуализация на икономическите, трудовите и организационните конфликти предлага М. Стоянова (Стоянова, 2014). Тя анализира социалните механизми на възникване на конфликтите, тяхната социална структура и динамика. Въз основа на задълбочени емпирични изследвания се идентифицират особени конфликтни зони в икономическите организации и на работното място. Специфичен и оригинален фокус е изследването на „невидимите екипи“, които – зад фасадата на формалните организационни структури, използват социални мрежи, материални, финансови и информационни ресурси за постигане на лични и групови цели, които често имат незаконен характер (например, кражба на юридически лица). Специално внимание се отделя на несъстоятелността като социална институция и процес.

Социалните и властовите отношения в икономическите организации се анализират и от Е. Тодорова (Тодорова, 2010). Тя изследва властта и управлението в организацията с помощта на интегралния категориален апарат на икономическата социология, икономическата и социалната психология, приложната и организационна поведенческа наука. Тематизират се техниките на социално вли-

¹ В България сериозни приноси към развитието на социологията на труда имат Кр. Петков, Ч. Кюранов, З. Стайков, Г. Костов, И. Нончев, С. Тодорова и др.

яние в икономическите организации; баланса между ролите на аз-а и ролите на длъжността, изисквани от професията; въпросите за „кариерността“ (фактори на успешната кариера); свързаността с другите (механизми на формиране и функциониране на коалиции); груповата работа (значение на групите и ролята на лидера) и други. Социалното общуване и конфликтите в икономическата дейност се изследват и от Д. Никова (Никова, 2012)

4.3. Социално и икономическо неравенство

Социалните и икономическите неравенства винаги са били централен фокус на социологическия анализ. В последното десетилетие те се превръщат в предмет на интерес и на икономисти като Дж. Стиглиц, Е. Саез, Т. Пикети, П. Кругман, Р. Уиликинсън и др. Аргументира се свършено нова перспектива към неравенството в сравнение с неокласическата икономическа теория. То започва да се интерпретира като причина за и следствие от провала на политическата система, което допринася и за нестабилността на икономиката (Стиглиц, 2014). Представят се резултати от емпирични изследвания (Пикети, Уиликинсън, 2014), които показват категорични корелационни зависимости между степента на неравенство и стойностите на индикатори, отразяващи тежестта на проявяващите се в съвременните развити общества социални, здравни и образователни проблеми – очаквана продължителност на живота, ограничена вертикална социална мобилност, физическо и ментално здраве, детско благосъстояние и смъртност, образователни постижения на учениците и др. Изследва се и ролята на определен тип публични политики, които увеличават неравенствата и бедността, влошават здравето и качеството на живот, стимулират криминалната икономическа активност, ограничават икономическия растеж (Минев, 2011).

Ал. Стоянов предлага специфичен евристичен социологически подход за изследване и разбиране на икономическите неравенства в сравнение с техните икономически и иконометрични интерпретации (Стоянов, 2013). Подходът на последните две дисциплини към неравенството се свързва предимно с идентифицирането и измерването на количествените различия между индивиди и социални групи по отношение на определени показатели – доходи, имущество, потребление и т.н.

Социологическият анализ на неравенствата се фокусира върху два специфични аспекта – социална диференциация и социално йерархизиране. Социалната диференциация отразява разнородни обществени отношения и качествени различия между индивидите и социалните групи (социално-демографски, икономически, политически, образователни и др.). Те обикновено се изследват от конкретни научни дисциплини (демография, икономика, политология и т.н.) в контекста на специфичната социална определеност на различията. Социологическата релевантност на социалната диференциация произтича от факта, че различните видове предметност, които я „произвеждат“, стават основание за социално групиране. Различията придобиват социално значение и се превръщат в социални

определения на индивидуалните и груповите субекти. Класически пример е разделението на труда, въз основа на което се формират множество професионални общности със специфични черти, идентичност, култура, интереси и т.н.

Социалното йерархизиране е собственият предмет на социологическия анализ на неравенствата. То е социален процес на вертикално ранжиране на икономическите различия, което прави едни позиции и заемащите ги хора „по-ценни“ и с по-голяма обществена стойност от други. Различията сами по себе си не правят хората неравни. Йерархизирането разполага индивидите и социалните групи в континуума „нисши-висши“. Илюстрация на прехода от социална диференциация към социално йерархизиране е превръщането на по-доходните различия в неравен социален статус. Това разграничение е важна методологическа предпоставка на социологически анализ на социалната същност на икономическите неравенства.

4.4. Неформална и незаконна икономика

Изследванията в сферата на неформалната и незаконната икономика също отразяват представените метатеоретични принципи на новата икономическа социология. Те показват както зависимостта на тази категория икономическа активност от нейната „вграденост“ в социалните отношения, така и връзката ѝ с политическата власт и държавата. Неформалността и незаконността на определени икономически дейности, които често са израз на рационално преследвани индивидуални и групови стратегии, е източник на непредвидени и нежелани социални последици.

Новата икономическа социология приема за очевиден факт, че освен официалната и законно осъществяваната стопанска дейност от легитимни субекти, в модерните общества се извършва и значителна по обем нерегистрирана и нелегална икономическа активност. А. Портес и М. Кастелс експлицитно разграничават три категории икономическа дейност – формална, неформална и незаконна, на база (не)законността на извършваната икономическа дейност и на нейния краен продукт (Портес, 2010). Подобно разграничение се прави и в българската литература (Нончев, 2009) въз основа на два водещи взаимосвързани критерия:

1. Доколко дадена стопанска дейност е юридически законна.
2. Доколко дадена стопанска дейност и резултатите от нея са обхванати и отчетени от официалните държавни институции и националната статистика.

Първият критерий е в основата на използването на понятия като „незаконна“, „нелегална“, „черна“, „подземна“ икономика за обозначаване производството на стоки и извършването на дейности, които не са разрешени от закона. Към тях се отнасят например трафикът на хора, контрабандата, наркобизнесът, изпирането на пари и други видове престъпна дейност. Управлението на паричните средства, които се генерират от „черната икономика“ се изследва от Г. Петрунов (Петрунов, 2013).

Вторият критерий е свързан с дефиниции като „неформална“, „нерегистрирана“, „неотчетена“, „недекларирана“ икономика, адресиращи стопански дейности и резултатите от тях, които не се регистрират и отчитат от упълномощените за това институции (статистически ведомства, данъчна и митническа администрация, органи на местната власт и т.н.).

Въз основа на посочените критерии се разграничават четири основни икономически сектора:

1. Официална икономика – тя е „законна“ и „отчетена“ и се подчинява на правилата на легитимния пазарен ред.
2. Неформална икономика – „законна“ и „неотчетена“, която включва натуралното производство и домашния труд, доброволния незаплатен труд и съседската взаимопомощ, част от дейността на самонаетите и на малките стопански единици, които нямат задължение да декларират своята дейност и др.
3. Нерегистрирана („сива“) икономика, при която легитимни икономически субекти прикриват и не отчитат част от стопанската си дейност и приходите от нея.
4. Нелегална („черна“) икономика – „незаконна“ и „неотчетена“, при която или се произвеждат забранени от закона стоки, или се извършват нелегални икономически дейности, или те се осъществяват от нелегитимни икономически субекти.

Съществено разграничение се прави между незаконни и неформални икономически практики от гледна точка на механизмите на тяхното социално възпроизводство. „Икономиката на престъпността“ като правило предполага съществуването на средства и специализирани структури за налагане и спазване на споразуменията, основани най-вече върху използването на сила. При неформалните дейности такива структури обикновено отсъстват и се регулират чрез отношения на доверие. Ролята на социалната вграденост на икономическата дейност е най-ясно видима именно при неформалните транзакции, които са невъзможни без взаимно доверие, базирано на общо членство в определени социални общности (приятелски, съседски, етнически, мигрантски и др.). Спазването на договореностите се подкрепя от заплахата за изключване на нарушителите от значимите социални мрежи и възможността за извършване на бъдещи сделки, която може да бъде дори по-действена от легалните санкции.

Взаимоотношенията между официалната, неформалната, „сивата“ и „черната“ икономика са сложни, динамично променящи се и вариращи в различните общества. Икономически дейности и стопански сектори, които в една социално-историческа конфигурация са неформални и дори незаконни, при други обществени условия могат да се осъществяват законно (например, производството и търговията с алкохол или леки наркотици). Опитите да се регулира напълно икономическия живот не винаги водят до ограничаване на неформалната и незаконна активност. Свръхрегулациите рядко постигат подобни цели, тъй като могат да създадат възможности за печелившо нарушаване на законовите

правила и да активират латентни източници на социална солидарност, водещи до непредвидени последици, дори обратни на очакваните.

Взаимовръзката между легитимните и незаконните икономически практики се изследват от А. Нончев, който предлага теоретична концепция за функционирането на особени квазипазари, възникващи в зоната на взаимодействие между публичния и частния сектор (Нончев, 2009). Разглежда се природата, формирането и възпроизводството на тези публично-частни квазипазари и тяхната специфика в сравнение с конвенционалните пазарни отношения, както и различни типове и форми на проявление на публично-частните квазипазари. Особен акцент се поставя върху най-разпространените и предизвикващи голяма обществена загриженост корупционни публично-частни квазипазари. Анализират се както факторите на търсенето и предлагането при функционирането на публично-частните квазипазари на макроравнище, така и субективната рационалност на участниците в тях на микроравнище.

Специално внимание се отделя на многопластовите взаимовръзки между публично-частните квазипазари и легитимния пазарен ред. Защиатава се тезата, че публично-частните квазипазари възникват по повод на различни легитимни публично-частни отношения – законодателно уреждане на отношенията на собственост и конвенционалните пазарни взаимодействия, правно-административно регулиране на стопанската дейност, управление и разпореждане с държавно имущество, възлагане на обществени поръчки и концесии, съдебно разрешаване на граждански и бизнес спорове, предоставяне на публични услуги на гражданите и бизнеса и т.н.

От една страна публично-частните квазипазари възникват и могат да бъдат разбрани само в контекста на законово регламентирания публично-частни отношения, които те съпътстват. От друга страна те силно влияят и деформират в различни посоки както легитимните взаимодействия между публичния и частния сектор, така и легитимния пазарен ред. Анализират се същността и специфичните механизми на тези преки и обратни взаимодействия. Проследява се и спецификата на публично-частните квазипазари в постсоциалистическото българско общество въз основа на емпирични данни от количествени и качествени изследвания за тяхното разпространение в официалната и скритата икономика.

4.5. Култура и икономика

Специфично направление в социологията е концептуализацията на релацията „икономика-култура“. Класически пример са изследванията на М. Вебер за ролята на протестантската етика при формирането на модерния капитализъм. Новата икономическа социология предлага тезата, че икономическото поведение е „потопено“ не само в социалната структура, но и в културата (Димажио, [1994] 1999). Според В. Зелизър ценностите и смисловите структури конституират самата същност на икономическите феномени (Zelizer, 2002). Следвайки идеята на К. Полани, че саморегулиращият се пазар е културен конструктор, П. Димажио

разглежда и икономическите организации от тази перспектива. Тематизира се ролята на фирмените култури за икономическото поведение на собствениците, мениджърите, служителите, работниците в бюрократичната организация.

Специално внимание се отделя на формирането на индивидуалните икономически предпочитания и вкусове, които в класическата икономическа теория се приемат за „екзогенни“ фактори. Социологическата традиция предлага друга интерпретация, според която потребностите и вкусовете не са екзогенни, а ендогенни социално конструирани детерминанти на икономическото поведение. Индивидуалните потребителски решения са взаимно зависими и повлияни от действията на другите икономически актьори. Предпочитанията към определена стока например са функция на броя на хората, които желаят да я купят и притежават. Интензифицирането на потреблението на символни стоки, които маркират социална принадлежност, е културно обусловено. Определени обществени групи подържат статусна диференциация, като се придържат към специфични стилове на живот и се стремят да ограничават достъпа на другите до тях чрез пазара.

Един от най-значителните приноси към изследването на взаимовръзката „култура – икономика“ в съвременната социология прави П. Бурдийо. Три от разработваните от него теоретични концепции – „хабитус“, „културен капитал“ и „поле на културата“ – имат най-голямо значение за новата икономическа социология. Хабитусът се определя като устойчива диспозиция на социалните актьори към действителността, повлияна от тяхното минало. В традиционните икономически анализи актьорите нямат хабитус и минало – те действат в настоящето. П. Бурдийо описва икономическия хабитус като диспозиция, която ориентира и организира икономическите практики на всекидневния живот – покупки, спестявания, инвестиции, заемане на средства и т.н. (Bourdieu, 1979). При анализа на ролята на образованието при възпроизводството на класовата структура се въвежда и понятието за „културен капитал“, който учениците наследяват от своите семейства.

Икономическата култура в българската икономическа социология е тематизирана от Бл. Колев. Той разглежда икономическата култура в широк смисъл като „свкупност от споделяни ценности, жизнени практики и социални механизми, които са се утвърдили, складирали и предали от поколение на поколение между хората като стил и начин на поведение в сферата на икономическата дейност“ (Колев, 2002). От тази перспектива се проследява икономическото и културното развитие на България. Предлага се и евристичната възможност изследването на това развитие да се структурира през призмата на няколко „аксиални културни оси“ – егалитарност, колективизъм, патернализъм и други. Те претърпяват множество исторически трансформации, но съхраняват и редица константни културни характеристики на българското общество.

4.6. Постсоциалистически общественно-икономически трансформации

Специфично тематично поле, което експлицира интереса на новата икономическа социология към социалната динамика, е изследването на постсоциалистическите общественно-икономически трансформации. Те се концептуализират в системна социологическа перспектива от М. Мирчев. Той анализира няколко разреза на развиващите се в постсоциалистическото българско общество кризисни процеси: в сферата на икономиката; при възпроизводството на населението; в политиката и общественото управление; в културната и цивилизационната структура на българското общество; в устойчивостта на държавата и съхраняването на жизнеността на българската нация.

М. Мирчев обосновава идеята за нарастващо цивилизационно разслояване на българското общество, в което се разграничават четири едновременно съществуващи пласта, които кореспондират с идентифицираните от А. Тофлър „цивилизационни вълни“, допълнени с връщането на определени обществени групи към патриархални родово-семейни общности, изплъзващи се от държавен контрол (Мирчев, 2009). Според М. Мирчев основен социален, икономически и политически проблем на съвременното българско общество е цивилизационната несъвместимост между идентифицираните четири обществени слоя.

Принос към анализа на постсоциалистическите обществени трансформации има и А. Бунджулов. Той изследва механизмите на конституиране на пространствата на символна власт в модерното западно общество в сравнение със страните от бившия социалистически блок в Източна Европа. Особен интерес представляват неговите проучвания на трансформацията на мрежовите структури и легитимационните стратегии на елитите в периода на българския „преход“, включително пренаписванията на историята и личните биографии на представители на новите икономически и политически елити (Бунджулов, 2008). Оспорва се представата за осъществяването на кохерентен, прозрачен и управляем „преход“ от тоталитаризъм и планова икономика към демократично и пазарно общество. Представя се алтернативна теоретична картина на множество „преходи“, проявяващи се като спонтанни трансформации, отразяващи легитимационните стратегии на участващите в тях актьори¹.

Интересен ракурс към динамиката на българската икономика предлага Г. Найденов, като тематизира цикличните процеси в нея през теоретическата призма на „дългите вълни на Кондратиев“ (Найденов, Харалампиев, 2014). Проследява се и движението на българската икономика в пространството на либералния и държавния капитализъм за периода от 1925 до 2005 година. Анализират се икономическите, демографските, инфраструктурните и социалните характеристики на българската икономика като „самобитен“ вид капитализъм.

¹ Виж студията на А. Бунджулов в настоящия сборник: „Политико-икономическите симбиози – за една политикономия на българския преход“

Друг автор, който изследва процесите на трансформация в постсоциалистическото българско общество, е Г. Петрунов. Той предлага включване на нова променлива в обяснителния модел на процесите на трансформация – връзките между публична власт и организирана престъпност. Ключово понятие при концептуализирането на тези връзки е социалната хибридизация. Организираната престъпност в България влияе чрез специфични властови инструменти върху функционирането на основни публични институции и има съществена роля при осъществяването на социалните трансформации в страната. Изследват се два различни пласта на упражняване на политическата власт – официален, видим, публичен, и неофициален – скрит, непубличен. В много случаи „скритата“ власт оказва по-голямо въздействие върху трансформационните траектории на преходното общество от официално декларираните политически рамки на трансформациите и осъществяваните публични политики. Упражняването на властта по невидим за публиката начин позволява да се постигат цели, които иначе биха били преценени като неприемливи и поради това може да предизвикат несъгласие, съпротива и загуба на легитимност (Петрунов 2006).

Миграционните процеси в последните десетилетия се интензифицират и започват да оказват все по-съществено влияние и върху българското общество. Мрежовият подход и теоретичните идеи на М. Грановетер за ролята на силните и слабите социални връзки се използват от М. Мишева за анализ и обяснение на имиграционните потоци и възможностите за интеграция на имигрантите в България. Тя приема, че миграционните мрежи са „най-адекватният модел за анализ на миграционни процеси“ (Мишева, 2013). Извършен е анализ на зависимостите между социалния капитал на имигрантите и тяхната интеграция на пазара на труда на базата на емпиричен материал. Констатирано се значими корелационни връзки между формите на притежавания от имигрантите социален капитал (доверие и реципрочност) и техния статус на българския пазар на труда. Изследва се и ролята на семейството като предлагащо мрежа от силни връзки на имигрантите, оказващи – от своя страна, важна роля в процеса на тяхната интеграция и изграждащи имигрантския социален капитал. Икономическите функции на семейството и напрежението между семейните и трудово-професионалните роли на българската жена се анализират от Т. Кинева (Кинева, 2013).

Разгледаните полета, които новата икономическа социология изследва, в никакъв случай не изчерпват предмета на научните ѝ тематизации. Те само илюстрират някои от приложенията на нейния специфичен теоретико-методологически подход и представят част от посоките в развитието ѝ през последните четири десетилетия. Перспективите ѝ обаче са свързани с преодоляването на някои вече очертаващи се предизвикателства, които ще бъдат обект на анализ в следващата част на студията.

5. Новите предизвикателства пред икономическата социология

Първоначалният бърз напредък в развитието на икономическата социология в края на XX век започва да показва признаци на „загуба на посоката“ в последните години.

5.1. Симптоми и причини

Процесът на забавяне темпа на развитие на новата икономическа социология има различни проявления:

- отсъствие на значими нови теоретични идеи и преповтаряне на утвърдените методологически принципи и теоретични концепции, чиято иновативност и евристичност намалява;
- отказ от тематизиране на остри обществени проблеми и нововъзникващи икономически, социални, политически рискове. Характерен пример е провалът на икономисти, социолози и политолози да „предусетят“ настъпването на финансовата и икономическа криза в края на първото десетилетие на XXI век;
- периферност на икономико-социологическите изследвания в рамките на социологическото научно поле и ограничен брой академични центрове за развитие на икономическата социология;
- сравнително ниска обществена популярност и ограничено използване на научните резултати на икономико-социологическите изследвания и др.

Посочените симптоми могат да се свържат с комбинация от причини, които са както външни за икономическата социология, така и вътрешни за самата научна дисциплина. Някои от тях са:

Първо, изключителната динамичност и сложност на обекта, който изследва икономическата социология. Модерното общество и икономически живот навлизат в етап на остри противоречия и радикални промени, които са резултат на собственото им развитие. Успехите на капиталистическата система и нейното глобално разпространение заплашват вътрешните ѝ предпоставки и условията на нейното съществуване. Трансформират се взаимозависимостите между технологичното, икономическото, политическото, социалното развитие и в национален, и в глобален мащаб.

Второ, нараства социалната конфликтност и възникват комплексни обществени, икономически и политически кризи. Непрекъснато се идентифицират нови технологични, икономически, социални, екологически, военно-политически рискове, които са продукт на модерността. Появяват се нови обществени движения, които поставят под съмнение консенсусни до този момент ценности – техническия прогрес, научната рационалност, икономическия растеж, съществуващия правов ред, политическата демокрация. Идеологиите на „контрамодерността“ и „алтерглобализацията“ придобиват разширяваща се обществена подкрепа, научна аргументация, собствена политическа мобилизация.

Трето, опитите да се отговори на новите предизвикателства чрез активни публични политики на национално и наднационално равнище пораждат нови рискове и проблеми. Кризата на публичните политики се изразява не само в чести провали при постигането на обявените от тях цели, но и в предизвикването от самите тях на отрицателни ефекти, остри конфликти и дори системни кризи (Минев, 2011). Тези „самопроизведени“ негативни обществени последици рядко са обект на икономико-социологически анализ и обяснение.

Четвърта група причини за забавеното развитие на икономическата социология произтичат от собствената ѝ динамика и нейните вътрешни достижения и противоречия. Стремешът на новата икономическа социология да обоснове и защити специфичните си методологически подход, теоретична програма и изследователски периметър води до „притъпяване“ на нейната чувствителност към някои нови общественно-икономически проблеми и рискове. Зададената от метатеоретичните ѝ принципи перспектива на „виждане“ на социалната действителност, стеснява подбора на подложените на научна тематизация обществени проблеми. „Разделителната аналитична способност“ на използваните обяснителни теории и категориални схеми ограничава техните интерпретативен капацитет и възможности за теоретични иновации.

Комбинацията от външни и вътрешни фактори, влияещи върху развитието на икономическата социология, я изправят пред нови предизвикателства. Интензивните процеси на обществени трансформации все по-трудно могат да се „уловят“ със съществуващия научен инструментариум, теоретични подходи и категориални схеми. Появява се необходимост от динамизиране и преобразуване на парадигмалните основи и теоретико-методологическия апарат на обществените науки, включително и на икономическата социология. Нуждата от вливането на нова социална и интелектуална енергия, която да стимулира забавеното развитие на икономическата социология, става очевидна.

5.2. Трансформации на метатеоретичните принципи на новата икономическа социология

Тенденциите на модерността през новото хилядолетие изискват развитие и надграждане на разгледаните метатеоретични принципи на новата икономическа социология – социална ориентираност на икономическите действия, тяхната социална вграденост, непредвидените последици на рационалното икономическо и политическо поведение, ролята на властта в икономическия живот и в собственото развитие на науката. Необходимостта от и възможностите за реконструиране на методологическия подход на новата икономическа социология могат да се търсят в различни направления, част от които се дискутират в следващия текст.

Социална ориентираност на икономическите действия

Метатеоретичният принцип икономическите действия да се анализират в перспективата на тяхната социална ориентираност трябва да вземе предвид някои съществени промени на съвременния икономически живот. Първо, разширява се неговият пространствен хоризонт, придобиващ планетарен мащаб. Поведението на индивидуалните, корпоративните и държавните икономически субекти все по-интензивно се повлиява не само и дори не толкова от близки и непосредствени взаимодействия в рамките на конкретна общност или националната държава. Те се ориентират към действия, осъществявани извън общностните и държавните рамки, систематично надхвърляни в резултат на икономическата и политическата глобализация. На индивидуално равнище икономическите избори зависят от поведението на множество пространствено разпръснати актьори. Например, консуматорските вкусове се оформят от модни тенденции, зараждащи се на хиляди километри от местоживеенето на потребителите; изборът на дестинация за почивка се съобразява с опита и оценките на потребители на туристически услуги от целия свят, споделяни в специализирани сайтове; решенията за транснационална мобилност се повлияват от икономическата и политическата ситуация в потенциалните страни на емиграция и представите за нея, от обществените нагласи и миграционната политика на тези страни и т.н.

Действията на транснационалните корпорации отдавна надхвърлят националните ограничения и си съперничат с мощта на националните икономики. Жизнеспособността на средните и малките фирми става все по-зависима от световната икономическа конюнктура и от процеси, протичащи на други континенти. Гео-икономическите и геополитическите съображения са незаобиколим фактор пред икономическите и политическите решения на националните държави.

Второ, разширява се не само пространственият обхват на икономическите взаимодействия, но се увеличава броят, диференцира се характерът и се усложнява механизмът на влияние на субектите, които се вземат предвид при взаимното социално ориентиране на икономическите действия и решения.

Трето, неимоверно се увеличава скоростта, с която икономическите сигнали се разпространяват и определят поведението на стопанските актьори. Движението на икономическа информация и на финансови капитали се извършва със скоростта на светлината и може да предизвика мигновени масови ефекти върху поведението на хора, фирми, корпорации, държави. Осмислянето на подобни въздействия, включително и теоретичните им обяснения, обикновено се осъществява постфактум и с голямо закъснение, без да е възможно предотвратяването на потенциални деструктивни последици.

Увеличаването на мащабността, комплексността, многомерността и темпа на икономическия живот, разгръщащи се на общностно, корпоративно, държавно и наднационално равнище, е ключово предизвикателство пред теоретизациите на новата икономическа социология.

*„Вградеността“ на икономическите действия
в социалните отношения*

Разгледаните пространствени, времеви и съдържателни промени в социалната ориентираност на взаимозависимите икономически действия трансформират и характера на метатеоретичния принцип за отчитане вградеността на икономическите отношения в социалните структури и мрежи. Например, появяват се виртуални социални мрежи, които често оказват по-силно въздействие върху икономическото поведение, отколкото реални социални мрежи, основани на родство, съседство, приятелство и т.н. Извършването на ежедневни, но фундаментални икономически действия (пазаруване, търсене на работа, спестяване, получаване на кредит, инвестиране и т.н.) все повече се „вгражда“ във виртуални общности и се повлиява от взаимодействията в тях. Тези процеси се интензифицират от ускорената мобилност на икономическите актьори, която разкъсва пространствено близките персонални отношения и засилва ролята на електронните комуникации. Организирането и осъществяването на ефективни колективни социални действия също става възможно и се опосредства от включеността в регионални, национални и международни виртуални мрежи с разнороден характер. Те се формират въз основа на широко ветрило от разнообразни спояващи интереси, ценности и каузи – професионални, граждански, политически, идеологически, религиозни, природозащитни и т.н.

Изследването на динамично развиващите се общности и социални мрежи и тяхното влияние върху икономическите отношения, вграждащи се в тях, е сериозен теоретичен проблем пред новата икономическа социология.

Непредвидени последици на рационалното икономическо поведение

Метатеоретичният принцип, който подчертава важността на изследването на непредвидените последици на рационалните икономически действия, също се нуждае от обогатяване. В основата на подобно преосмисляне стои превръщането на непредвидените ефекти на рационалните действия в глобални системни рискове за самото съществуване на човешката цивилизация. Защиатава се тезата, че сме свидетели на модернизационен процес, който разлага очертанията на индустриалното общество и в континуитета на модерността възниква друга обществена форма (Бек, 2013). Същностно измерение на промяната е „производството на рискове“, резултат на вътрешното развитие на рационалните икономика, политика, технология и наука. Тази „рефлексивна модернизация“ разколебава собствените предпоставки на индустриалното общество и променя всички жизнени форми, в които то съществува – пазари, наеман труд, професионални общности, организационни структури, политически системи, научни дейности и т.н.

Възникват контурите на ново „рисково общество“, в което „скритите странични ефекти“, характерни за индустриалното общество, прерастват в сис-

темни наднационални заплахи и рискове. Адресирането на тези рискове както практически от икономическите и политическите актьори, така и теоретически от научното познание, се превръща в условие за оцеляване на модерното общество. Това налага „обръщане към бъдещето“, при което антиципирането на потенциалните и реалните рискове изисква разработването на една проективна теория на обществения и икономическия живот.

Идентифицирането на рисковете може да влезе в остро противоречие с икономическите и политическите интереси, инвестирани в определени технологии, производства и корпорации. Признаването и осмислянето на производствените от модерността рискове поражда и специфична „контрамодерност“, която също е продукт на собственото развитие на индустриалното общество. Под съмнението на публичната критичност (медийни разкрития, граждански инициативи, нови социални движения и др.), се поставят произвеждащите рискове едностранчиви икономически интереси, опасни технологии и производствени методи. Те могат да бъдат публично делегитимирани и „подведени“ под обществена отговорност, което превръща функционирането на пазарите и икономическите организации в иманентно зависими от тяхната обществена легитимност. Тази „морализация“ на икономиката, произтичаща от осъзнаването и противодействието на създаваните от нея рискове, трябва да бъде тематизирана и от новата икономическа социология.

Властови измерения на икономическия живот

Специално внимание трябва да бъде отделено на метатеоретичния принцип за отчитане ролята на властта в икономическия живот и в собственото развитие на научното познание. Все по-често се наблюдават прояви на кризи на политическата власт, които имат както икономически предпоставки и основания, така и важни икономически и социални последици. М. Олсън изследва например появата на политико-икономически „разпределителни коалиции“. Те преразпределят доходи и богатство, включително и чрез контрол върху публичните институции, защитавайки частни и групови интереси на включените в тях представители на елитите. От една страна подобни разпределителни коалиции функционират в рамките на легитимния правов ред, като влияят върху съдържанието на приеманите закони и осъществяваните публични политики. Същевременно техните действия се намират извън публичен контрол и имат не само видим, но и скрит, дори конспиративен характер.

Отвъд демократичната фасада се осъществява срастване на икономическа, политическа, съдебна и медийна власт. В определени случаи това води до „завладяване на държавата“ от олигархични кръгове, които често са свързани и с организирани престъпни групи. Така политическата власт се „криминализира“ и се подрива легитимността на демократичните политически институции и на политическия процес, чрез който те се конструират.

Реалистичният социологически анализ е невъзможен без да се тематизира стремежът на политико-икономическите елити да съхранят и „нормализират“ властовите йерархии, да осигурят устойчиво възпроизводството на частно-груповите си интереси, да подържат контрола си върху публичните институции и законодателния процес, да определят съдържанието на публичните политики в защита на стратегическите си икономически интереси. Тази ключова изследователска задача, без която е невъзможно разбирането на съвременния икономически и политически живот, обаче се натъква на ограничения, произтичащи от асиметричните отношения между „власт“ и „знание“. Съществен източник на подобни ограничения пред научното познание въобще и социалните науки в частност е тяхната зависимост от властовите конфигурации в модерните общества. Проблемите, които се подлагат на научно изследване, тяхното финансиране, селектирането на определени теории, за да се аргументират конкретни управленски решения, трябва да преминат през филтъра на политическата легитимация. Научни области и конкретни проучвания, чиито резултати имат негативни за елитите реални или потенциални социално-политически импликации, се маргинализират.

Преодоляването на съществуващите и нововъзникващите политически и идеологически ограничения пред научното познание изисква те безкомпромисно да се адресират от научната общност. Това налага вглеждане в собствените основания на икономическата социология, нейните конституиращи принципи, „вградеността“ ѝ във властовите, икономическите и социалните структури. Преосмисля се дори господстващото разбиране за „свобода от ценности“ на науката и разграничаването на познавателната научна дейност от нейното практическо приложение. Например, при дефинирането на рисковете и политиките за тяхното разпределение не може да се очаква ценностна неутралност и съвпадение на интересите. Научното изследване винаги идентифицира „губещи“ и „печелещи“ от рисковете, като същевременно насочва вниманието към техните „причинители“.

Проблематизира се и тезата, че обществените науки могат да описват и обясняват общественно-икономическия живот, но не и да предписват решения, които трябва да бъдат оставени на експерти и политици. Така социалните знания удобно се разделят и отдалечават от политическото управление, като съзнателно или не обслужват интересите на политико-икономическите елити, стремящи се към запазване и увеличаване на своята власт. Подобни самоограничения снижават и обществената легитимност на научните изследвания, която не може да бъде защитена чрез постиганите от тях резултати. Социологията и другите обществени науки не са в състояние да убедят широката публика в своята полезност и се стимулира разпространението на представите за техния „обслужващ“ и политически зависим характер.

Разгледаните насоки за „надграждане“ на метатеоретичните принципи на новата икономическа социология очертават само част от възможностите за посрещане на предизвикателствата, произтичащи от радикалните общественно-икономически трансформации и собствените вътрешни ограничения на новата икономическа социология.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бек, У., 2013. Рисковото общество. По пътя към една друга модерност. София, Издателска къща „Критика и хуманизъм“.
2. Бунджулов, А., 2008. Конверсията: мрежови ресурси на политическото делегиране. В: Мрежите на прехода. Какво всъщност се случи в България след 1989г.?. София, Издателство „Изток-запад“.
3. Димажио П., [1994] 1999. Културни аспекти на икономическото действие и организация. В: Икономика и социология. Антология. Съст. Т. Чавдарова. София, Издателство „Лик“.
4. Кинава, Т., 2013. Ролеви конфликти на съвременната българска жена: между семейството и кариерата (докторска дисертация). УНСС, София.
5. Колев, Бл., 2002. Икономическа култура. София, УИ „Стопанство“.
6. Коулмън Дж., [1994] 1999. Перспективата на рационалния избор за икономическата социология. В: Икономика и социология. Антология. Съст. Т. Чавдарова. София, Издателство „Лик“.
7. Минев Д., 2011. Кризата на публичните политики в развитите страни. Троян, Faber.
8. Мишева, М., 2013. Икономическа имиграция и интеграция на имигрантите (докторска дисертация). УНСС, София.
9. Мирчев, М., 2009. Възпроизводство на населението. Социална стратификация, поляризиране и цивилизационно разслояване. София, Издателство „М-8-М“.
10. Найденов, Г., К. Харалампиев, 2014. Дългите вълни на Кондратиев при „социализма“. София, ИК – УНСС.
11. Никова, Д., 2012. Социално общуване, социално взаимодействие, социометрия. София.
12. Нончев, А., 2009. Публично-частни квазипазари. София, УИ „Стопанство“.
13. Пачев, Т., Бл. Колев и кол., 1996. Икономическа социология. София, УИ „Стопанство“.
14. Петрунов, Г., 2006. Социални измерения на организираната престъпност. (докторска дисертация). София.
15. Петрунов, Г., 2013. Противдействие на изпирането на пари. София, ИК – УНСС.
16. Уиликинсън, Р., К. Пикет, 2014. Патология на неравенството. Защо равенството прави обществата по-силни?. София, Издателство „Изток-запад“.
17. Стиглиц, Дж., 2014. Цената на неравенството. Как днешното разделено общество застрашава бъдещето ни. София, Издателство „Изток-запад“.
18. Стоилова, В., 2012. „Играта“ на пазарна размяна. София, ИК – УНСС.
19. Стоянов, Ал., 2013. Икономическите неравенства в България: 1990-2010. Методологически аспекти на социологическия анализ (докторска дисертация). УНСС, София.

20. Стоянова, М., 2014. Конфликтите през призмата на социологията. София, ИК – УНСС.
21. Ракаджийска, Т., 2010. Пазар на труда. Социално-икономическо поле между държавата и пазара. София, УИ „Стопанство“.
22. Тодорова, Е., 2010. Поглед към социология на модерното общество. София, УИ „Стопанство“.
23. Христова, М., 2014. Българският виртуален пазар на труда и трансформацията на властта (докторска дисертация). УНСС, София.
24. Хърцфелд, М., 2007. Културна интимност. Социална поетика на националната държава. София, Издателство „Просвета“.
25. Arrow, K., 1951. *Social Choice and Individual Values*. New York: Wiley.
26. Axelrod, R., 1997. *Advancing the Art of Simulation in the Social Sciences*. In: *Simulating Social Phenomena*, edited by Rosaria Conte, Rainer Hegelsmann and Pietro Terna. Berlin: Springer.
27. Axelrod, R., 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York, Basic Books.
28. Becker, G., 1976. *The Economic Approach to Human Behaviour*. University of Chicago Press.
29. Bourdieu, P., 1979. *The Disenchantment of the World*. In: *Algeria 1960*. Cambridge: Cambridge University Press.
30. Bourdieu, P., 1985. *The Forms of Capital*. In: *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, edited by J. G. Richardson, 241–58. New York: Greenwood Press.
31. Buchanan J., R. Tolisson, G. Tullock, 1980. *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A&M University Press.
32. Coase, R., 1960. *The Problem of Social Costs*. *Journal of Law and Economics* 3 (October): 1-44
33. Coleman, J., 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
34. Coleman, J., 1994. *A Rational Choice Perspective on Economic Sociology*. In: *Handbook of Economic Sociology*, edited by N. Smelser and R. Swedberg. Princeton, NJ, Princeton University Press.
35. Duesenberry, J., 1960. *Comment on „An Economic Analysis of Fertility.“* In: *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, edited by Universities-National Bureau Committee for Economic Research. Princeton, NJ, Princeton University Press.
36. Granovetter, M., 1985. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* // *American Journal of Sociology*. November 1985. Vol. 91. No. 3.
37. Granovetter, M., 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
38. Jevons, St., [1879] 1965. „Preface to the Second Edition“. In: *The Theory of Political Economy*. 5th ed. New York: Augustus M. Kelley.

-
39. Merton, R., (1936). The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action. *American Sociological Review* 1 (1936): 894–904.
 40. North, D., 1992. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.
 41. Olson, M., 1965. The Logic of Collective Action. Cambridge MA: Harvard University Press.
 42. Polanyi, K., [1944] 1957. The Great Transformation. Boston: Beacon.
 43. Polanyi, K., [1947] 1971. „Our Obsolete Market Mentality.“ In: Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi, edited by George Dalton. Boston: Beacon.
 44. Portes, A., 2010. Economic Sociology. A Systematic Inquiry. Princeton, NJ: Princeton University Press.
 45. Sen, A., 1970. Collective Choice and Social Welfare. San Francisco CA: Holdenday.
 46. Sen, A., 1998. The Possibility of Social Choice. Nobel lectures, Dec.8, 1998. Trinity College, Cambridge, CB2 1TQ, Great Britain.
 47. Smelser N., R. Swedberg, (eds.) (1994). The Handbook of Economic Sociology. Princeton, NJ, Princeton University Press.
 48. Swedberg, R., 2003. Principles of Economic Sociology. Princeton, NJ, Princeton University Press.
 49. Weber, M., 1978, Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology. Berkley Ca., University of California Press.
 50. White, H. C. 1988. Varieties of Markets. In: Social Structures: A Network Approach, edited by Wellman, B., S. D. Berkowitz, Cambridge, Cambridge University Press.
 51. Williamson, O., 1975. Markets and Hierarchies. New York, Free Press.
 52. Williamson, O., (1985). Transaction Cost Economics. In: *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, Free Press.
 53. Zelizer V., 2002. „Enter Culture“. In: New Economic Sociology, edited by Mauro Guill'en et al. New York, Russell Sage Foundation.

НОВАТА ИКОНОМИЧЕСКА СОЦИОЛОГИЯ: ТЕОРЕТИЧНИ ДОСТИЖЕНИЯ И СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

Резюме:

В студията се представят някои основни теоретични достижения и ключови концепции на „новата икономическа социология“, която претендира да изследва не периферни стопански явления, а фундаментални икономически процеси. Концептуализирана е теоретичната програма на новата икономическа социология в сравнение с неокласическите икономически възгледи. Проследяват се и приносите на български изследователи за разработване на важни проблеми на икономическата социология. В студията се предлагат хипотези за обяснение на симптомите на забавяне в развитието на икономическата социология и възможни перспективи за нови теоретични пробиви. Те се дискутират в контекста на съвременните обществени предизвикателства и конфликти, които търсят своята икономико-социологическа интерпретация.

Ключови думи: нова икономическа социология, социална „вграденост“ на икономическото действие, икономически институции, социално конструиране на пазарите, социален капитал, социални мрежи.

JEL: A12, A14, B40, B50, Z13.

NEW ECONOMIC SOCIOLOGY: THEORETICAL ACHIEVEMENTS AND CONTEMPORARY CHALLENGES

Abstract:

This study presents some basic theoretical achievements and key concepts of the „new economic sociology“, which pretends to explore not peripheral economic phenomena, but fundamental economic processes. The theoretical programme of the new economic sociology is conceptualised in contrast with the assumptions of the neoclassical economics. The contributions of Bulgarian scholars to the analysis of important issues in the field of economic sociology are also highlighted. The study suggests hypotheses to explain the symptoms of recent slowdown in the development of economic sociology and possible perspectives for new theoretical breakthroughs. They are discussed in the context of contemporary societal challenges and conflicts, which seek their economic-sociological interpretation.

Key words: new economic sociology, „embeddedness“ of economic action, economic institutions, social construction of markets, social capital, social networks.

JEL: A12, A14, B40, B50, Z13.