

Новые переводы

IR Предлагается перевод первой части статьи, которая является самым цитируемым текстом в современной экономической социологии. Заметим, что это первый из известных нам русских переводов М. Грановеттера – признанного лидера новой экономической социологии. Полный перевод текста, предлагаемого в данном номере, увидит свет позднее – в рамках подготавливаемой нами хрестоматии «Западная экономическая социология».

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ДЕЙСТВИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА: ПРОБЛЕМА УКОРЕНЕННОСТИ^{1,2}

Марк Грановеттер

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Введение: проблема укорененности³

Как социальные отношения влияют на поведение и институты – таков один из основных вопросов классической социальной теории. Поскольку такие отношения существуют всегда, то представить ситуацию, которая возникла бы при их отсутствии, можно лишь путем мыслительного эксперимента, подобного «естественному состоянию» [state of nature] по Т. Гоббсу или «оригинальной позиции» [original position] в концепции Дж. Роулза⁴. Значительная часть утилитаристской традиции, включая классическую и неоклассическую экономическую теорию, построена на представлении о рациональном поведении, следующем собственному интересу и лишь в минимальной степени

¹ Переведено по: Granovetter, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* (November 1985). Vol. 91. P. 481-510.

² Более ранние версии этой работы были написаны во время творческого отпуска, любезно предоставленного мне Институтом перспективных исследований и Гарвардским университетом. Финансирование осуществлялось вышеназванным Институтом, а также Мемориальным фондом памяти Джона Саймона Гуггенхайма и Национальным научным фондом в рамках программы профессионального развития научных и преподавательских кадров (грант № SPI 81-65055). Работе над статьей способствовали Уэйн Бейкер, Майкл Бернштейн, Альберт Хиршман, Рон Джесперсон, Эрик Лифер, Дон МакКлоски, Чарльз Перроу, Джеймс Рул, Майкл Шварц, Теда Скокпол и Хэrrисон Уайт.

³ Автор использует термин «embeddedness», который мы переводим как «укорененность» (второй возможный перевод – «встроенность»). Понятие укорененности противопоставляется в работе понятию атомизированности. – *Прим. перев.*

⁴ В своей книге «Теория справедливости» (1971) Роулз делает попытку использовать конструктивистскую методiku для выявления основных принципов справедливости. Суть методики состоит в том, чтобы сконструировать воображаемое государство будущего, не зная своей расовой, социальной и экономической позиции в нем. Таким образом, «оригинальная методика» предполагает абстрагирование от собственного статуса и осуществление анализа в воображаемой плоскости. – *Прим. перев.*

<http://philosophy.about.com/gi/dynamic/offsite.htm?site=http%3A%2F%2Fwww.geocities.com%2FAthens%2FParthenon%2F1643%2Frawls.html>;
<http://www.peter-club.spb.ru/library/Rawls.html>.

подвластном социальным отношениям, что и создает идеализированную ситуацию, приближающуюся к этим мыслительным экспериментам. На противоположном полюсе находится то, что я называю аргументом «укорененности»: поведение и институты, которые мы намерены анализировать, настолько ограничены существующими социальными отношениями, что пытаться представить их как независимые было бы грубейшей ошибкой.

В данной статье рассматривается укорененность экономического поведения. Долгое время большинство социологов, антропологов, политологов и историков полагали, что такое поведение было прочно укоренено в социальных отношениях дорыночных обществ, однако с наступлением периода модернизации оно стало гораздо более автономным. Согласно этой позиции, экономика представляет собой все более независимую, обособленную сферу современного общества. Экономические транзакции в ней определяются уже не социальными или родственными обязательствами тех, кто эти транзакции осуществляет, а рациональными расчетами индивидуальной выгоды. Иногда авторы идут еще дальше, утверждая, что теперь мы имеем дело с зеркальным отражением традиционной ситуации: уже не экономическая жизнь подчинена социальным отношениям, а эти отношения становятся эпифеноменом рынка. Гипотеза укорененности связывается с «субстантивистской» школой [substantivist school] в антропологии, ассоциируемой прежде всего с именем Карла Поланьи [Polanyi 1944; Polanyi, Arensberg, and Pearson 1957] и с идеей «моральной экономики» в истории и политической науке [Thompson 1971; Scott 1976]. Есть у нее и очевидная связь с марксистской традицией.

Однако лишь немногие экономисты считают, что экономические отношения перестали быть укорененными в социальных именно с началом модернизации. Большинство из них полагают, что в ранних обществах степень такой укорененности была не намного выше, чем в условиях современных рынков. Тон был задан Адамом Смитом, отметившим «склонность к мене, торговле, обмену одного предмета на другой»⁵ [Smith (1776) 1979, кн. 1, гл. 2]. Раз труд был единственным фактором производства в примитивном обществе, полагал он, то обмен товарами должен был осуществляться на основании трудовых затрат, как это провозглашено классической теорией обмена [Smith (1776) 1979, кн. 1, гл. 6]. Начиная с 1920-х гг. некоторые антропологи заняли сходную позицию, получившую название «формалистской» [formalist]: даже в родовых общинах экономическое поведение было в достаточной степени независимым от социальных отношений, что позволяет использовать для его анализа неоклассическую теорию [Schneider 1974]. Недавно эта позиция получила подкрепление: экономисты и их коллеги – историки и политологи – попытались подойти к экономическому анализу социальных институтов под новым углом зрения. Их позиция получила название «новой институциональной экономики» [new institutional economics]. Они утверждают, что экономическое поведение и институты, которые, как считалось прежде, укоренены в социальных отношениях (и в ранних обществах, и в современных обществах), на самом деле могут быть лучше поняты как результат действий рациональных, более или менее обособленных [atomized] индивидов, преследующих свой эгоистический интерес [North and Thomas 1973; Williamson 1975; Popkin 1979].

Мои собственные взгляды отличны от постулатов обеих теоретических школ. Я принимаю положение о том, что в нерыночных обществах степень социальной укорененности экономического поведения слабее, нежели считают сторонники «субстантивистской» школы и теории развития, и она не так сильно уменьшилась с приходом «модернизации», как они утверждают. Однако я полагаю, что степень такой

⁵ Таков традиционный перевод в российской политической экономии. Мы могли бы предложить другой вариант, представляющийся нам более благозвучным: «склонность человека обмениваться, рядиться и торговаться». – *Прим. перев.*

укорененности всегда была и продолжает оставаться более значимой, чем это видится сторонникам «формализма» и экономистам. В мою задачу не входит рассмотрение проблем, которые ставит перед нами анализ нерыночных обществ. Вместо этого я попытаюсь развить теоретическое понятие укорененности и затем показать его значение на примере одной из проблем современного общества, волнующих ныне новую институциональную экономическую теорию, а именно: какие трансакции в современном капиталистическом мире осуществляются посредством рынка, а какие – в рамках иерархически организованных фирм? Этот вопрос был поставлен Оливером Уильямсоном в рамках его исследовательской программы «рынки – иерархии» [Williamson 1975].

Пере- и недосоциализованные концепции человеческого действия в социологии и экономической теории

Я начну с прозвучавшего еще в 1961 г. сетования Денниса Ронга о «пересоциализованной концепции человека в современной социологии» [oversocialized conception]. Согласно этой концепции, люди крайне чувствительны к мнению окружающих и в силу этого подчиняются диктату согласованных систем норм и ценностей, интериоризируемых в процессе социализации, в результате которой послушание уже не почитается за бремя. Влиятельность этой концепции в начале 1960-х гг. в значительной степени обязана рассуждениям Толкотта Парсонса о проблеме порядка (в стиле Томаса Гоббса), а также его собственной попытке разрешить эту проблему, преодолев присущее утилитаристской традиции (к которой принадлежал и Гоббс) *атомизированное и недосоциализованное* представление о человеке [atomized, undersocialized conception] [Parsons 1937: 89-94]. Ронг соглашался отойти от утилитаристского представления о человеке как обособленном субъекте и сместить акцент в сторону анализа укорененности акторов в социальном контексте (крайне важный фактор, отсутствующий в рассуждениях Гоббса). Однако при этом он предостерегал против преувеличения глубины этой укорененности и степени, в какой она способна нейтрализовать конфликт:

«Зачастую задачей социолога является привлечение внимания к тому, как люди жаждут заслужить хорошее мнение окружающих в самых разных ситуациях – особенно там, где принятые теории или идеологии неправомерно выдвигали на передний план иные мотивы. ...Так, социологи показали, что фабричных рабочих больше волнует мнение своих товарищей по работе, чем чисто экономические стимулы... Я никоим образом не собираюсь критиковать результаты этих исследований. Суть моего возражения в том, что ...хотя социологи и подвергли критике прошлые попытки вычленения в человеческом поведении одного-единственного фундаментального мотива, в их собственных рассуждениях стремление к высокой самооценке через одобрение со стороны окружающих зачастую начинает рассматриваться именно как такой мотив» [Wrong 1961: 188-189].

Классическая и неоклассическая экономическая теория, напротив, продолжая утилитаристскую традицию, оперируют атомизированной, *недосоциализованной* концепцией человеческого действия. Теоретические аргументы изначально отвергают всякое влияние социальной структуры и социальных отношений на производство, распределение и потребление. В условиях конкурентных рынков ни один производитель или потребитель не оказывает сколько-нибудь заметного влияния на совокупный спрос или предложение, а значит, на цены и прочие условия торговли. Как отметил Альберт Хиршман, такие идеализированные рынки, на которых действует «множество анонимных покупателей и продавцов, ориентирующихся на цены и снабженных полной информацией...», функционируют без какого бы то ни было длительного человеческого или социального контакта между участниками. В условиях совершенной конкуренции нет места торгу, переговорам, выражению несогласия или взаимному приспособлению;

различным акторам, связанным контрактными обязательствами, нет необходимости вступать в повторяющиеся или длительные отношения, в результате которых они могли бы лучше узнать друг друга» [Hirschman 1982: 1473].

Давно признано, что этот идеализированный образ рынка совершенной конкуренции сумел выдержать интеллектуальные нападки отчасти по той причине, что идея саморегулирующихся экономических структур для многих привлекательна с политической точки зрения. Еще одна, менее четко осознаваемая причина его жизнеспособности состоит в том, что устранение социальных отношений из экономического анализа вычеркивает из списка интеллектуальных задач и проблему порядка, по крайней мере в экономической сфере. Согласно Гоббсу, беспорядок возникает потому, что лишённые конфликтов социальные и экономические транзакции зависят от наличия доверия и отсутствия мошенничества [malfeasance]. Однако такая ситуация маловероятна, коль скоро индивиды полагаются в своем «естественном состоянии» – вне социальных отношений и институционального контекста. Гоббс разрешает эту проблему, указывая на наличие некоей вышестоящей авторитарной структуры. Классический либерализм (и, соответственно, классическая экономическая теория) предлагает противоположное решение: репрессивные политические структуры оказываются не нужны, под влиянием конкурентных рынков устраняются сила и обман [fraud]. Конкуренция определяет условия торговли так, что ее участники-индивиды не могут жульничать. Если торговцы сталкиваются с многоуровневыми или сложными отношениями недоверия или мошенничества, они просто могут обратиться к огромной массе других торговцев, готовых заниматься бизнесом по рыночным правилам. Тем самым, социальные отношения и все связанные с ними тонкости становятся не более чем помехой.

Следовательно, в классической и неоклассической экономической теории тот факт, что акторы могут вступать друг с другом в социальные отношения, если вообще и рассматривался, то лишь как незначительный фактор, мешающий работе конкурентных рынков. Часто цитируют пассаж Адама Смита, где он сетует, что «люди, занимающиеся одним ремеслом, редко собираются вместе даже для забав и развлечений. Если же они все-таки встречаются, то их общение заканчивается сговором против публики или выработкой хитроумного плана по поднятию цен». Описываемая Смитом политика *laissez-faire* едва ли допускает какое-то решение этой проблемы, однако сам он предлагал отказаться от правил, обязывающих всех тех, кто занят одним ремеслом, отмечаться в соответствующем публичном реестре. Свободный доступ к подобной информации «связывает между собой индивидов, которые в противном случае никогда не узнали бы друг друга, а также указывает каждому занятому в этом ремесле направление поиска коллег». Примечательно здесь не предписание действий – не вполне убедительное, – а признание того, что *социальная атомизация является предпосылкой совершенной конкуренции* [Smith (1776) 1979: 232-233].

В более поздних рассуждениях экономистов «социальные влияния» толкуются как процесс, в ходе которого акторы усваивают обычаи, привычки или нормы и затем следуют им механически, не задумываясь, независимо от своего мнения о рациональном выборе. Эта позиция, близкая к «пересоциализованной концепции» человека по Ронгу, отражена в язвительном замечании Джеймса Дьюзенберри: «Вся экономическая теория посвящена тому, как люди делают выбор, а вся социология посвящена тому, почему люди не имеют никакого выбора»⁶ [Duesenberry 1960: 233]. Проскальзывает она и в описании Эрнстом Фелпсом Брауном «стремления социологов к детерминированности», проистекающего из посылки о том, что люди действуют «определенным образом, потому что это

⁶ Цитируется по: Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект-пресс, 1998. С. 55.

соответствует обычаям или порождено обязательствами или просто потому, что это “естественно” или правильно и уместно, честно и справедливо» [Phelps Brown 1977: 17].

Несмотря на явный контраст между недо- и пересоциализованными взглядами, стоит отметить забавную вещь, имеющую огромное теоретическое значение: в обоих случаях речь идет о концепции действия и принятия решений атомизированными акторами. В недосоциализованной концепции такая обособленность проистекает из посылки об утилитарном следовании акторами своему эгоистическому интересу, а в пересоциализованной концепции – из предположения о том, что модели поведения интериоризированы и, следовательно, существующие социальные отношения оказывают на поведение человека лишь незначительное влияние. То, что интериоризированные правила поведения по своему происхождению имеют социальный характер, не отделяет коренным образом эту позицию от утилитаристской, в которой источник существования функций полезности [utility functions] не определен. И в результате становится возможным поведение, направляемое исключительно консенсусными нормами и ценностями, что вполне соответствует пересоциализованной концепции. Таким образом, недо- и пересоциализованную концепции объединяет решение проблемы порядка – в обоих случаях акторы отделены от своего непосредственного социального контекста. Это причудливое смешение заметно уже в гоббсовском «Левиафане», где несчастные жертвы «естественного устройства», захлестнутые беспорядком, проистекающим из их атомизации, радостно делегируют все свои права авторитарной власти и впоследствии ведут себя мирным и достойным образом. Изобретение общественного договора перемещает их напрямик из недосоциализованного состояния в пересоциализованное.

Когда современные экономисты все же обращаются к анализу социальных воздействий, они обычно представляют их в пересоциализованном виде, как это описано выше. Отказываясь от утверждения о том, что социальное воздействие – это помеха, они сохраняют свои представления по поводу того, как оно осуществляется. Например, в своей теории сегментированных рынков труда Майкл Пиоре утверждает, что члены каждого сегмента характеризуются особым стилем принятия решений и что принятие решений на основе рационального выбора, обычая или приказа в рамках верхнего первичного, нижнего первичного и вторичного рынков труда [upper-primary, lower-primary, secondary labor markets] соотносится с социальным происхождением работников, связано ли оно с субкультурами среднего, рабочего или низшего класса соответственно [Piore 1975]. Аналогично, Самуэль Баулз и Герберт Гинтис, рассуждая о следствиях американской системы образования, утверждают, что различные социальные классы демонстрируют разные когнитивные процессы в силу различий в образовании, полученном каждым из них. Тех, кому предстоит занять рабочие места низшего уровня, учат послушно следовать правилам, в то время как те, для кого уготованы элитные позиции, получают «элитное четырехгодичное образование в колледже», где «учат социальным отношениям, принятым в высших слоях производственной иерархии... По мере того, как они “овладевают” очередным типом регулирования поведения, они либо занимают соответствующее место в производственной иерархии, либо им позволяют продвигаться дальше» [Bowles and Gintis 1975: 132].

Однако эти пересоциализованные представления о влиянии общества на индивидуальное поведение довольно механистичны: получается, что стоит нам узнать, к какому классу или сектору на рынке труда принадлежит индивид, все остальное в его поведении становится понятно автоматически – так хорошо социализированы индивиды. Социальное воздействие здесь выступает в качестве некоей внешней силы, которая, подобно Богу в деизме⁷, лишь вдыхает в предметы жизнь и этим ограничивает свое

⁷ Деизм [фр. deisme / лат. deus бог] – религиозно-философское учение, распространенное в XVII–XVIII вв., признающее бога творцом мира, но отвергающее его участие в жизни

влияние, в качестве силы, проникающей в умы и тела людей (как в фильме «Нашествие похитителей тел»⁸), изменяющей их способ принятия решений. Стоит нам узнать, какого рода влияние было оказано на индивида, и все социальные отношения и окружающие его структуры становятся для нас незначимыми. Все социальные воздействия содержатся в голове человека, так что в ситуации принятия решения он/она может действовать обособленно, как и любой другой Homo economicus, хотя, возможно, правила принятия решений и будут иными. Более сложные (и, значит, не столь пересоциализованные) подходы к анализу культурных влияний ясно показывают, что культура – это не разовый укол, а продолжающийся процесс, постоянно конструируемый и реконструируемый в ходе взаимодействия [см., например, Fine and Kleinman 1979; Cole 1979, гл. 1]. Она не только формирует тех, кто к ней принадлежит, но и сама также формируется ими, отчасти под воздействием их собственных стратегических замыслов.

Даже если экономисты (например, столь разные фигуры, как Харви Лайбенштейн и Гэри Беккер [Leibenstein 1976; Becker 1976]) принимают социальные отношения всерьез, они неизменно абстрагируются от истории этих отношений и их связи с другими отношениями, т.е. от их исторической и структурной укорененности. Межличностные связи описываются ими в предельно стилизованном, усредненном, «типичном» виде, лишенном всякого особенного содержания, истории или структурной позиции. Поведение акторов производно от их ролевой позиции и ролевого набора. В результате мы можем объяснить, как будут взаимодействовать друг с другом рабочие и мастера, мужья и жены, преступники и служители закона, однако изначально предполагается, что содержание их отношений ограничивается данными ролями и не имеет индивидуальных особенностей. Именно за это социологи-структуралисты и критикуют социологию Т. Парсонса: в его общей концептуальной схеме специфика индивидуальных отношений уходит на второй план, становится побочным явлением в сравнении с устойчивыми структурами нормативных ролевых предписаний, производными от основных ценностных ориентаций. В экономических моделях такой подход к социальным отношениям приводит к парадоксальному эффекту: решение представляется как атомизированное, даже если в его принятии задействовано более одного человека. Поскольку анализируемая группа индивидов (как правило, это диады, т.е. два взаимодействующих индивида, иногда – более крупные группы) отделена от своего социального контекста, то ее поведение обособлено от поведения других групп и от истории ее собственных отношений. Атомизация не исчезает, а просто переводится на другой уровень анализа – уровень диад или групп. Обратите внимание, каким образом пересоциализованное понятие используется для обоснования позиции о социальном действии как недосоциализованном, обособленном: акторы здесь ведут себя исключительно в соответствии со своими предписанными ролями.

Плодотворный анализ человеческого действия требует, чтобы мы избегали атомизации, подразумеваемой в теоретических крайностях пере- и недосоциализованного взглядов. Акторы не действуют и не принимают решения вне социального контекста, подобно разрозненным атомам они не подчиняются рабски предписаниям, определенным тем особым пересечением социальных позиций, которое им случилось занять. Вместо этого

природы и общества; представители деизма считали бога безличной первопричиной, отвергали религиозный фанатизм, отстаивали свободу вероисповедания. Для сравнения: теизм [от греч. theos – бог] – религиозно-философское учение, считающее бога абсолютной бесконечной личностью, стоящей над миром и человеком; в отличие от деизма рассматривает мир как осуществление божественного промысла // Словарь иностранных слов. <http://az.don.sitek.net/cgi-bin/ivoc/ru/sis.pl>. – Прим. перев.

⁸ Реж. Дон Фигель, киноверсия одноименной фантастической новеллы Джека Финна, 1956 г. – Прим. перев.

их попытки целенаправленного действия укоренены в конкретных системах длящихся социальных отношений. В оставшейся части статьи я попытаюсь показать, как концепция укорененности изменяет наш теоретический и эмпирический подход к исследованию экономического поведения. Сначала я сужу предмет обсуждения до проблемы доверия и мошенничества в экономической жизни, а затем воспользуюсь дихотомией «рынки – иерархии», чтобы показать возможности понятия укорененности для анализа этого вопроса⁹.

Укорененность, доверие и мошенничество в экономической жизни

Начиная примерно с 1970 г. экономисты с неослабевающим интересом обращаются к игнорируемым прежде проблемам доверия и мошенничества. Оливер Уильямсон отметил, что реальные экономические акторы не только преследуют свой эгоистический интерес, им свойствен также и «оппортунизм» – «следование интересу неблагоприятными средствами; агенты, способные умело притворятся, осуществляют транзакции с большей выгодой для себя¹⁰. Экономический человек..., таким образом, – более сложное и менее прямолинейное существо, чем это предполагается в гипотезе о преследовании им своего эгоистического интереса» [Williamson 1975: 255].

Это указывает на одну особенность современной экономической теории: она исходит из того, что индивид преследует свои экономические интересы относительно джентльменскими способами. Эта концепция вновь поднимает гоббсовский вопрос о том, как люди преследуют собственные интересы преимущественно без насилия и обмана. Ведь в самом значении «эгоистического интереса» – и это было очевидно для Гоббса – нет ничего, что исключало бы применение силы или обмана.

Жизнеспособность этой посылки отчасти обязана действию на саморегулирующемся рынке конкуренции, которая, видимо, подавляет силу и обман. Однако эта идея также укоренена и в интеллектуальной истории дисциплины. В работе «Страсти и интересы» Альберт Хиршман показывает, что важное направление интеллектуальной истории периода от «Левиафана» до «Богатства народов» состояло в рассмотрении гоббсовской проблемы порядка через рассуждения о том, что одни человеческие мотивы держат под контролем другие, и, в частности, следование собственным экономическим интересам – это, как правило, не проявление необузданной «страсти», а цивилизованное, спокойное занятие. Хотя и не обрета явного признания, эта идея получила широкое распространение,

⁹ Можно провести много параллелей между описываемыми мною «недосоциализованными» и «пересоциализованными» представлениями о действии и «атомистическим» и «нормативным» подходами Рональда Бёрта. Аналогично, предлагаемая здесь концепция укорененности как средний путь между пере- и недосоциализованными подходами, несомненно, имеет много общего со «структурным» подходом к действию Бёрта. Однако мой подход также во многом отличен от предлагаемого Бёртом. В двух словах это различие описать трудно, лучше всего сравнить данную статью с резюме его собственных взглядов [Burt 1982, гл. 9] и с формальными моделями, основанными на его концепции [Burt 1982, 1983]. Еще один близкий подход, уделяющий внимание влиянию социальных связей на целенаправленное действие, предлагает Питер Марсден, распространяющий теории коллективного действия и принятия решений Джеймса Коулмана на ситуации, где такие связи ведут к результатам, отличным от тех, что получились бы в случае совершенно изолированной ситуации [Marsden 1981, 1983].

¹⁰ Те, кто занимается социологией спорта, отметят, что это предположение уже высказывалось ранее Лео Дьюрокером, хотя и в несколько иной форме.

что наглядно показывает, как недо- и пересоциализованные концепции взаимодополняют друг друга: обособленные акторы, действующие на конкурентных рынках, столь тщательно интериоризируют нормативные стандарты поведения, что в результате гарантируют порядок при осуществлении трансакций¹¹.

В последнее время это убеждение несколько пошатнулось под влиянием все большего внимания к анализу на микроуровне несовершенных конкурентных рынков, характеризующихся небольшим количеством участников, некупаемыми издержками и «специфическими вложениями человеческого капитала» [specific human capital investments]. В таких ситуациях нельзя уповать на то, что дисциплина, якобы имеющая место на конкурентных рынках, удержит их участников от обмана. Таким образом, мы вновь возвращаемся к классической проблеме: почему повседневная экономическая жизнь не переполнена проявлениями недоверия и мошенничества.

В экономической литературе мне видятся два фундаментальных ответа на этот вопрос, и я утверждаю, что один из них предполагает недосоциализованную, а другой – пересоциализованную концепции человеческого действия. Рассуждения в недосоциализованном стиле свойственны главным образом новой институциональной экономике – не слишком четко определенному сообществу экономистов, заинтересованных в объяснении социальных институтов с неоклассических позиций [см., например, Furubotn and Pejovich 1972; Alchian and Demetz 1973; Lazear 1979; Rosen 1982; Williamson 1975, 1979, 1981; Williamson and Ouchi 1981]. В целом, все представители этого направления полагают, что социальные институты и образования [arrangements], прежде считавшиеся случайным результатом действия правовых, исторических, социальных и политических сил, правильнее рассматривать как способ эффективного решения определенных экономических проблем. Эти рассуждения близки к структурно-функционалистской социологии 1940–1960 гг., и значительная их часть не выдерживает проверки функционалистскими аргументами, предложенными Робертом Мертоном в 1947 г. Возьмем, к примеру, утверждение Эндрю Шоттера о том, что для понимания того или иного наблюдаемого нами экономического института требуется только, чтобы мы «вычислили эволюционную проблему, благодаря которой произошло его развитие. Для разрешения всякой эволюционной экономической проблемы необходим свой социальный институт» [Schotter 1981: 2].

Получается, что мошенничества удастся избежать потому, что наличие разумных институциональных образований делает его слишком дорогостоящим. И сами эти образования, которые, как считалось прежде, не выполняют никакой экономической функции, сегодня рассматриваются как нечто, возникшее специально, чтобы препятствовать мошенничеству. Заметим, однако, что они не порождают доверие, а являются вместо этого его функциональным субститутом. В числе образований такого рода – сложные явные и неявные (скрытые) контракты [explicit and implicit contracts] [Okun 1981]. Они включают, в частности, задержку компенсационных выплат и принудительный выход на пенсию, которые, как считается, ослабляют стремления «уклониться» от работы [shirking] или распространять секретную информацию [Lazear 1979; Pakes and Nitzan 1982]), а также властные структуры, препятствующие появлению оппортунизма путем разрешения спорных вопросов в приказном порядке [Williamson 1975]. Недосоциализованность этих концепций заключается в том, что они не учитывают степень, в какой развитию мошенничества препятствуют межличностные отношения и сопряженные с ними обязательства, а не одни лишь институциональные образования. *Подмена* этих образований доверием в сущности ведет к гоббсовской ситуации, когда у всякого рационального индивида есть тот или иной стимул искать разумные пути обойти

¹¹ Этим замечанием я обязан одному из анонимных рецензентов.

эти образования. И трудно представить, что повседневная экономическая жизнь не наполнится еще более искусными попытками обмана.

По мнению других экономистов, мы *должны* допустить, что какая-то степень доверия все же имеет место, – ведь одни только институциональные образования не могут сдерживать насилие или обман. Тем не менее, источник доверия здесь по-прежнему неясен, и порою его объясняют существованием некоей «обобщенной морали» [generalized morality]. Например, Кеннет Эрроу предполагает, что «в ходе своей эволюции общество выработало негласные соглашения относительно определенного уважения к другим [людям], и эти соглашения оказались жизненно важными для общества или, по крайней мере, серьезно повлияли на эффективность его работы [Arrow 1974: 26; о происхождении «честности» см. также Akerlof 1983].

Ныне едва ли кто-то усомнится в существовании подобной обобщенной морали. Не будь ее, вы поостереглись бы давать служащему на автозаправочной станции банкноту в двадцать долларов, купив бензин на пять. Однако эта концепция пересоциализована, ибо предполагает общую автоматическую реакцию, хотя моральное действие в экономической жизни вряд ли автоматически и универсально (как это хорошо известно в случае с автозаправкой, где требуют точной сдачи после наступления темноты).

Рассмотрим ситуацию, когда обобщенная мораль, пожалуй, действительно имеет место: вообразим (надо сказать, не без труда) экономического человека, который, вопреки всякой экономической рациональности, оставляет чаевые в придорожном ресторане вдали от дома. Подобная транзакция несколько необычна по трем причинам: 1) ее участники не встречались прежде; 2) едва ли они встретятся снова; 3) информация о действиях хотя бы одного из них едва ли дойдет до кого-либо, с кем им доведется иметь дело в будущем. Я утверждаю, что только в таких ситуациях отсутствие силы и обмана можно объяснить существованием обобщенной морали. И даже здесь ее эффективность легко поставить под сомнение – стоит представить ситуацию, связанную с высокими издержками для ее участников.

В концепции укорененности вместо этого подчеркивается роль конкретных межличностных отношений и их структур (или «сетей») при производстве доверия и сдерживании мошенничества. Не секрет, что люди предпочитают иметь дело с индивидами, чья репутация им известна. Это подразумевает, что немногие готовы положиться на действие обобщенной морали *или* институциональных образований как защиту против бесчестности. Экономисты *действительно* показали, что одним из стимулов к избеганию обмана является угроза повредить своей репутации. Однако это – недосоциализованное понимание репутации: она предстает как обобщенный товар, соотношение реальных попыток обмана с возможностями их совершения. На практике же мы довольствуемся подобной обобщенной информацией, только если нет ничего лучшего. А обычно мы стремимся получить более полную информацию. Слова знакомого, которому мы доверяем, о том, что он имел дело с таким-то индивидом и тот действительно не подвел, гораздо надежнее простого утверждения о том, что на такого-то, говорят, можно положиться. Еще лучше, если информация основана на собственном опыте взаимодействия с этим человеком в прошлом. Такая информация лучше по четырем причинам: 1) она дешева; 2) собственной информации мы доверяем более всего – она самая полная, самая подробная, самая точная; 3) индивиды, с которыми у нас сложились длительные отношения, заинтересованы в том, чтобы мы им доверяли, ибо это позволяет рассчитывать на транзакции и в будущем; 4) и отвлекаясь от чисто экономических мотивов: продолжительные экономические отношения зачастую наполняются социальным содержанием, предполагающим особенно сильные ожидания доверия и воздержание от оппортунизма.

Нам никогда не придет в голову усомниться в последнем утверждении в случае более тесных отношений, делающих поведение более предсказуемым и, значит, более свободным от опасений, которые осложняют общение между незнакомцами. Вдумайтесь, например, отчего при пожаре в театре все в панике устремляются к дверям, что приводит к столь печальным последствиям. Аналитики коллективного поведения долгое время считали это прототипом иррационального поведения. Однако Роджер Браун показывает, что, в сущности, это та же ситуация, что и в дилемме заключенного с числом участников n [n-person prisoner's dilemma] [Brown 1965, гл. 14]. На самом деле каждый устремляющийся к двери действует совершенно рационально – ведь даже если он понимает, что лучше было бы всем пойти спокойно и по очереди, у него нет гарантии, что другие поступят именно так. Однако, обратите внимание, в 11-часовых новостях вы никогда не услышите, что при пожаре в таком-то доме члены семьи в панике давили друг друга. В семье не существует дилеммы заключенного, потому что каждый уверен, что на других можно положиться.

Очевидно, что в деловых отношениях степень доверия может различаться гораздо сильнее. Однако дилеммы заключенного здесь тем не менее удается избежать в силу существования личных отношений. И эта сила является свойством не самих участников транзакции, а конкретных отношений между ними. Стандартный экономический анализ игнорирует идентичность и прошлые отношения индивидов – участников транзакции, однако рациональные индивиды поступают иначе, полагаясь на свое знание этих отношений. Они заинтересованы в некоей *общей* репутации меньше, чем в том, можно ли ожидать от конкретного индивида честности в ведении дела именно *с ними*. И в значительной степени эта позиция основана на том, был ли у участников транзакции или их знакомых удовлетворительный прошлый опыт сделок с этим индивидом. Данная модель прослеживается даже в ситуациях, на первый взгляд напоминающих классическую торговлю [higgling] в условиях конкурентного рынка, подобного описанному Клиффордом Гирцем марокканскому базару [Geertz 1979].

До сих пор я говорил о том, что доверие в хозяйственной жизни порождается не столько институциональными образованиями или обобщенной моралью, сколько социальными отношениями. Но тем самым я рискую попросту заменить одну разновидность оптимистического функционализма другой, – той, где структурой, выполняющей функцию поддержания порядка, являются сети отношений, а не мораль или институциональные образования. Подобной опасности можно избежать двумя путями. Во-первых, можно признать, что в качестве решения проблемы порядка концепция укорененности носит менее общий характер, чем всякое иное ее решение, поскольку сети социальных отношений пронизывают различные секторы хозяйственной жизни неравномерно и в различной степени. Тем самым они оставляют открытым путь недоверию, оппортунизму и беспорядку, которые при таком подходе никогда не исчезают полностью.

Во-вторых, можно настаивать на том, что хотя социальные отношения зачастую действительно являются необходимым условием возникновения доверия и доверительного поведения, тем не менее они их не гарантируют и могут даже порождать ситуации мошенничества и конфликта, причем более крупного масштаба, нежели те, что возникли бы в отсутствие социальных отношений. Тому есть три причины.

1. Доверие, порожденное личными отношениями, самим своим существованием открывает огромные возможности для мошенничества. Широко известно, что в личных отношениях «мы всегда делаем больно тому, кого любим»; что доверие человека к нам ставит его в ситуацию гораздо более уязвимую, чем если бы мы были посторонними людьми. (Возвращаясь к дилемме заключенного: знание того, что сообщник наверняка станет отрицать свое участие в преступлении, является для нас дополнительным рациональным мотивом сознаться в нем; при этом личные отношения, в условиях которых

этой дилеммы не существует, могут быть менее симметричными, чем это полагает обманутая сторона.) Подобный элементарный факт социальной жизни лежит в основе злоупотребления «доверием» [«confidence» rackets], которое порою используется для симулирования определенных, подчас длительных отношений со скрытыми намерениями. В деловом мире некоторые преступления (например, растрата) просто невозможны там, где предварительно не были выстроены доверительные отношения, которые и дали возможность манипулировать счетами. Чем полнее доверие, тем бóльшую выгоду приносит мошенничество. То, что такие случаи – статистически редкое явление, объясняется силой личных отношений и верой в репутацию; напротив, то, что они все же имеют место, причем довольно регулярно, показывает пределы воздействия этой силы.

2. К силе и обману наиболее эффективно прибегают группы людей. Структура этих групп требует определенного уровня внутреннего доверия (например, существует так называемая воровская честь), которое, как правило, вытекает из ранее сложившихся отношений. Сложные схемы взяток [kickbacks] и подтасовок [bid rigging] едва ли возможны для индивидов, действующих в одиночку. И когда подобная операция получает огласку, поражаешься, как удавалось держать ее в тайне, учитывая все множество посвященных в нее лиц. Усилия органов охраны правопорядка направлены на поиск возможности проникновения в сеть мошенников – т.е. на поиск индивида, чье признание потянет за собой признания остальных, которые, в свою очередь, укажут на следующих, пока, по принципу снежного кома, это не позволит выстроить полную картину мошенничества.

Таким образом, личные отношения могут породить и огромное доверие, и неслыханное мошенничество. Йорам Бен-Порат, следуя функционалистскому стилю новой институциональной экономики, обращает внимание на положительную сторону подобного явления. Он отмечает, что «длительность отношений может вызвать со стороны расчетливых, эгоистичных и даже беспринципных индивидов поведение, которое в противном случае можно было бы интерпретировать как неразумное или чисто альтруистическое. На торгах бриллиантами ценные камни переходят от одного владельца к другому, а сделка скрепляется лишь рукопожатием» [Ben-Porath 1980: 6]. Продолжая эту позитивную линию, я мог бы добавить, что подобная транзакция возможна отчасти потому, что она не отделена от других транзакций, а укоренена в сообществе торговцев бриллиантами, тесно связанных между собой и пристально наблюдающих за поведением друг друга. Подобно другим плотным сетям актеров, они продуцируют четко определенные стандарты поведения, которые легко контролируются стремительным распространением информации о случаях мошенничества. Однако такой уровень доверия порождает серьезные соблазны, и та же торговля бриллиантами не раз оказывалась жертвой воровства, совершаемого людьми своего круга. Эти преступления получили широкую огласку, в том числе знаменитые «убийства сотрудников CBS»¹² в апреле 1982 г. В последнем случае владелец компании по обработке алмазов обманывал производственный концерн, выставя счета за фиктивные продажи. Эта схема, разумеется, требовала участия и его бухгалтерии. Расследование вышло на одну из сотрудниц, и та дала показания. Тогда владелец компании заказал убийство предавшей его сотрудницы и ее помощника. Трое работников компании CBS, попытавшиеся прийти к ним на помощь, были также застрелены [Shanon 1984].

3. Степень беспорядка, вызываемого силой и обманом, во многом зависит от того, как структурирована сеть социальных отношений. Гоббс переоценил степень беспорядка, возникающего в рассматриваемом им атомизированном естественном состоянии, когда в отсутствие длительных социальных отношений можно ожидать возникновения только

¹² Columbia Broadcasting System – Американская радиовещательная и телевизионная компания «Коламбия бродкастинг систем». – *Прим. перев.*

разрозненных конфликтов на уровне пар участников. Более серьезный и крупномасштабный беспорядок возможен в случае создания коалиций враждующими сторонами и определенных предварительных отношений между ними. Как правило, мы не ведем речь о «войне», пока в результате разного рода коалиций акторы не разделятся на два лагеря. Это происходит только тогда, когда межгрупповые связи недостаточно сильны, и у акторов, связанных с основными противоборствующими сторонами, отсутствует выраженный интерес в предупреждении конфликта. То же касается и делового мира: конфликты здесь относительно редки, однако возможны, если одна из сторон призовет в союзники достаточное количество других фирм. Порою так и происходит в случае попыток захвата компании или, напротив, стремления не допустить захвата.

Разумеется, беспорядок и мошенничество имеют место и при отсутствии социальных отношений. Их возможность подразумевается в моем предыдущем утверждении о том, что наличие социальных отношений препятствует развитию мошенничества. Однако *распространенность* мошенничества в полностью атомизированной социальной ситуации очень невелика, это лишь эпизодические, не связанные между собой, незначительные случаи. Поставленная Гоббсом проблема поистине непроста, однако, пытаясь разрешить ее при помощи смягчающего воздействия социальной структуры, мы тем самым предполагаем также и возможность нарушений более крупного характера, чем те, что случаются в «естественном состоянии».

Следовательно, в своем анализе конкретных моделей социальных отношений при изучении проблемы доверия и порядка в экономической жизни концепция укорененности оказывается примерно посередине между пересоциализованным подходом, предполагающим существование обобщенной морали, и недосоциализованным подходом, указывающим на безликие, институциональные образования. В отличие от обеих альтернатив (а также и от гоббсовской позиции) здесь не делаются предсказания обобщающего (и, значит, малоправдоподобного) характера относительно универсального порядка или беспорядка. Просто данная концепция исходит из того, что интересующие нас явления будут определяться конкретными характеристиками социальной структуры.

<...>

Библиография

- Akerlof, George. Loyalty Filters, *American Economic Review* (1983). Vol. 73, No. 1. P. 54-63.
- Alchian, Armen and Harold Demsetz. The Property Rights Paradigm, *Journal of Economic History* (March 1973). Vol. 33. P. 16-27.
- Arrow, Kenneth. *The Limits of Organization*. N.Y.: Norton, 1974.
- Baker, Wayne. Floor Trading and Crowd Dynamics, in: Adler, Patricia and Peter Adler (eds.) *Social Dynamics of Financial Markets*. Greenwich, Conn.: JAI, 1983.
- Becker, Gary. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Ben-Porath, Yoram. 1980. The F-Connection: Families, Friends and Firms in the Organization of Exchange, *Population and Development Review* (1980). Vol. 6, No. 1. P. 1-30.
- Bowles, Samuel and Herbert Gintis. *Schooling in Capitalist America*. N.Y.: Basic Books, 1975.
- Brown, Roger. *Social Psychology*. N.Y.: Free Press, 1965.
- Burt, Ronald. *Toward a Structural Theory of Action*. N.Y.: Academic Press, 1982.
- Burt, Ronald. *Corporate Profits and Co-optation*. N.Y.: Academic Press, 1983.

- Cole, Robert. *Work, Mobility and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1979.
- Dalton, Melville. *Men Who Manage*. N.Y.: Wiley, 1959.
- Doeringer, Peter and Michael Piore. *Internal Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass.: Heath, 1971.
- Duesenberry, James. Comment on "An Economic Analysis of Fertility", in: *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, edited by the Universities National Bureau Committee for Economic Research. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1960.
- Eccles, Robert. The Quasifirm in the Construction Industry, *Journal of Economic Behavior and Organization* (December 1981). Vol. 2. P. 335-357.
- Eccles, Robert. A Synopsis of *Transfer Pricing: An Analysis and Action Plan*. Mimeographed. Cambridge, Mass.: Harvard Business School, 1982.
- Eccles, Robert. *Transfer Pricing, Fairness and Control*. Working Paper no. HBS 83-167. Cambridge, Mass.: Harvard Business School. Reprinted in *Harvard Business Review*, 1983.
- Feld, Scott. The Focused Organization of Social Ties, *American Journal of Sociology* (1981). Vol. 86, No. 5. P. 1015-35.
- Fine, Gary and Sherryl Kleinman. Rethinking Subculture: An Interactionist Analysis, *American Journal of Sociology* (July 1979). Vol. 85. P. 1-20.
- Furubotn, E. and Svetozar Pejovich. Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, *Journal of Economic Literature* (1972). Vol. 10, No. 3. P. 1137-62.
- Geertz, Clifford. Suq: The Bazaar Economy in Sefrou, in: Geertz, C., H. Geertz and L. Rosen (eds.) *Meaning and Order in Moroccan Society*. N.Y.: Cambridge University Press, 1979. P. 123-225.
- Granovetter, Mark. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1974.
- Granovetter, Mark. Toward a Sociological Theory of Income Differences, in: Berg, Ivar (ed.) *Sociological Perspectives on Labor Markets*. N.Y.: Academic Press, 1981. P. 11-47.
- Granovetter, Mark. *Labor Mobility, Internal Markets and Job-Matching: A Comparison of the Sociological and Economic Approaches*. Mimeographed. 1983.
- Granovetter, Mark. Small Is Bountiful: Labor Markets and Establishment Size". *American Sociological Review* (1984). Vol. 49, No. 3. P. 323-34.
- Hirschman, Albert. *The Passions and the Interests*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1977.
- Hirschman, Albert. Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble? *Journal of Economic Literature* (1982), Vol. 20, No. 4. P. 1463-84.
- Homans, George. *The Human Group*. N.Y.: Harcourt race & Co., 1950.
- Homans, George. *Social Behavior*. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1974.
- Lazear, Edward. Why Is There Mandatory Retirement? *Journal of Political Economy* (1979). Vol. 87, No. 6. P. 1261-84.
- Leibenstein, Harvey. *Beyond Economic Man*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976.
- Liebow, Elliot. *Tally's Corner*. Boston: Little, Brown, 1966.

- Lincoln, James. Intra- (and Inter') Organizational Networks, in: Bacharach, S. (ed.) *Research in the Sociology of Organizations*, Vol. 1. Greenwich, Conn.: JAI, 1982. P. 1-38.
- Lohr, Steve. When Money Doesn't Matter in Japan, *New York Times* (December 30, 1982).
- Macaulay, Stewart. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, *American Sociological Review* (1963). Vol. 28, No. 1. P. 55-67.
- Marsden, Peter. Introducing Influence Processes into a System of Collective Decisions, *American Journal of Sociology* (May 1981). P.: 1203-35.
- Marsden, Peter. Restricted Access in Networks and Models of Power, *American Journal of Sociology* (January 1983). Vol. 88. P. 686-17.
- Merton, Robert. Manifest and Latent Functions, in: *Social Theory and Social Structure*. N.Y.: Free Press, 1947. P. 19-84.
- Mintz, Beth and Michael Schwartz. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- North, D. and R.Thomas. *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- Okun, Arthur. *Prices and Quantities*. Washington, D.C.: Brookings, 1981.
- Pakes, Ariel, and S.Nitzan. "Optimum Contracts for Research Personnel, Research Employment and the Establishment of 'Rival' Enterprises". NBER Working Paper no 871. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1982.
- Parsons, Talcott. *The Structure of Social Action*. N.Y.: Macmillan, 1937.
- Pfeffer, Jeffrey. Organizational Demography, in: Cummings, L.L. and B.Staw (eds.) *Research in Organizational Behavior*, Vol. 5. Greenwich, Conn.: JAI., 1983.
- Phelps Brown, Ernst Henry. *The Inequality of Pay*. Berkeley: University of California Press, 1977.
- Piore, Michael. Notes for a Theory of Labor Market Stratification, in: Edwards, R., M.Reich and D.Gordon (eds.) *Labor Market Segmentation*. Lexington, Mass.: Heath, 1975. P. 125-50.
- Piore, Michael (ed.) *Unemployment and Inflation*. White Plains, N.Y.: Sharpe, 1979.
- Polanyi, Karl. *The Great Transformation*. N.Y.: Holt, Rinehart, 1944.
- Polanyi, Karl, C. Arensberg and H.Pearson. *Trade and Market in the Early Empires*. N.Y.: Free Press, 1957.
- Popkin, Samuel. *The Rational Peasant*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1979.
- Rosen, Sherwin. Authority, Control and the Distribution of Earnings, *Bell Journal of Economics* (1982). Vol. 13, No. 2. P. 311-23.
- Samuelson, Paul. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947.
- Schneider, Harold. *Economic Man: The Anthropology of Economics*. N.Y.: Free Press, 1974.
- Schotter, Andrew. *The Economic Theory of Social Institutions*. N.Y.: Cambridge University Press, 1981.
- Scott, James. *The Moral Economy of the Peasant*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1976.

- Shanon, Phillip. Margolies Is Found Guilty of Murdering Two Women, in: *New York Times* (June 1, 1984).
- Simon, Herbert. *Administrative Behavior*. Glencoe, Ill.: Free Press, 1957.
- Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. Edited by Andrew Skinner. Baltimore: Penguin, (1776) 1979.
- Stearns, Linda. Corporate Dependency and the Structure of the Capital market: 1880-1980. Ph. D. dissertation, State University of New York at Stony Brook, 1982.
- Tompson, E.P. The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century, *Past and Present* (February 1971). Vol. 50. P. 76-136.
- Useem, Michael. The Social Organization of the American Business Elite and Participation of Corporation Directors in the Governance of American Institutions, *American Sociological Review* (1979). Vol. 44. P. 553-72.
- Webster, Frederick and Yoram Wind. *Organizational Buying Behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1972.
- White, Harrison C. Where Do markets Come From? *American Journal of Sociology* (November 1981). Vol. 87. P. 517-47.
- Williamson, Oliver. *Markets and Hierarchies*. N.Y.: Free Press, 1975.
- Williamson, Oliver. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics* (1979). Vol. 22, No. 2. P. 233-61.
- Williamson, Oliver. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, *American Journal of Sociology* (November 1981). Vol. 87. P. 548-77.
- Williamson, Oliver and William Ouchi. Markets and Hierarchies and Visible Hand Perspectives, in: Van de Ven, Andrew and William Joyce (eds.) *Perspectives on Organizational Design and Behavior*. N.Y.: Wiley, 1981. P. 347-70.
- Wrong, Dennis. The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology, *American Sociological Review* (1961). Vol. 26, No. 2. P. 183-93.