

М. Грановеттер

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ КАК СОЦИАЛЬНЫЕ КОНСТРУКТЫ: РАМКИ АНАЛИЗА*

Институциональная экономика (economics) перешла от позиции, характерной для начала двадцатого века, эклектически опирающейся на другие дисциплины, к построению своей аргументации почти исключительно на неоклассических материалах. В данной статье утверждается, что такая позиция не может дать убедительного объяснения экономических институтов, и предлагаются более широкие основания, базирующиеся на классическом социологическом положении об укорененности экономических целей и экономической деятельности в социально-ориентированных целях и структурах. Акцент делается на том, как получается, что экономическая деятельность скорее контролируется группами людей, чем осуществляется изолированными индивидами. Фирмы в развивающихся странах, бизнес-группы и истоки электроэнергетической промышленности в Соединенных Штатах рассматриваются как случаи «социального конструирования экономических институтов». Утверждается, что хотя должный анализ таких случаев включает большой уровень контингентности, эта контингентность может приниматься в расчет при систематической теоретической аргументации, и возможность избежать заблуждений историзма существует. Такие положения формулируются в качестве четкой программы новой экономической социологии.

1. Введение: новая экономическая социология

Экономическая наука в течение последних двадцати лет представлена двумя сильными и на первый взгляд несовместимыми тенденциями: возвращение доминирующего влияния чисто неоклассической традиции после периода раз-

* Печатается с разрешения Sage Publications Ltd по статье: **Granovetter M. Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis** // Acta Sociologica. 1992. № 35. PP. 3-11. Copyright (© Scandinavian Sociological Association, 1992).

ногласий с конкурирующими парадигмами и попытки экономистов значительно расширить свой предмет. Эта странное одновременное сужение и расширение перспективы — результат фактического заката институциональной экономики в ее форме, развитой в середине столетия.

Ранние разногласия вытекали из неспособности неоклассического синтеза дать объяснение широкому институциональным рамкам, в пределах которых происходят экономические трансакции. Следующий из этого теоретический вакуум заполнился «институциональной» экономикой, объяснения которой опирались на исторические, политические, социологические и правовые факторы с минимальным использованием формального экономического подхода. Кажется, что такие влиятельные фигуры, как Торстейн Веблен (Thorstein Veblen), Джон Коммонс (John Commons), Уесли Клер Митчелл (Wesley Clair Mitchell) и Джон Дэнлоп (John Dunlop), так же тесно сотрудничали с отличными от экономики дисциплинами, как и с самой экономикой.

В 1960-х началась широкая контратака, возглавленная Гари Беккером (Gary Becker), позднее поддержанная лучшими и самыми яркими математическими экономистами. Они изобретательно применили строгие неоклассические положения к проблемам, первоначально оставленным институционалистами. Развитие образовательных институтов, в течение длительного времени рассматриваемое как культурный феномен, объявлялось результатом рационального индивидуального инвестирования в свои собственные способности [1], — идея, поддержанная большим количеством работ, посвященных «человеческому капиталу». (См. критический обзор в работе Блауга (Blaug) [2]). Фиксированная зарплата и длительный срок работы на одной должности на внутреннем рынке труда приписывались не социальному давлению или «новому индустриальному феодализму» (метафора, распространенная в 1950-х гг. в экономике труда), а имплицитным контрактам, оптимально структурированным рациональными работодателями и работниками, которые в противном случае столкнулись бы со сложными проблемами уклонения от работы и недобросовестного ее выполнения (см. развернутую дискуссию в работе Грановеттера [3]). Серьезные различия в оплате труда разных категорий рабочих вытекали не из входных ограничений, основанных на различиях в групповой власти, а из оптимальных организационных структур (arrangements), относящихся к распределению таланта в обществе [4]. Вертикальная интеграция возникает не из-за разоблачаемого Адамом Смитом «заговора против общественности», устроенного поставщиками [5], а как организационная структура (arrangement),* используемая для сниже-

* Грановеттер использует термин «arrangement», не имеющий однозначного перевода на русский язык. В работах Оливера Уильямсона, с которым Грановеттер вступает в полемику, используются понятия «institutional arrangement» и «institutional environment». Второе переводится как «институциональное окружение» или «институциональная среда». С переводом первого понятия несколько сложнее. Как institutional arrangements рассматриваются классический рынок, гибридные контактные отношения (hybrid contracting) и иерархия, в контексте экономикса трансакционных издержек понимаемые как организационные структуры трансакций. — *Прим. пер.*

ния трансакционных издержек на рынках, где бизнес слишком усложнился, чтобы его проводили независимые агенты (особенно см. работы О.Уильямсона [6; 7]).

Эта «новая институциональная экономика», отличающаяся от старой своими ссылками на экономическую эффективность исследуемых институтов, близко соотносится с «новой экономической историей», которая сходным образом обращалась к историческому фону. Права собственности, огораживание общинных земель, всевозможные политические и правовые институты стали интерпретироваться как эффективные последствия преследования своих интересов рациональными индивидами [8; 9]. И эти новые интерпретации были применены даже к сферам, далеким от традиционной области деятельности экономистов, таким, как семья, преступность, альтруизм и поведение животных [10; 11]. Показательно для притязаний этой новой оптимистической школы замечание Джека Хиршлейфера (Jack Hirshleifer) в статье «Расширение сферы деятельности экономики» (1985), о том, что «экономика конституирует в действительности универсальную грамматику социальной науки» [12, с. 53].

Объединяющая тема моей работы состоит в том, что новый экономический империализм пытается воздвигнуть грандиозную суперструктуру на узком и хрупком основании. Более прочное основание можно построить на базе трех классических социологических допущений: (1) преследование экономических целей обычно сопровождается преследованием таких неэкономических целей, как социальность, одобрение, статус и власть; (2) экономическое действие (подобно любому действию) социально обусловлено и не может быть объяснено исключительно индивидуальными мотивами; оно скорее укоренено в непрерывных сетях личных отношений, нежели совершается атомизированными акторами (более раннее программное заявление см. в [13]); (3) экономические институты (как и любые другие институты) не возникают автоматически в какой-то неизбежной форме, созданной внешними обстоятельствами, а являются «социально сконструированными» [14].

Крайняя форма методологического индивидуализма, которая доминирует в большей части современной экономики, с трудом позволяет определить, как экономическое действие ограничено и сформировано структурами социальных отношений, в которых укоренены все реальные экономические акторы. Экономисты, которые желают реформировать свою дисциплину, типичным образом критикуют ее психологию, предлагая более реалистичную модель принятия решений [15]. Разумеется, психология в неоклассической модели может быть наивной, однако я утверждаю, что основная трудность лежит в другой плоскости — в отрицании социальной структуры. Психологический ревизионизм имеет сторонников частично потому, что он не требует от экономистов отказа от предположения об атомизированных акторах, принимающих решения в изоляции от более широких социальных влияний.

Экономическая социология середины столетия действовала на периферии экономической деятельности, уступая экономистам такие центральные темы, как производство, распределение и потребление. Более современное поколение экономических социологов, которые образуют то, что я называю «новой эконо-

мической социологией», в значительно большей степени обращается к ключевым экономическим институтам и ближе к таким интеллектуальным предшественникам, как Эмиль Дюркгейм и Макс Вебер [16], рассматривавшим экономическое действие как подчиненный и особый случай социального действия, чем к приспособительной позиции социологов середины столетия* .

Важной частью этого направления является социологическая теория конструирования экономических институтов. В центре такой теории должна находиться динамика в противоположность большей части неоклассических экономических трудов об институтах, которые (подобно многим отраслям экономики) подчеркивают сравнительную статику равновесных состояний. Без эксплицитно выраженного динамического аргумента мы обнаруживаем иронию в том, что экономика, несмотря на следование методологическому индивидуализму, не знает готовых способов объяснения институтов как порождения индивидуального действия и таким образом возвращается к подходам, основанным на общих чертах окружающей среды. Существуют два таких подхода: культурологический и функционалистский.

Культурологический подход объясняет экономические институты, говоря об их возникновении из культурных убеждений, которые предрасполагают группу к поведению, которое мы наблюдаем — как в утверждении о том, что акцент японской культуры на «органическом» единстве и иерархической лояльности порождает беспроблемную производственную организацию. Функционалистский подход движется в обратном направлении от характеристик институтов к причине, почему они должны существовать. Эндрю Шоттер (Andrew Schotter) в своей «Экономической теории социальных институтов» [18] утверждает в необычно прямой (и, социолог мог бы добавить, до-мертоновской) форме, что для того чтобы понять любой социальный институт, нам необходимо «предполагать наличие эволюционной проблемы, которая должна существовать для того, чтобы институт, каким мы его видим, развился. Каждая эволюционная экономическая проблема требует наличия социального института для ее разрешения» [18, p. 2]. Имплицитно это допускает, что система находится в равновесии, поскольку при проверке все еще эволюционирующий институт не мог бы обнаружить, для решения какой проблемы он был развит. Эти эллиптические и часто тавтологические культурологические и функционалистские взгляды становятся излишними, если должным образом понимать социальное конструирование институтов.

Но недостаточно только устранить недостатки неоклассической экономики. Теоретически убедительная экономическая социология должна также обеспечить привлекательную альтернативу, которая усиливает объяснительную силу и предсказательную способность существующих подходов. Хотя я постоянно выступаю против редукционистского методологического индивидуализма современной экономики, у меня нет склонности к историчистской позиции некоторых других ее оппонентов, которые полагают, что каждый случай уника-

* Более детальный исторический обзор экономических тезисов Дюркгейма и Вебера и взаимодействия между экономистами и социологами в течение двадцатого столетия см. в [17].

лен и все может произойти. Я делаю акцент на случайностях, связанных с историческим опытом, социальной структурой и коллективным действием, и на ограничениях, навязанных уже существующими институтами; но моя цель состоит также и в том, чтобы найти общие принципы, справедливые для любого времени и места. Это побуждает к систематическому исследованию случайностей и их включению в теоретическую структуру. Это требует от нас также понимания того, при каких обстоятельствах экономические институты поддаются воздействию сил социальной структуры и коллективного действия или «застыли» («locked in») таким образом, что эти силы остаются по большей части неважны. Наконец, то, что близко связано с этим последним вопросом, — развитая экономическая социология не будет выбрасывать то ценное, что есть в экономическом подходе, но и не будет им очарована настолько, чтобы делать построения, опираясь на аргумент «рационального выбора», который теряет связь с классической социологической традицией; скорее она будет стремиться к пониманию того, как современная экономическая наука может быть объединена с подходом социального конструирования институтов и какое должно быть при этом разделение труда между социологией и экономикой.

2. Сверх- и недосоциализированная концепции человеческого действия

Прежде чем обсуждать институты как таковые, я хочу сделать несколько общих замечаний о концепциях человеческого действия. Я начну со ссылки на статью Денниса Ронга «Сверхсоциализированная концепция человека в современной социологии» [19]. Ронг сетовал на то, что социологи видят человека *настолько* чувствительным к мнению других, что он автоматически подчиняется общепринятым нормам поведения. Этот «сверхсоциализированный» взгляд вытекает из попытки компенсировать *пренебрежение* социальными влияниями в том, что Талкотт Парсонс назвал утилитаристской традицией [20], видение экономического действия которой я мог бы назвать «недосоциализированным». (Более полное рассмотрение этого разделения см. в [13]). Как отмечает Альберт Хиршман (Albert Hirschman) [21], в классической и неоклассической экономике торговцы на конкурентных рынках лишь устанавливают цену и, таким образом, взаимозаменяемы. Детали их социальных отношений остаются иррелевантными.

Классические экономисты поэтому трактовали эти отношения только как помеху на пути к совершенной конкуренции. В известном рассуждении из «Богатства народов» Адам Смит осуждал использование торговцами социальных обстоятельств для фиксации цены. Он признавал, пусть и неявно, что его представление о конкурентных рынках не соответствовало миру, где экономические акторы были достаточно знакомы друг с другом лично, чтобы вступить в спор. В последние годы появилась другая тенденция в трактовке экономистами социальных влияний: их стали учитывать серьезно, но в терминах близких к «сверхсоциализированной» концепции Денниса Ронга. Примером может служить саркастическое замечание Джеймса Дьюзенберри (James Duesenberry) [22] о том, что «экономика — наука о том, как люди делают выбор, социология — о

том, как им не приходится делать никакого выбора», или описание Э.Х. Фелпса-Брауна (E.H. Phelps-Brown), согласно которому «социологический подход рассматривает детерминацию», допуская, что люди действуют «определенным образом, потому что поступать так соответствует обычаю, или обязательству, или “так делать естественно”, или правильно и уместно, или честно и справедливо» [23].

Концепция «социальных влияний» сверхсоциализирована, потому что она допускает, что люди следуют обычаям, привычкам или нормам автоматически и безусловно, трактовка «норм», даваемая почти всеми экономистами, имеет этот оттенок, и обсуждение «конвенций» также рискует скатиться к сверхсоциализированной трактовке. Но это указывает на иронию огромной теоретической важности: сверхсоциализированный подход имеет сходство с недосоциализированным в концепции действия, не подверженного влиянию существующих между людьми социальных отношений.

В недосоциализированном подходе эта атомизация вытекает из узкого преследования своего интереса; в сверхсоциализированном подходе, который возник как поправка к недосоциализированному подходу, атомизация появляется, тем не менее, вследствие того, что поведенческие образцы трактуются как однажды интернализированные и, таким образом, не зависящие от развития социальных отношений.

Это удивляющее сходство недо- и сверхсоциализированных подходов помогает объяснить, почему экономисты, которые пытаются инкорпорировать социальные влияния в экономическое действие, переходят с такой легкостью к сверхсоциализированной аргументации. Таким образом, общепринято приписывать различные стили принятия решения членам различных социальных классов или как результат различной классовой культуры, или как результат различного опыта каждого класса, связанного с образовательной системой [24; 25]. Но эта концепция того, как общество влияет на индивидуальное экономическое действие, слишком механистична: если мы знаем чей-то социальный класс, все остальное в его поведении автоматически, поскольку он так хорошо социализирован — я бы даже сказал «сверхсоциализирован». Таким образом, в моей работе при анализе того, как поведение укоренено в конкретные непрерывные системы социальных отношений, я пытаюсь найти связующую нить между недо- и сверхсоциализированными подходами.

3. Социальное конструирование экономических институтов

Здесь я продолжаю обсуждать влияние этой «укорененности» на социальное конструирование экономических институтов, сосредоточиваясь на проблеме, которой в экономической теории традиционно уделяется мало внимания: как и почему экономическая деятельность осуществляется не изолированными индивидами, а группами — такими, как предприниматели, которым приходится кооперироваться в такие более крупные объединения, как фирмы, промышленные отрасли и межотраслевые группы. Другими словами, я переформулирую проблему экономических институтов как проблему, включающую моби-

лизацию ресурсов для коллективного действия, что открывает возможности для целого потока мысли в социологии и политической науке, изначально рассматривавшихся как иррелевантные.

Следуя Шумпетеру [26], тех, кто координирует экономическую деятельность отдельных индивидов, можно назвать «предпринимателями». Но неоклассическая теория фирмы игнорирует предпринимателя, поскольку, как отмечает Уильям Баумол (William Baumol), эта модель «в существенной степени является инструментом анализа оптимальности хорошо определенных проблем, и это именно такие <...> проблемы, которые не нуждаются в предпринимателе для их разрешения» [27, р. 67]. Это замечание предполагает, что акцент экономической теории на сравнительном анализе равновесных состояний не позволяет уделять внимание предпринимательству, которое лучшим образом может рассматриваться как включение ситуаций, когда рынки находятся вне равновесия* . К неудаче, связанной с учетом динамики, относится тенденция абстрагироваться от институтов на том основании, что возможностями получения прибыли воспользуются автоматически; если существуют институциональные или другие барьеры для получения этой прибыли, они будут преодолены, и поскольку можно рассчитывать на то, что это случится, действительный процесс, при котором это происходит, не представляет большого теоретического интереса. Соответственно, институтами, которые способствуют или мешают предпринимательству, пренебрегают, поскольку допускается, что оно возникнет само собой при необходимости получить прибыль.**

Это помогает объяснить тот примечательный факт, что в современной быстро появляющейся экономической литературе, касающейся того, *почему* существует фирма (как пример можно привести работы Оливера Уильямсона из области экономики транзакционных издержек [6; 7]) предприниматели так и не появляются, и тому, *как* возникает фирма, внимание не уделяется. Вместо этого допускается, что фирмы возникают тогда, когда возникает необходимость снижения транзакционных издержек. В функционалистском стиле новой институциональной экономики это возникновение рассматривается как автоматическое.

Но экономические институты не возникают автоматически как ответ на экономические потребности. Они скорее конструируются индивидами, действиям которых способствуют и действия которых ограничивают структура и ресурсы, имеющиеся в социальных сетях, где эти институты укоренены. Это видно во многих случаях, относящихся к развивающимся странам, где фирмы могли бы значительно снизить транзакционные издержки, но так и не могут быть сконструированы. В чем же трудности?

Традиционная теория развития имела смутное представление о социальных структурах, в которых экономическая деятельность была укоренена в неэкономических обязательствах, предполагая, что это мешает эффективным операциям. Но там, где это укоренение фактически отсутствует и многие индивиды

* Развитие этой темы см. в [28; 29].

** Более подробное рассмотрение этих взлетов и падений в трактовке экономистами предпринимательства см. в [30].

оказываются рациональными максимизаторами прибыли, приближаясь к «недосоциализированной» модели человеческого действия, которую я описал выше, экономическая деятельность часто загнана в угол из-за отсутствия межличностного *доверия*, необходимого, чтобы делегировать власть или передать ресурсы другим [см. 31 – 34]. Но если недостаток доверия преодолен, проблема, предусмотренная традиционными теориями, действительно имеет место: начинающую фирму друзья и родственники часто засыпают просьбами о протекции и поддержке. Как антропологу Клиффорду Гирцу рассказывал один отрекшийся от престола король на острове Бали, фирмы «превращаются скорее в организации помощи, чем в бизнес» [32, р. 123]. Это означает, что благосостояние локального сообщества поставлено выше, чем благосостояние бизнеса как такового.

Однако определенные группы, такие, как китайские эмигранты в Юго-Восточной Азии, последовательно преодолевают обе проблемы. Доверие существует, потому что сообщество является настолько сплоченным, что преступление не только трудно скрыть или совершить, но часто даже трудно себе представить. Многие свидетельства указывают на то, что китайский бизнес расширяет кредит, объединяет капитал и делегирует власть не боясь нарушения обязательств или обмана. Как же тогда бизнес избегает второй проблемы, проблемы чрезмерных требований, основанных на неэкономических связях?

Частично ответом на вопрос является то, что китайские эмигранты обычно представляют собой немногочисленное меньшинство и их просто *недостаточно*, чтобы такие притязания создавали проблемы. Но организация социальных сетей также ограничивает притязания, поскольку люди принадлежат к непересекающимся группам. Родство так четко определено, что число родственников с вероятными требованиями к бизнесу незначительно и хорошо определено. Люди различаются также по группам, связанным со временем миграции и происхождением из разных областей Китая. Отдельные виды бизнеса организованы по таким родственным и организационным линиям, тем самым строго определяется, какие индивиды могут выдвигать притязания. В противоположность этому, большинство некитайских юго-восточных азиатских паттернов родства имеет более диффузный характер, поэтому трудно ограничить число родственников с легитимными притязаниями. Кроме того, люди обычно принадлежат к пересекающимся группам с разными интересами, так что если одна группа составляет ядро бизнеса, ее члены могут подвергаться требованиям, выдвигаемым членами других групп [31; 32; 33; 35].

Если быть кратким, структура эмигрантских китайских групп содержит паттерны соединения и разъединения, которые порождают высокосплоченные группы, имеющие четкую границу, отделяющую одну группу от другой; таким образом существует доверие, но неэкономические притязания за пределами этих групповых границ не имеют легитимности. Эти механизмы соединения и разъединения, которые определяют границы доверия и социального членства (*affiliation*), должны стать центральной темой для теории экономических институтов. Было бы справедливым обобщением, если сказать, что за пределами таких границ экономические акторы действуют таким образом, как если бы

они следовали недосоциализированной модели действия, а в рамках групп — в соответствии со сверхсоциализированной моделью, следуя требованиям группы. Но, как показывает этот взгляд, фундаментальная проблема состоит не в том, чтобы получить правильную модель индивидуального действия, а скорее в том, чтобы понять, как вариации в социальной структуре порождают поведение, следующее той или другой модели. Фокус объяснения переходит от изолированного индивида к более широкой и более социально направленной системе координат.

Следуя этой логике, необходимо отметить, что тезис о китайских фирмах подразумевает, что при некоторых условиях для развития эффективных фирм можно использовать семейные и дружеские связи. Но можно допустить, что последующее огромное значение доверия в таких фирмах будет серьезно ограничивать развитие, даже если это могло бы быть экономически выгодно. Как преодолеть такие ограничения? Во многих странах это возникает как результат объединения семей в «бизнес-группы». Этот широко распространенный феномен возникает под разными именами: старые дзайбацу и их современные наследники в Японии, чебол в Корее, группос экономикос в Латинской Америке, «двадцать две семьи» в Пакистане и т. п.

Хотя существуют попытки анализа таких групп в отдельных странах и регионах, у нас нет пока длительного анализа этого феномена в целом и мало понимания того, что это основной аспект современного капитализма. Группы отличаются по размеру, структуре, правовой организации и имеют разное происхождение. Например, один из аспектов отличия — степень происхождения этих групп: из одной-единственной семейной группы, которая расширила свои владения через приобретение и альянсы, как в Японии и Корее, или из сращения ряда сильных семей или других групп, которые начинали будучи независимыми и позже объединились, что более подходит для Латинской Америки. Но какими бы ни были происхождение и структура, для них всех характерно, что они охватывают ряд фирм и отраслей и координируют свои инвестиции и производственные решения, причем часто через банк, который организован группой и имеет с ней близкую идентификацию. Такие группы играют в экономике и политике своих стран важную, а иногда и доминирующую роль.

И несмотря на вариации в истории и структуре, для таких групп типично, что они состоят из участников, которые, если процитировать одного исследовавшего их экономиста, «связаны отношениями межличностного доверия на основе сходного личного, этнического или коммунального опыта» [36, р. 663]. В некоторых случаях сеть личных отношений, которая изначально формирует группу, становится формализованной в институциональных паттернах, таких, как холдинговые компании в Никарагуа [37] или модели взаимного акционирования в Японии [38]. И тогда форма этих институтов вытекает скорее из первоначальной структуры личных отношений, чем из потребностей рынка — в сущности они являются застывшими социальными сетями.

Экономисты, изучающие эти группы в развивающихся странах, интерпретируют их как реакцию на несовершенство рынка, утверждая, что они исчезнут, когда возникнут более совершенные рынки [36]. Но когда экономисты стал-

квиваются с ними в экономически развитых странах, таких, как Япония, Корея, Франция, Западная Германия и др., они либо утверждают, что они рудиментарны и исчезают, как обычно считается относительно Японии, хотя это сейчас становится все менее правдоподобным, либо что они возникают только в таких экономических условиях, которые делают их эффективными. Аргументы как для развивающихся, так и для развитых экономик являются функционалистскими тавтологиями, которые избегают центральных задач, связанных с пониманием того, как такие альянсы могут быть сконструированы и почему капиталистические экономики, несмотря на большие различия, редко состоят из единичных, несвязанных фирм.

Так же, как в случае фирм и бизнес-групп, я утверждаю, что сам факт и способ организации отрасли является социальной конструкцией. Покажу это на примере электроэнергетической промышленности в Соединенных Штатах с 1880 по 1930 гг.*. Мы хотим объяснить, почему не возникли определенные реальные альтернативы частным инвестиционным компаниям, преобладающим сейчас в Соединенных Штатах в области энергопотребления, например, общественная собственность, или частное производство электроэнергии в каждом доме и в большой промышленной компании, которые оставили бы частным компаниям по производству коммунальных услуг незначительную роль.

Мы обнаруживаем ряд стадий, в которых личные сети нескольких индивидов были решающими. С 1880 по 1892 г. Томас Эдисон мобилизовал значительную часть своих приверженцев, включая значительный капитал из Германской Империи, чтобы в острой борьбе нанести поражение позиции, представленной банкиром Дж.П. Морганом относительно промышленного производства не электроэнергии, а генераторов для жилых домов и промышленности с тем, чтобы они локально производили свою собственную электроэнергию — вид системы, которая в США стала общепринятой для домашнего отопления.

Эдисон всегда предпочитал центральные станции, и хотя в 1892 г. он был вытеснен Дж.П. Морганом из «Дженерал Электрик» и электроэнергетики, преобладание центральных станций к тому времени настолько закрепилось, что изменить положение было не под силу даже Моргану. Заметьте, что Эдисон выиграл эту баталию не потому, что его решение было технологически правильным, а потому, что он был способен создавать выигрышные коалиции ключевых акторов.

Одним из его основных соратников в этой борьбе был англичанин по имени Самюэль Инсэлл (Samuel Insull). В 1892 г. Инсэлл переехал в Чикаго, чтобы взять на себя руководство небольшой новой компанией под названием «Чикаго Эдисон», и привез с собой уникальный набор личных связей: с финансистами из Чикаго, Нью-Йорка и Лондона, с местными политическими лидерами и как с американскими, так и британскими изобретателями. Многие из этих связей были созданы в результате его длительной совместной работы с Эдисоном. Сочетание финансовой и технической экспертизы с политическими связями

* В этой части статьи говорится о совместной работе, начатой Патриком Макгиром (Patrick McGuire) [39], к которой позже присоединился я и Михаэль Шварц (Michael Schwartz).

позволили ему объединить капитал, политическое покровительство и такие способы работы, которые другие компании посчитали невозможными для применения, даже если некоторые хорошо осознавали их потенциал. Это значит, что его достижения были возможны скорее благодаря его политическим и предпринимательским способностям, чем технологическим и организационным инновациям.

Подробное исследование того, как Инсэлл организовал «Чикаго Эдисон» с помощью его многочисленных связей и технических навыков, показывает, что структура целой отрасли связана с первоначальными организационными решениями внутри в будущем самой крупной и наиболее успешной фирмы. Инсэлл также создавал эту отрасль, поощряя регулирование со стороны штата (а не федерального правительства или местной администрации) и развивая форму холдинговой компании, которая стабилизировала отношения с местной промышленностью и регулируемыми инстанциями. Вскоре эта сеть фирм, холдинговых компаний и регулирующих инстанций окончательно оформилась. Личные сети все еще имели значение, но только те, что состояли из людей, занимающих центральные позиции в холдинговых компаниях. К 1920 г. сложились институциональные формы и уже просматривался результат, который мы сейчас наблюдаем в этой отрасли.

4. Дискуссия

В случае эволюции отрасли, как и в случае развития фирм и бизнес-групп, устойчивые экономические институты начинаются с разрастания паттернов деятельности вокруг сетей личных связей. Их структура отражает структуру сетей, и даже если сети уже не существуют, институты живут своей жизнью, ограничивая формы, которые могут принимать будущие институты — они становятся «застывшими»*. Таким образом, экономические проблемы и технологии не вызывают автоматически и безусловно определенный организационный результат. Наоборот — экономические условия ограничивают имеющиеся возможности. Тогда индивидуальное и коллективное действие, направленное в русло существующих личных сетей, определяет, какая возможность действительно осуществится. Так что даже в одинаковых экономических и технических условиях при различии социальных структур последствия могут быть совершенно различными. Там, где фирмы в некотором смысле востребованы рыночными условиями, они все еще не могут возникнуть, если социальная структура групп не может поддержать их; в благоприятных экономических условиях в зависимости от структуры связей среди влиятельных семей межотраслевые «группы» могут возникнуть, а могут и не возникнуть; наконец, формирование

* Идея того, что институты могут «застыть», несмотря на возможную большую эффективность других потенциальных форм, является обобщением аргумента о застывании неэффективных технологий, представленного Полом Дэвидом [40] и Брайаном Артуром [41]. Их аргументация соответствует аргументации о преимуществах «первопроходца» в производственной организации.

отрасли может происходить совершенно разными способами в зависимости от форм межличностных сетей ведущих акторов.

Таким образом, в соответствии с этим тезисом существует высокий уровень контингентности в последствиях. Это имеет сходство с ситуациями в экономической динамике, которые характеризуются множественными устойчивыми точками равновесия. Я действительно верю, что подход социального конструирования может сделать такие динамические экономические модели институтов более сложными. Эти модели разочаровывают, поскольку нет реального способа разрешить проблему их недостаточной детерминированности. Как и в физических случаях с множественным равновесием, состояние, которого достигла система, можно понять, только рассматривая ее историю. Но контингентности, включенные в эту историю, обычно вне экономических рамок, и поэтому кажутся экономистам *ad hoc* и неудовлетворяющими; однако в рамках социологии они могут получить систематическое объяснение.

Заметьте, что модели такого множественного равновесия, даже в случае, если они недостаточно детерминированы, далеки от историцистского положения о том, что каждый случай уникален и все возможно. Во всех моих случаях существует лишь несколько основных возможностей. В случае электроснабжения, например, мы видим в конечном итоге три возможных системы равновесия — общественная собственность, частное децентрализованное производство энергии или частные компании по производству коммунальных услуг. Мы утверждаем, что при условии ограничений определенных политических, технических и экономических факторов, имевших место в конце XIX в. в Америке, другие последствия были невероятны, но любые из этих трех возможностей могли реализоваться. Индивидуальное и коллективное действие, направленное через существующие сети личных и политических отношений, определили то, какая возможность действительно осуществилась.

Важная часть общих тезисов, посвященных рассматриваемой проблематике, должна была бы охарактеризовать те обстоятельства, при которых в действительности существует множественное равновесие и сети коллективного действия могут определить результаты. Другая часть моей аргументации о коммунальных компаниях состояла в том, что позднее, как только отрасль приняла застывшую форму, другие возможности были исключены, и для этого периода могли бы быть достаточны менее контингентные теоретические подходы.

Центральным для данного подхода является также формулировка некоторых теоретических принципов относительно социальной структуры, которые касаются всех случаев и обладают некоторой объяснительной силой. Один из таких общих принципов состоит в том, что уровень сетевой фрагментации и единства (*cohesion*), или образования и разрыва связей, является главной детерминантой результатов. Это было центральным моментом в дискуссии о преступлении, в тезисе о китайских эмигрантах и в обсуждении бизнес-групп.

Такая аргументация подходит и для случая с электроснабжением. Если бы Самюэль Инсэлл, например, был бы социально размещен в плотной сети близких компаньонов, он бы посчитал невозможным сконструировать те результаты, которых он достиг. Вместо этого у него были относительно слабые связи в нескольких

институциональных сферах — финансовой, политической и технической — которые были отделены одна от другой, что и было причиной его успеха. Основной принцип может состоять в том, что актор, чья сеть распространяется на наибольшее количество необходимых институциональных сфер, будет иметь огромные преимущества. Это может быть тот самый случай, который я называю «сила слабых связей» [42]. Это также согласуется с работой норвежского антрополога Фредрика Барта (Barth), который рассматривает способность разрушить традиционно закрытые сферы обмена как сущность предпринимательства [43].

Окончательной целью в таком случае является производство теоретических положений с высоким уровнем контингентности, которые тем не менее содержат научные стандарты универсальности и не становятся жертвой постоянного соблазна впасть в историцизм. Я утверждаю, что для поддержания жизнеспособности новой экономической социологии такая программа является центральной.

Перевод с английского Н.В. Глебовской, А.В. Тавровского

Литература

1. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. New York: Columbia University Press, 1964.
2. Blaug M. The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey // Journal of Economic Literature. 1976. Vol. 14. December.
3. Granovetter M. The Sociological and Economic Approach to Labor Markets: A Social Structural View // Industries, Firms and Job: Sociological and Economic Approaches. New York: Plenum Press, 1988.
4. Rosen S. Authority, Control and the Distribution of Earnings // Bell Journal of Economics. 1982. Vol. 13.
5. Smith A. The Wealth of Nations. Chicago: University of Chicago Press, 1976 (1776).
6. Williamson O. Markets and Hierarchies. New York: Free Press, 1975.
7. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. New York: Free Press, 1985.
8. North D., Thomas R. The Rise of the Western World: A New Economic History. New York: Cambridge University Press, 1973.
9. Ransom R., Sutch R., Walton G. Explorations in the New Economic History: Essays in Honor of Douglass C. North. New York: Academic Press, 1982.
10. Becker G. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
11. Becker G. Treatise on the Family. Cambridge MA: Harvard University Press, 1981.
12. Hirshleifer J. The Expanding Domain of Economics // American Economic Review. 1985. Vol. 75.
13. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91.
14. Berger P., Luckmann T. The Social Construction of Reality. New York: Doubleday, 1966.
15. Leibenstein H. Beyond Economic Man. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1976.
16. Weber M. Economy and Society. Edited and translated by G. Roth and C. Wittich. New York: Bedminster Press, 1968 (1921).
17. Granovetter M. The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda // Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. New York: Aldine, 1990.

18. Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. New York: Cambridge University Press, 1981.
19. Wrong D. The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology // American Sociological Review. 1961. Vol. 26.
20. Parsons T. The Structure of Social Action. New York: McGraw Hill, 1937.
21. Hirschman A. Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble? // Journal of Economic Literature. 1982. Vol. 20.
22. Duesenberry J. Comment on «An Economic Analysis of Fertility» // Demographic and Economic Change in Developed Countries / Ed. by National Bureau Committee for Economic Research. Princeton: Princeton University Press, 1960.
23. Phelps B., Henry E. The Inequality of Pay. Berkeley: University of California Press, 1977.
24. Piore M. Notes for a Theory of Labor Market Stratification // Labor Market Segmentation. Lexington, MA: D. C. Heath, 1975.
25. Bowles S., Gintis H. Schooling in Capitalist America. New York: Basic Books, 1976.
26. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Second Edition. New Brunswick, NJ: Transaction Press, 1979 (1926).
27. Baumol W. Entrepreneurship in Economic Theory // American Economic Review (Papers and Proceedings of the 80th Annual Meeting). 1968. Vol. 58. May.
28. Blaug M. Economic History and the History of Economics. New York: New York University Press, 1986.
29. Kirzner I. Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
30. Dewey A. Peasant Marketing in Java. Glencoe, IL: Free Press, 1962.
31. Geertz C. Peddlers and Princes. Chicago: University of Chicago Press, 1963.
32. Davis W.G. Social Relations in a Philippine Market: Self-Interest and Subjectivity. Berkeley, CA: University of California Press, 1973.
33. Szanton D.L. Estancia in Transition: Economic Growth in a Rural Philippine Community. Quezon City: Ateneo de Manila University Press, 1971.
34. Lim Y.C., Gosling L.A.P. (eds.). The Chinese in Southeast Asia, Vol. 1: Ethnicity and Economic Activity. Singapore: Maruzen Asia, 1983.
35. Leff N. Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited // Journal of Economic Literature. 1979. Vol. 17. March.
36. Strachan H. Nicaragua's Grupos Economicos: Scope and Operations // Entrepreneurs in Cultural Context. Albuquerque, NM: University of New Mexico Press, 1979.
37. Gerlach M. Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business. Berkeley: University of California Press, 1991.
38. David P. Understanding the Necessity of QWERTY: the Necessity of History // Economic History and the Modern Economist / Ed. by W.N. Parker. London: Blackwell, 1986.
39. Arthur W.B. Competing Technologies and Lock-In by Historical Events // Economic Journal. 1989. Vol. 99. № 394. March.
40. McGuire P. The Control of Power: The Political Economy of Electric Utility Development in the United States, 1870 – 1930. Ph.D. Dissertation, Department of Sociology, State University of New York at Stony Brook, 1986.
41. Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. 1973. № 78.
42. Barth F. Models of Social Organization. Royal Anthropological Institute Occasional Paper 23. London: Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland, 1966.