

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ: ПО ТУ СТОРОНУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНТЕРЕСА

Работа представляет одно из направлений экономической социологии, названное Марком Грановеттером Новой экономической социологией. Автор делает попытку провести черту между различными подходами к экономическому действию и определить границы вышеупомянутого подхода. Наиболее существенные противоречия видны между новой экономической социологией и экономиксом, особенно представленным неоклассической теорией. Новый институциональный экономикс, развитый Рональдом Коузом, Арменом Алчианом, Дугласом Нортон и Оливером Уильямсоном, рассматриваемый М. Грановеттером как оппонирующее направление, может трактоваться и как комплементарное. Как пример работы, написанной в рамках новой экономической социологии, автор предлагает рассмотреть текст Чарльза Смита «Аукционы: от Вальраса к реальному миру».

С момента возникновения социологии ее теоретикам приходится обращаться к вопросам, ранее входившим в сферу приоритетов других наук. Не стал исключением и анализ экономической активности человека. Однако в отличие от экономической теории социологи выбирают совершенно другие приоритеты, выводят иные формулы, часто акцентирующие внимание на иррациональных составляющих, регламентирующих «рациональное» поведение, т.е. поведение, которому по научному предписанию теоретиков экономикса следует быть рациональным, или же они идут по другому пути, выводя другие типы рациональности, которые были проигнорированы последователями классической экономической теории. В чем отличие теоретиков классической теории и неоклассического экономикса от авторов, работающих в русле экономической социологии? Какие идеи предлагает современная экономическая социология? На первый план выходит принципиальная несопоставимость перспективы, методов анализа и интерпретации полученных данных. Теоретики неоклассической школы предпочитают нивелировать социальные составляющие и рассматривать их как «пережитки» традиционного прошлого. Картина мира, представленная в их работах, грешит односторонностью и идеализированным представлением ожидаемого будущего. Теоретики экономикса предлагают скорее нормативные образцы экономического поведения в условиях чистой конкуренции, забывая, что этим самым они парадоксальным образом приближаются к социалистам, выводящим хотя и другой, но также идеальный тип.

Одним из наиболее популярных современных направлений социологии является новая экономическая социология, получившая свое название с легкой руки Марка Грановеттера. Сведберг и Смелсер, определяя это направление, заостряют свое внимание на аргументе социальной включенности экономического действия, позаимствованном у Карла Поланьи, и использовании сетевого подхода, характерных для новой экономической социологии [1, р. 18]. Определение самого Грановеттера менее жестко в отношении сетевого подхода. Грановеттер акцентирует внимание на том, что для экономической социологии середины столетия основными исследовательскими темами было производство, распределение и

потребление, в то время, как новая экономическая социология значительно больше внимания уделяет ключевым экономическим институтам с акцентом на их конструировании [2, р. 4]. Марк Грановеттер подразумевает прежде всего социальное конструирование экономических институтов в контексте, предложенном Бергером и Лукманом. Таким образом, новая экономическая социология, включающая большую часть сторонников сетевого подхода, ими не ограничивается. Еще одной из характерных черт новой экономической социологии является следование традиции Эмиля Дюркгейма и Макса Вебера, которая рассматривает экономическое действие как частный случай социального [2, р. 4].

Очень часто конкуренция экономической и социологической перспектив описывается в рамках оппозиционных пар: сверхсоциализированный и недосоциализированный человек, Homo sociologicus и Homo economicus, социальный* и экономический капитал. Первая пара наиболее часто встречается со ссылками на работу Денниса Ронга «Сверхсоциализированная концепция человека в современной социологии» [3]. Марк Грановеттер, пытаясь позиционировать новое направление, уделяет немало внимания этой работе [4]. Деннис Ронг обращается к дискуссии по гоббсовскому вопросу о том, как человек становится послушным социальному контролю. Это один из важнейших вопросов социологии, ответ на который мог бы объяснить, является ли человек рациональным эгоистом, представленным в концепциях теоретиков экономического учения, или же он следует интернализированным нормам, пренебрегая своими личными интересами. Наблюдая эмпирические факты, социологи отмечают, что мотивы поведения, выдвигаемые экономической теорией, представления об экономическом человеке являются существенным упрощением, лишь усложняющим наше понимание действительности. Реальный человек действует, будучи в большей степени мотивируемым социальными факторами. В связи с этим родилась модель, более характерная для социологического видения, представляющая человека «сверхсоциализированного», или, другими словами, человека чувствительного к мнениям других людей, предпочитающего социальное одобрение материальным интересам. По сути, первые две оппозиционные пары являются синонимичными. Две крайности — человек недосоциализированный и сверхсоциализированный — могут рассматриваться как идеальные типы, соответствующие вышеупомянутым моделям экономического и социологического человека. Марк Грановеттер полностью разделяет критику сверхсоциализированного видения человека, предложенную Деннисом Ронгом, но при этом также критикует любые намеки на утилитаризм.

Что касается социального и экономического капитала, то эти две оппозиционные пары только кажутся оппозиционными. С одной стороны, мы понимаем, что большинство законов, по которым действует человек в социальной сфере, существенно отличаются от методов приобретения экономического капитала. Социальная атомизация индивида, на которой настаивал Адам Смит как на необходимом средстве создания условий для совершенной конкуренции, исключает использование социального капитала и, следовательно, социальных сетей. По Смиту, соглашение между деловыми людьми может рассматриваться как «заговор против общественности». С другой стороны, мы можем отметить сходство, состоящее в том, что максимизация прибыли возможна при использовании как экономического капитала, так и социального. Если мы будем использовать подход Бурдье к социальному капиталу, определяющий социальный капитал не как общественную собственность, а как нечто, чем может обладать отдельный индивид [5, р. 249], то это подобие становится очевидным. Человек экономический стремится любыми средствами получить экономическую прибыль, даже в убыток социальным отношениям, в то время как человек социологический стремится завоевать доверие и одобрение окружающих часто ценой экономических затрат. В данном

* Хотя сетевой подход лишь в незначительной степени оперирует понятием социального капитала, социальные сети рассматриваются большинством социологов как одна из его разновидностей.

случае нам следует скорее обратить внимание на сходство в виде максимизации прибыли, чем на различие видов прибыли. По сути, это допускает, что в социальной сфере человек может быть таким же рациональным эгоистом, как и в экономической. Вопрос касается лишь выбора приоритетов, который главным образом детерминирован культурными паттернами.

Стоит подчеркнуть тот факт, что и на базе экономикса, и на базе социологии имеются свои отклонения от основных направлений. Новой экономической социологии приходится вступать в конкуренцию не только с представителями неоклассической теории. Однако между социологами эти теоретические дискуссии принимают менее жесткие формы, чем с основными оппонентами социологов в лице представителей экономикса. Наличие отступлений в экономиксе особенно заметно при переходе от макро- к микроаналитическому подходу. Так, исследуя экономические организации, экономисты не могут полностью игнорировать наиболее яркие проявления «социальности». Таким образом, на базе экономикса появляются первые отступления от классической экономической перспективы, следствием чего является рождение поведенческого (Дик Саерт, Джим Мерч, Герберт Саймон и др.) (Dick Cyert, Jim March, Herbert Simon) и нового институционального (Рональд Коуз, Армен Алчиан, Дуглас Норт, Оливер Уильямсон и др.) (Ronald Coase, Armen Alchian, Douglass North, Oliver Williamson) экономикса.

Если для сторонников неоклассической школы экономический агент выступает как информированный и компетентный, обладающий достаточным количеством информации для того, чтобы принять единственно верное решение согласно своим эгоистическим интересам, то представитель технологического института Карнеги, нобелевский лауреат Герберт Саймон, анализируя поведение человека, приходит к выводу об «ограниченной рациональности» человека и соответственно принимаемых им решений [6]. При ограниченной рациональности встает проблема выбора приоритетов, которые могут быть социально обусловленными. Ученик Саймона и один из лидеров нового институционального экономикса Оливер Уильямсон, продолжая настаивать на ограниченной рациональности, идет дальше. Опираясь на понятие транзакционных издержек, он акцентирует внимание на «трении», которое мешает действию классических схем. И это трение не исключает социальных составляющих.

Оливер Уильямсон позволяет себе затрагивать вопросы, традиционно считавшиеся приоритетом социальных теоретиков, например, работая с понятием доверия. Говоря о доверии, Уильямсон не морализирует, подобно многим социологам, и не использует оценочных понятий, а просто приводит нас к выводу, что понятие доверия многозначно и лишь малая часть того, что мы называем доверием, не является элементом расчета [7, р. 250–275]. И все же Уильямсон, не исключая социальных составляющих, большей частью пренебрегает ими в своем анализе. Поэтому Марк Грановеттер в ряде работ подвергает жесткой критике новый институциональный экономикс, обвиняя его в утилитаризме и функционализме (см. [2; 4]). Наибольшей критике он подвергает работу Оливера Уильямсона «Рынки и иерархии» [8], которая, по его мнению, игнорирует влияние сетей межличностных отношений. Уильямсон защищается, утверждая, что сетевой подход и теория транзакционных издержек являются скорее взаимодополняющими, чем конкурирующими перспективами [9, р. 85]. И если Грановеттер акцентирует внимание на социальных связях, то Уильямсон, будучи экономистом, пытается постичь, почему же экономическая организация, построенная на этих связях, может эффективно функционировать на рынке.

Такие же трудности возникают и в других работах представителей новой экономической социологии. В своем анализе экономических институтов они акцентируются на социальных составляющих экономического действия, пренебрегая самой целью экономического действия, направленного если не на максимизацию прибыли, то на снижение транзакционных издержек. Поэтому можно сказать, что, стремясь занять срединную

позицию, новая экономическая социология все же тяготеет к концепции сверхсоциализированного человека. Это впечатление усиливается за счет сильного акцента на критике экономической модели. Авторы, критикующие крайнюю точку зрения, невольно должны становиться на точку зрения прямо противоположную, даже если они изначально заявляют о своей центристской позиции.

В социологии непризнанным отступлением от господствовавшей некоторое время назад «сверхсоциализированной» концепции является теория рационального выбора и теоретизирование в сфере вышеупомянутого социального капитала. Достаточно вспомнить рассуждения Бурдые об общей науке экономики практики (*general science of the economy of practice*), которая бы включала социальную компоненту [5]. Бурдые представляет точку зрения, отличную от веберовской и следующей ей позиции Новой экономической социологии. Если, как было упомянуто выше, в веберовской интерпретации экономическое действие является родом социального, то Бурдые считает необходимым создание общей науки экономики практики, в которой товарный обмен был бы частным случаем. В такой перспективе любое действие может рассматриваться как экономическое, поскольку, как он отмечает, *«даже бесценные вещи имеют свою цену»* [5, p. 242].

Наличие большого количества альтернативных интерпретаций в социологии и экономике позволяет утверждать, что представители обеих наук, пока в лице отдельных представителей, работающих над созданием синтетического подхода, пошли навстречу друг другу. Как долго этот путь продлится, зависит от способности открытого диалога между представителями обеих наук. Пока же многие социологи, не воспринимающие безальтернативность выводов классической и неоклассической теории, направляют свои взоры на традиционно признанные экономические институты и на конкретных примерах доказывают, что принципы экономического анализа следует пересмотреть. В данном случае наиболее часто подходит метод наблюдения, при использовании которого социолог способен показать на практике, как действие схем, разрабатываемых в кабинетах их оппонентов, разбивается при столкновении с действительностью. Поэтому огромным достоинством Новой экономической социологии является борьба с догматами экономики. И чем более крайнюю позицию занимают социологи в этом процессе, тем более видны очевидные просчеты оппонировавшей стороны. В этом отношении представленная ниже статья Чарльза Смита [10] является классическим примером работы, написанной в русле новой экономической социологии. В статье «Аукционы: от Вальраса к реальному миру» он посвящает на святая святых экономической теории, приводя случаи работы аукционов, которые совершенно не соответствуют представлениям о математически точном вальрасовском аукционе. Он идет далее и предполагает наличие различных составляющих, которые определяют контекст аукциона, социальных факторов, которые в значительной мере отличаются от мотивов действия рационального экономического человека. Кратко резюмируя работу Чарльза Смита, надо отметить три уровня, которые могут определять контекст деятельности анализируемого экономического института:

1. Пространственно-временной аспект, религиозные противоречия между большими группами людей, международные отношения и т.п.

2. Дружба, партнерство, конкуренция; отношения между людьми, включенными в группу, и аутсайдерами; социальный статус, потребность в социальном признании и т.п.

3. Иррациональные мотивы индивидов, различного рода человеческие чувства: любовь, ненависть и т.п.

Для экономистов аукцион является моделью рыночной экономики, но если эта модель работает на практике так, как она представлена в работе Смита, то чисто рыночная экономика с ее атомизированным индивидом вряд ли возможна в принципе. Объективность уступает место субъективности, а рациональность иррациональности. Таким образом, Чарльз Смит

представляет позицию, которая характерна для новой экономической социологии с ее акцентом на включенности экономического действия в социальный контекст, с ее жесткой критикой экономикса в лице неоклассической теории, с ее анализом «экономических институтов капитализма» через социологическую призму. Значит, человек социологический? В некоторой степени да, но это только видимость, потому что для новой экономической социологии важна критика их оппонентов. И дальше в работе Смита мы видим намек на другой, не социально обусловленный интерес, когда два деловых человека, которые на одном из аукционов, поддавшись азарту, взвинтили цену на племенного жеребца до невероятных размеров, вступают в сговор, и на протяжении следующего периода торгов цены становятся «разумными» [10, p. 182]. Поэтому можно сказать, что так же, как и новый институциональный экономикс не исключает социальных мотивов, но не акцентирует на них внимание, новая экономическая социология не акцентирует внимания на рациональных мотивах экономического поведения, поскольку не считает их своей прерогативой, но и не исключает их. И вывод о комплементарности этих двух подходов действительно возможен.

Литература

1. Smelser N., Swedberg R. The Sociological Perspective on the Economy // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 1994.
2. Granovetter M. Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis // Acta Sociologica. 1992. № 35.
3. Wrong D.H. The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology // American Sociological Review. 1961. Vol. 26. № 2.
4. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology 1985. Vol. 91. № 3.
5. Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. by J.G. Richardson. London: Greenwood Press, 1986.
6. Simon H. Administrative Behavior. New York: Macmillan, 1957.
7. Williamson O.E. The Mechanisms of Governance. New York: Oxford Univ. Press, 1996.
8. Williamson O.E. Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications; a study in the economics of internal organization. New York: Free Press, 1975.
9. Williamson O.E. Transaction Cost Economics and Organization Theory // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 1994.
10. Smith Ch. Auctions: From Walras to the Real World // Explorations in Economic Sociology / Ed. R. Swedberg. New York: Russell Sage, 1993.