

Размышления над новой книгой

©1999 г.

Н.А. БУСОВА

КУЛЬТУРНЫЕ КОРНИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

БУСОВА Нина Андреевна - кандидат философских наук, докторант Харьковской государственной академии железнодорожного транспорта.

Годичная научная стажировка в Эдинбургском университете (Великобритания) убедила меня в сохраняющейся на Западе популярности идей Ф. Фукуямы, изложенных в его большой работе "Доверие: социальные добродетели и созидание процветания" [1]. Насколько я знаю, эта книга еще недостаточно представлена научной общественности ни в России, ни в Украине. Такое обстоятельство побудило меня на данные размышления.

Мировую известность Френсису Фукуяме принесла небольшая статья "Конец истории?" [2], опубликованная десять лет назад. Советским обществоведам она стала доступна через год [3]. Идеи данной работы получили развитие в его книге "Конец истории и последний человек" [4]. В этих научных трудах Ф. Фукуяма обосновал центральный тезис: История с большой буквы, в марксистско-гегелевском понимании истории как движения человеческих обществ к конечной цели, закончилась, потому что ясен победитель: либерализм и рынок. Демократический капитализм как желанная модель политической и экономической организации не имеет альтернатив после поражения пытавшихся соперничать с ним фашизма и коммунизма. Написанные ясным, живым стилем (чего, казалось бы, не предвещали "постмодернистские" заглавия), полные оригинальных идей и неожиданных поворотов мысли статья и книга вызвали неоднозначную реакцию. Сторонников привлекал исторический оптимизм позиции Ф. Фукуямы; критики обвиняли его в этноцентризме, когда Америка конца XX в. рассматривается как кульминационное и окончательное достижение человечества. Звучали упреки, что автор не учитывает влияние культурных различий на экономическую и политическую организацию. Свою новую книгу Фукуяма посвятил как раз исследованию влияния культурных различий на общество в целом, на экономику, в частности.

По его мнению, "национальное благосостояние так же как конкурентоспособность обусловлены такой единой всеохватывающей характеристикой как уровень доверия, присущий обществу" [1, с. 7]. *Доверие* определяется как возникающее внутри сообщества ожидание постоянного, честного, ориентированного на совместно разделяемые ценности поведения со стороны других членов этого сообщества [1, с. 26]. Превалирование доверия в обществе порождает *социальный капитал*, который отличается от других форм человеческого капитала тем, что он обычно создается и передается через такие культурные механизмы как религия, традиция или историческая привычка [там же]. Составляющей социального капитала является *спонтанная общительность* - еще один, широко используемый в книге термин, который обозначает способность создавать новые ассоциации и сотрудничать согласно установленным принципам. Речь идет о сообществах, отличных как от традиционно существующих групп, например, семья, так и от организаций, сознательно образованных правительством на основе формальных правил [1, с. 27]. Доверие, спонтанная общительность, социальный капитал базируются на принятых группой общих нормах и ценностях и потому относятся к социальным, а не индивидуальным добродетелям.

Социальный капитал, важный для здоровья экономики, имеет культурные корни. Фукуяма определяет культуру как *унаследованную этическую привычку* [1, с. 34], считая этические коды, посредством которых общество регулирует поведение людей, наиболее важной частью культуры [1, с. 35]. Центральный аргумент книги сходен с веберовским.

М. Вебер в работе "Протестантская этика и дух капитализма" утверждая, что ранние пуритане способствовали развитию таких добродетелей как рациональность, бережливость, трудолюбие, что было исключительно полезно для накопления капитала. Ф. Фукуяма считает, что такая этическая привычка, как основанная на доверии к посторонним способность спонтанно общаться, играет решающую роль в организационных инновациях и, следовательно, в создании богатства [1, с. 37]. Различие между Вебером и Фукуямой, на мой взгляд, в том, что первый делает акцент на добродетелях индивидуальных, второй рассматривает прежде всего социальные добродетели, присущие группе в целом и проявляющиеся во взаимодействии индивидов. В последовавшей после Вебера литературе интенсивно обсуждалась трудовая этика и связанные с ней индивидуальные добродетели, тогда как влияние на экономическую жизнь социальных добродетелей, которые поощряют спонтанную общительность и организационные нововведения, изучалось меньше. Между тем в современных условиях, когда субъектами экономической деятельности выступают организации, а не индивиды, важна именно способность к эффективному сотрудничеству.

Такие культурные факторы, как уровень доверия и спонтанная общительность, влияют на индустриальную структуру, т.е. на число и удельный вес больших и малых корпораций в национальной экономике, способы их взаимодействия друг с другом. Индустриальная структура, в свою очередь, определяет сектор глобальной экономики, в котором участвует страна [1, с. 339-340]. Общества с высоким уровнем доверия склонны к созданию добровольных ассоциаций, промежуточных между семьей и государством - благотворительные организации, частные школы, университеты, профессиональные объединения. Способность создавать добровольные организации связана со способностью создавать большие частные корпорации [1, с. 49-50]. Общества, в которых преобладают огромные корпорации, тяготеют к таким секторам экономики, как автомобилестроение, производство полупроводников, авиакосмическая промышленность. Они требуют больших капиталовложений, отличаются сложным производственным процессом. В обществах с низким уровнем доверия люди испытывают трудности в организации совместной деятельности группы, члены которой не связаны родственными связями, а потому не могут выйти за пределы семейного бизнеса - бизнеса, которым не только владеет, но и управляет одна семья. Это неизбежно ограничивает размер фирмы и размах ее деятельности. Небольшие компании отличаются гибкостью, оперативностью принятия решений и преуспевают в быстро меняющихся, узко специализированных и, следовательно, отличающихся малым рынком в таких секторах экономики, как производство текстиля, одежды, мебели, станков [1, с. 80].

Семья является исходной формой социальной связи, и фактически во всех обществах предприятия начинали развиваться как семейный бизнес. В некоторых обществах семейный бизнес послужил исходным пунктом эволюции экономических организаций в направлении к иным формам социальных связей, выходящих за пределы семьи. Так, начиная с XVI в., в Англии и Голландии создаются правовые структуры для сотрудничества в совместном бизнесе людей, не связанных родственными отношениями. К ним относятся, например, акционерные общества или товарищества с ограниченной ответственностью. Контракт и вытекающая из него система обязательств и наказаний могли компенсировать нехватку того доверия, которое было естественным для отношений между членами семьи [1, с. 63]. Создание стабильной системы прав собственности, расширение практики контрактов и утверждение коммерческого права - все это способствовало выходу за пределы семейных связей при организации крупномасштабных предприятий. Согласно М. Веберу и основанной им социологической традиции, возникновение и распространение системы формальных правил и законов, формального рационального права, регулирующего экономическую жизнь, сыграло решающую роль в развитии современного капитализма наряду с вкладом протестантской этики. Однако, подчеркивает Фукуяма, правовые механизмы дают лишь суррогат естественно существующего доверия, при отсутствии последнего эти механизмы работают менее эффективно и менее надежно. В условиях широкого распространения взаимного недоверия в обществе при ведении дел приходится полагаться исключительно на правовой аппарат и формальные правила, что ведет к большим издержкам - своего рода налогу на все формы экономической активности, налогу, который общества с высоким уровнем доверия не платят [1, с. 27-28].

Работа Фукуямы представляет собой сравнительный анализ обществ с высоким и низким уровнем доверия в аспекте их экономической эффективности. Это нашло свое отражение в построении книги: часть первая посвящена постановке проблемы, во второй части анализируются фамилистские общества с низким уровнем доверия, в третьей и четвертой - рассматриваются общества с высоким уровнем доверия. К странам с высоким уровнем доверия

он относит прежде всего Японию, Германию, США. В группе обществ с низким уровнем доверия анализируются Китай, Корея, Италия, Франция. Такая классификация поначалу кажется странной, противоречащей многим устоявшимся стереотипам, например, объединение в одну группу индивидуалистической Америки и ориентированной на Сообщество коммьюнитарной Японии, уравнивание Италии и Китая. Фукуяма выступает против многих мифов, имеющих хождение в литературе по исследованию влияния культуры на экономику. Один из них - миф о единой азиатской модели экономического развития или о "конфуцианском вызове" Западу. Признавая существование некоторых общих для стран Восточной Азии аспектов культуры (уважение к образованию, сходная трудовая этика, довольно значительная роль государства в экономическом развитии), автор утверждает, что фактически в Азии возникли две соперничающие экономические культуры - японская и китайская, отличающиеся индустриальной структурой, практикой менеджмента и формами организации [1, с. 343-344]. (Следует отметить, что, говоря о китайской экономической культуре, он имеет в виду не только КНР, но и Тайвань, Гонконг, Сингапур). Оспаривая миф об исключительном индивидуализме американского общества, Фукуяма считает, что культурное наследие Америки двойственно, содержит как индивидуализм, так и коммьюнитаризм (склонность к образованию ассоциаций и участию в различных формах групповой активности). Взаимодействие этих двух противоположных тенденций и сделало успешными американскую демократию и американскую экономику [1, с. 272-273].

Для общества с низким уровнем доверия характерен фамилизм - акцент на семейных связях в ущерб всем другим видам социальных отношений. Классическое воплощение фамилизма представляет собой китайская культура [1, гл. 9, 10]. В таких обществах существует сильная тенденция доверять только родственникам и не доверять людям вне семьи и родственных групп. Поэтому эти общества испытывают трудности в институционализации компаний, когда компания начинает жить своей жизнью, независимо от семьи ее основателя. Поскольку склонность и способность к менеджменту не передаются по наследству, то после ухода из бизнеса основателя компании наиболее рациональным решением является передача фирмы в руки профессиональных менеджеров, что и происходит в Америке, Японии, Германии. Однако в обществах с низким уровнем доверия страх перед чужаком, пришельцем мешает переходу семейного бизнеса к профессиональному менеджменту, что ограничивает пределы роста компании и, как правило, приводит к снижению ее эффективности после ухода энергичного и одаренного основателя. Преимущественный акцент на семейных связях, недоверие к посторонним имеют разные истоки в разных обществах, что автор и стремится проследить при анализе культуры Китая, Франции, Италии. Но есть одна черта, сходная для всех обществ с низким уровнем доверия - это сильная централизованная политическая власть, сознательно стремящаяся подорвать всевозможные добровольные объединения, промежуточные между семьей и государством, которые могли бы выступить ее соперником в борьбе за лояльность индивида. Показателен в этом отношении пример Италии, где уровень доверия и спонтанная общительность распределены неравномерно - на Юге процветает "аморальный фамилизм", когда моральные обязательства люди чувствуют только по отношению к членам своей семьи; Центр и Север значительно богаче социальным капиталом, способностью кооперироваться с посторонними в различного рода добровольных организациях. Разный уровень доверия коррелирует с уровнем экономического развития и объясняется разной историей этих регионов Италии: на Юге рано сформировался монархический абсолютизм нормандских королевств Сицилии и Неаполя, подавляющий независимость городов, стремившихся к автономии. Для Севера и Центра с их городами-республиками была характерна децентрализованная политическая власть [1, с. 98-108]. Во Франции в средние века существовало большое количество организаций, не основанных на родстве и не зависимых от государства - гильдии, религиозные ордены, клубы. Но победа монархического абсолютизма подорвала автономию добровольных ассоциаций и сделала последующие поколения французов более зависимыми от центральной власти, монархической или республиканской. Утрата способности к самоорганизации без опоры на центральную власть, трудности, испытываемые французами в образовании спонтанных добровольных ассоциаций, проявляются в отсутствии динамизма, инициативы и предприимчивости французского частного сектора, в позднем, после Второй мировой войны переходе от семейного бизнеса к профессионально управляемым корпорациям [1, с. 114-119].

В фамилистических обществах с низким уровнем доверия и недостатком спонтанной общительности есть два пути к созданию крупномасштабных экономических организаций:

- 1) прямые иностранные инвестиции или совместные предприятия с большими иностран-

ными фирмами; 2) непосредственное вмешательство государства в экономику, нередко в форме создания государственных предприятий.

Общества с высоким уровнем доверия склонны к образованию всякого рода добровольных ассоциаций, в которых раньше и легче, чем в других обществах, осуществляется переход от семейного бизнеса к большому частным корпорациям. Они впервые появились в середине XIX в. в США, затем несколько позднее в Германии. В первые десятилетия XX в. они стали доминирующей формой экономической организации в Соединенных Штатах. Япония, отличающаяся, по мнению Фукуямы, наиболее высоким уровнем доверия, не только была первой страной в Восточной Азии, которая продвинулась за пределы семейного бизнеса к современной корпоративной форме организации с профессиональным менеджментом, но и создала особую сетевую систему компаний - *кийритсу* (keiretsu), аналогов которой нет даже среди обществ с высокой степенью спонтанной общительности. Кийритсу представляет собой неформальную сеть разного рода фирм, группирующихся вокруг большого банка, которые связаны между собой не контрактом, а узлами взаимных моральных обязательств. Члены кийритсу предпочитают торговать между собой, нередко платя более высокую цену, чем это было бы при чисто рыночных сделках. Банк, входящий в группу, предоставляет ее членам займы под процент рыночного, что фактически является субсидией. В случае угрозы банкротства компании, входящей в кийритсу, другие члены этой неформальной сети оказывают поддержку, покупая ее продукцию, производя поставки по сниженным ценам и предоставляя необходимые кредиты. Долгосрочные отношения доверия между партнерами помогают сэкономить на издержках, связанных с юридическим оформлением сделок. В то же время неформальная сетевая организация сотрудничающих компаний лишена недостатков иерархической, вертикальной связи, которая присуща огромным корпорациям с их внутренней бюрократией. Поэтому кийритсу является многообещающим новаторским решением проблемы масштаба экономической организации, и не случайно Фукуяма посвятил ей отдельную - 17 главу. Поскольку при сетевой форме организации нет верховного источника власти, эффективное сотрудничество компаний возможно только при всеобщей склонности к консенсусу. В обществах с низким уровнем доверия такая форма организации была бы рецептом катастрофы. Другим свидетельством силы взаимных моральных обязательств, которых японцы придерживаются по отношению друг к другу внутри спонтанно образованных групп, является то, что знаменитая японская практика пожизненного найма не подрывает продуктивности или трудовой этики. В обществах с низким уровнем доверия такая практика гарантированного рабочего места и заработка привела бы к работе вполсилы. В Японии же рабочие добросовестно выполняют неявный "контракт" пожизненного найма, стремясь выполнить свою работу наилучшим образом в благодарность за стабильную занятость и гарантированное продвижение [1, с. 188].

Экономика стран с высоким уровнем доверия устойчиво занимает лидирующее положение. При этом есть основания полагать, что и в будущем экономическое соревнование будут выигрывать общества, богатые социальным капиталом. Дело не в том, что США, Германия, Япония преуспели в организации крупномасштабных частных корпораций. Значение размера компании для экономического успеха зависит от развития технологии, которое непредсказуемо. Но общества с высокой спонтанной общительностью обладают большим потенциалом в сфере организационных инноваций, и с большей вероятностью смогут найти новую организационную форму, отвечающую изменениям в технологии и в условиях рынка.

Высокая степень доверия и спонтанной общительности, позволяющая легко организовать всевозможные ассоциации, имеет в разных культурах различные истоки. В Японии еще во времена феодализма были широко представлены многообразные социальные группы, основанные не на родственных связях. Имитация семейных отношений в группе неродственников выглядела естественной, потому что японская семья не противопоставлялась так резко внешнему миру, как китайская. В Японии была широко распространена практика усыновления, позволявшая легко инкорпорировать посторонних в семью. Фукуяма уделяет особое внимание этой черте японской культуры, т.к. она, по его мнению, объясняет резкое различие в форме организации и в практике менеджмента между китайской фирмой, которая в буквальном смысле является семьей, и японской фирмой, выступающей подобием, имитацией семьи [1, гл. 15]. В Германии сохранилось со времен феодализма большое количество основанных не на родстве структур наподобие гильдий. Во Франции и Испании гильдии были разрушены окрепшими в XVI-XVII вв. сильными централизованными монархиями, которые рассматривали их как соперников в борьбе за власть. В Германии, однако, централизованное государство было установлено только в 1871 г., что позволило

сохранить множество феодальных общинных институтов наподобие гильдий [1, с. 246-249]. В Соединенных Штатах спонтанная общительность была продуктом сектантской религиозной культуры. Американцы всегда испытывали недоверие к "большому правительству", но в то же время добровольно подчинялись власти множества социальных групп, включая семьи, церкви, местные общины, профсоюзы и профессиональные организации. Исток такого комьюнитаризма Фукуяма видит в том, что "Америка родилась из сектантства" [1, с. 279] (имеется в виду, что США были основаны переселенцами из Англии, не подчинившимися авторитету англиканской церкви). Отсутствие государственной религии в Соединенных Штатах, "свободный рынок" религий привели к значительно более высокой религиозности американцев по сравнению с европейцами. Добровольный, не предписанный характер религиозной жизни способствовал высокой активности коммунальной жизни членов религиозных сект, объединенных вокруг общего морального кодекса. Вторым главным источником чувства групповой солидарности в Америке являются этнические общины, синтезирующие комьюнитаризм традиционных культур и индивидуализм, присущий США.

Рассмотренные примеры позволяют сделать парадоксальный вывод: наиболее успешные современные общества не вполне современны. "Если демократия и капитализм наиболее успешны тогда, когда они замешаны на культурных традициях, которые проистекают из нелиберальных истоков, то должно быть ясно, что современность и традиция могут сосуществовать в стабильном равновесии на протяжении длительных периодов времени" [1, с. 351].

Книга Фукуямы посвящена анализу обществ с высоким и низким уровнем доверия. Но существует еще одна категория обществ, которую автор упоминает неоднократно, хотя и не рассматривает подробно - речь идет о так называемых атомизированных обществах, страдающих полным отсутствием социального капитала. В таких обществах нет ни прочных семейных связей, ни сильных добровольных ассоциаций, основанных не на родственных отношениях, а потому они не могут обеспечить плодотворную почву для экономической активности ни в рамках семейного бизнеса, ни в структурах больших организаций. Речь идет о странах бывшего Советского Союза и Восточной Европы, об афро-американском населении так называемых "внутренних городов" США (в противопоставлении зажиточным пригородам), а также о многих современных городах Африки. Причины такой обделенности социальным капиталом опять-таки специфичны для каждого общества. В бывших социалистических странах - это результат попытки реализовать тоталитаристский проект, когда государство целенаправленно и планомерно разрушало гражданское общество в борьбе с возможным соперником за власть [1, с. 54-55]. В случае с афроамериканцами - это последствия рабства, которое фактически декультурировало негров, разрушая традиционные африканские культурные образцы, лишая рабов социальной связи, подавляя способности к самоорганизации в совместной деятельности [1, с. 302-304].

По-прежнему считая, что демократический капитализм как искомая модель экономической и политической организации не имеет альтернатив, что желание экономического преуспевания само по себе не является культурно обусловленным и разделяется практически всеми обществами, Фукуяма оспаривает некоторые распространенные стереотипы традиционного либерализма, в частности, положение о том, что все культуры по своему существу равны. "Чем больше знакомишься с различными культурами, тем больше понимаешь, что они не созданы равными. Честный мультикультурализм должен был бы признать, что некоторые культурные черты не помогают в поддержании здоровой демократической политической системы и капиталистической экономики" [1, с. 318]. И далее он подчеркивает: "Недостаточно сказать, что все в конечном счете придут к одной и той же цели, но разными путями. То, *каким образом* общество придет к этой цели и с какой скоростью, влияет на счастье людей, а некоторые не придут никогда" [1, с. 354].

По убеждению Фукуямы, теперь, когда спор об идеологии и соответствующих институтах решен, вопрос о сохранении и накоплении социального капитала будет занимать центральное место. И один из важных уроков прошлого для политиков заключается в том, что социальный капитал может быть растрочен в результате действий правительств, но обрести его вновь не так легко.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Francis Fukuyama*. Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton, 1995. 457 p.
2. The End of History? National interest. 1989. P. 3-18.
3. Вопросы философии. 1990. № 3.
4. *Francis Fukuyama*. The End of History and the last Man. New York: Free Press, 1992.