

מיסוד יחסי אמון בעידן התיעוש והגלובליזציה הרטמוט ברגהוף¹

בשני העשורים האחרונים זועזע הציבור שוב ושוב משערוריות שונות של התנהלות בלתי חוקית בעולם הכלכלה. זיוף מאזנים (למשל "אנרון" או "פרמלט"), שחיתות (למשל "סימנס"), דרכים לא חוקיות להשגת מידע (למשל *News of the World*) והונאת פונזי (למשל מיידוף) הופיעו לעתים קרובות לצד משכורות מגופחות ובנוסים שמנים או פיצויים מגוחכים למנהלים בכירים. כל אלה ערערו עמוקות את האמינות של אליטות עולם העסקים. בתגובה למה שנתפס כהתנהגות בלתי מקובלת מצד הבנקים במשבר הכלכלי נולדה בסתיו 2011 תנועת מחאה רבת ממדים.

מאז סוף שנות ה-90 המחאה על התפרקות הערכים המתגברת בכלכלה הניחה על סדר היום נושאים כמו אתיקה של חברות, והסבה את תשומת הלב גם למשמעות הכלכלית של האמון. מדוע אפוא אמון - מעבר לשיקולים קצרי טווח של טיפוח הדימוי - חשוב כל כך לעסקים ולתפקוד של מערכות כלכליות שלמות? מדוע קרא הפורום הכלכלי העולמי בראבוס ב-2003 להעלות לראש סדר העדיפויות את הבנייה מחדש של הון האמון? מדוע על ההיסטוריה של הכלכלה להתייחס לנושא?

על הפונקציה של האמון - מחשבות תיאורטיות ראשונות

בהיותו איש מעשה, התעשיין רוברט בוש (Bosch) מצא לעצמו קו מנחה ברור כבר לפני כמאה שנה: "עדיף להפסיד כסף מאשר אמון. קרושתן של הבטחותיי, האמונה בערך של המוצרים שלי ובמילה שלי תמיד נחשבו בעיניי יותר מרווח ומני".² המוטו הזה ליווה את המעבר מסדנה בחצר אחורית לחברה גדולה והכיל

כבר אז היבטים מהותיים של ההגדרה למושג האמון, כפי שהיא מוצגת ברינונים התיאורטיים העכשוויים של מדעי החברה.³ לפי בוש, אמון הוא הון חברתי, שמשמעותו עולה על זו של הון פיננסי. המוניטין המושלם והאמינות היו עבורו גרעינו של ה"רצון הטוב" של חברה, הערך שמעבר להון החומרי.

חוסר אמון מקשה את הכניסה לשוק, אפשר אף לומר שהאמון הוא שבונה את השוק מלכתחילה. הלכה למעשה, בכל קשרי גומלין כלכליים אחד מהצדדים מוכרח להשקיע מראש ועליו לסמוך על המוכנות של הצד השני למלא את צדו בעסקה.⁴ אלמלא היה זה המצב הרגיל, היו היחסים העסקיים מתפרקים. חוסר אמון חסר גבולות מונע שיתוף פעולה, מכיוון שעלויות ביטוח ופיקוח עשויות להגיע לגבהים מונעים (prohibitive levels). "אמון הוא דבר טוב, פיקוח הוא יקר" - כך ניסח ההיסטוריון מרטין פידלר (Fiedler) מחדש את מילותיו של לנין כדי להגדיר את הבעיה במדויק.⁵ על פי גיאורג זימל (Simmel), ללא כל "אמון של בני האדם זה בזה החברה תתפרק", שכן "יחסים כה מעטים אכן מבוססים על מידע מוכח שיש לאחד על זולתו [...]".⁶

הסוציולוג ניקלס לואהמן (Luhmann) מגדיר אמון כ"מנגנון של הקטנת מורכבות חברתית". עם מורכבות החברה גדל גם מספרם של התרחישים העתידיים האפשריים, ובסופו של דבר גוברים הסיכונים שהעמיד טומן בחובו. אי-אפשר לעמוד בחוסר הוודאות שנובע מכך או לשלוט בו. האמון הוא מוצא מהדילמה, שכן הוא מעלים עין מהמידע החסר ו"מפרש את העולם בצורה סלקטיבית". "מי שנותן אמון, צופה את העתיד. הוא פועל כאילו הוא בטוח בעתיד. אפשר כמעט לומר שהוא מתגבר על הזמן".⁷

אמון הוא "מנגנון לייצוב תחזיות לא ודאיות".⁸ תחזיות אלה מייצבות את התהליכים הכלכליים והיומיומיים, אף על פי שמיושן בשום אופן אינו בטוח. שכן במבט מההווה, העתיד פתוח. מסגרת האפשרויות רחבה מאוד, למעשה היא נעלמת באי-בהירות. אמון מתגבר על אי-הוודאות הזאת, כאילו המחר הוא דבר ידוע. הוא מאפשר להתגבר על מחסומים בקשרי הגומלין ופותח את ההזדמנות לממש את רווחי הפיריון באמצעות שיפור חלוקת העבודה.

פרנסיס פוקוימה (Fukuyama) הציע בהקשר זה טענה מרתקת ופשוטה באותה מידה, והיא שהתחרותיות של אומה מסוימת תלויה בעיקר ברמת האמון המתקיימת באותה החברה. לדעתו ההון החברתי הזה, שהשוק אינו יכול לייצר בעצמו, מתבטא ביכולת הארגון העצמי שמעבר להתאגדות משפחתית, כלומר בארגונים של חברה אזרחית. על פי פוקוימה, הון זה מאפשר התנהגות סולידרית ושיתוף פעולה בחיכוך נמוך בין אנשים וארגונים כלכליים, גם בלי התערבות ממשלתית.⁹

בניגוד לסוציולוגיה, הכלכלה הקלסית והניאו-קלסית מתארת את פעילות השוק בראש ובראשונה כחילופים של משתני ייצור כמותיים. חילופים אלה מונעים על ידי מנגנון התמחר של "היד הנעלמה" וחישובי תועלת אישיים, גם אם אדם סמית עוד ראה את השוק כבעל בסיס חברתי-תרבותי ב"תיאוריית הרגש המוסרי" שלו. לפי סמית, הפעילות הכלכלית מעורבת ב"רגשות הטבעיים" של אמפתיה הדדית ובאחריות בעלת ביסוס אתי.¹⁰ אולם "היד הנעלמה" ידעה רק מעט מכל זה, מכיוון שהכלכלה הקלסית והניאו-קלסית מניחה את קיומם של שחקנים בעלי מידע מושלם. בעיית אי-הוודאות איבדה אם כן את כושר ההרתעה שלה. ה"הומו אקונומיקוס" הרציונלי ובעל המידע המושלם אינו זקוק לאמון.

כעת, בזמן שכלכלנים מבקרים את הנחות היסוד הניאו-קלסיות כ"כשל נירוונה" ומחליפים אותן בהנחות ריאליסטיות יותר, גם האמון זוכה לתשומת לב רבה יותר ונחשב בסיס לשיתוף פעולה ולקביעות.¹¹ האמון מניח את קיומן של התחייבויות הדדיות ובכך יוצר את התנאים ליחסים יציבים בשוק ובכלל. זוכה פרס נובל קנת אָרוֹ הגדיר אמון כ"חומר הסיכה של מערכת חברתית"; "הוא יעיל במיוחד; זה חוסך הרבה בעיות כשסומכים במידה מסוימת על המילה של אנשים. למרבה הצער אין זו סחורה שאפשר לקנות בקלות רבה. [...] אמון וערכים דומים [...] הם דוגמאות למה שהכלכלן יכנה בשם 'השפעות חיצוניות' (externalities). יש להם ערך כלכלי אמיתי ומעשי; הם מגבירים את יעילות המערכת [...]".¹²

הכלכלה המוסרית החדשה מדברת על מבנים יעילים של תמריצים ופיקוח, שמתגברים על חוסר אמון ומעודדים שיתוף פעולה בעלויות עסקה נמוכות. האמון כהון חברתי המתקיים אפריונית ממלא תפקיד מסוים כתנאי שולי בהורדת עלויות העסקה, אבל בשום אופן אינו עומד בקדמת הבמה. הסדרים מוסדיים הנם חזקים בהרבה; כלומר, זכויות שימוש, חוזים, מבנים ומנגנוני עיצומים, שלמעשה משיגים אמון.¹³

הכלכלה הניסיונית מתייחסת ל"שאלה כיצד ייתכן שיתוף פעולה בין אגואיסטים ללא התערבות של כוח שלטון מרכזי" או מבלי שיתקיים מנגנון שיאכוף "עמידה בהתחייבויות קיימות". כאסטרטגיה מובילה הוכיחו את עצמן עסקאות הגומלין, שיצרו מצב שבו כל הצדדים מרוויחים. "החיים לרוב [...] אינם משחק סכום אפס. באופן כללי שני הצדדים יכולים להרוויח או ששניהם מפסידים".¹⁴ ביחסים המושתתים על אמון, רווחי שיתוף הפעולה גבוהים עבור כל שחקן מהיתרונות שהיה עשוי להשיג כשחקן בודד בעולם של חוסר אמון כללי. אם כן, האמון יכול להשתלם. אולם אמון עיוור ובלתי מוצדק גורם נזקים גדולים. הונאה אינה מתבססת על אמון מועט מדי, אלא על אמון רב מדי. מבחינה זו יש להבדיל בין אמון פזיז לאמון שיש לו בסיס.¹⁵

מידי שפועל ביעילות, כלומר שמוכטח על ידי האכיפה החזקה ביותר. [...] השליטה האוניברסלית של חוקי השוק דורשת [...] חוק הפועל בצורה רציונלית".¹⁹ כפועל יוצא מכך הפכו שיקולי עלות-תועלת מכווני מטרה לקו המנחה הכללי. בסופו של דבר האמון נובע מתוקפם של החוקים ומהידיעה שהפרתם תגרור אחריה עיצומים. בתחומי פעילותה מגדירה החקיקה מדיניות כללית וכתובה של התנהגות רצויה והתנהגות שאפשר להעמיד בגינה לדין. תחום האפשרויות מצמצם, הוודאות מתגברת. הביטחון של החוק יוצר אמון בחוקים ומצמצם את אי-הוודאות.

פיתוח החוק בחברה התקדם במאה ה-19 בצעדים משמעותיים, לצד תהליך בניית האומות, בפרט באמצעות איסוף שיטתי של חוקים ועריכתם ופיתוחן של הרשות השופטת והרשות המבצעת. עבור נושא האמון יש משמעות מיוחדת להאחדת חוקי המסחר והתעשייה והחוק האזרחי, דבר שהצליח בגרמניה בשנים 1861-1869 ובשנת 1900. תחומי השיפוט הלאומיים גדלו הרבה מעבר לשטחי המדינות עצמן בעקבות הקולוניאליזם ויצירתם של אזורים חוקיים טריטוריאליים כמו שנחאי למשל. נוסף על כך, בחלקים מאסיה ומאמריקה הלטינית אימצו המקומיים על דעת עצמם צורות חוק אירופאיות.²⁰

במישור הבינלאומי נשמעו תביעות, שחלקן זכו להיענות, להשוואת החוק. מאז שנות ה-80 של המאה ה-19 התקיימו שישה קונגרסים להאחדה של המשפט הפרטי. מאז 1883 עשתה קהילת המדינות מאמץ להגן על הרכוש העסקי ועל זכויות בשוק. נעשו מאמצים ממשיים להאחדה של חוק החליפין, הסחר והביטוח. הזכות לרכוש פרטי כעיקרון הבסיסי ביותר בכלכלה הקפיטליסטית נשמרה ככלל, אפילו לאזרחים זרים.

משנת 1860 לערך ניכרו בכל מקום מאמצים להגיב לניידות הגוברת של אנשים, סחורה והון באמצעות מדיניות בעלת תוקף בינלאומי. ההיסטוריונית מדליין הרן (Herren) מדברת על "המאה של האינטרנציונליזם".²¹ שלושים ארגונים ממשלתיים ו-450 ארגונים לא-ממשלתיים יצרו רשת על-לאומית הדוקה. אמנת הטלגרף הבינלאומית (1865) ואיגוד הדואר הבינלאומי (1875) העניקו לתקשורת הכלל-עולמית מדיניות אחידה. בתחום התחבורה הייתה משמעות דומה להסכם הבינלאומי לתנועת רכבות (1890) ולהסכמות שונות בדבר דיני הימים. קונגרסים בינלאומיים של אגודות סחר ואיגודים עסקיים התאמצו לעודד החלפת מידע ולהביא להרמוניזציה בתקנות הסחר.²²

מעבר לכך היו תוכניות מרחיקות לכת מאוד, שבסופו של דבר כשלו, אבל שיקפו את רוח האינטרנציונליזם. עלה למשל רעיון למעין בנק עולמי, שתפקידו אמור היה להקל את תנועת התשלומים ולהסדיר את השווקים הפיננסיים. מרחיקה לכת יותר הייתה המחשבה על איחוד מוניטרי בינלאומי, שתפקידו יהיה להנפיק

מטרת מאמר זה היא להתייחס לחשיבות שאלת האמון להיסטוריה של הכלכלה ולשרטט שדות יישום למחקרים מפורטים בעתיד. תיעוש וגלובליזציה, שאת הדינמיקה שלהם תיאר דיוויד לנדס (Landes) באופן קלסי באמצעות המטפורה "פרומתיאוס המשוחרר",¹⁶ הגבירו את המורכבות ואת חלוקת העבודה של העולם שאותו הכלכלה מתארת, והפרידו את השירות והתמורה עוד ועוד, מבחינת הזמן כמו מבחינת המקום. הסיכוי לאי-ודאות גדל ככל שיותר אנשים שמעולם לא פגשו זה את זה הופכים לשותפים עסקיים. לכל הפחות הסרות להם מערכות ערכים משותפות, שהיו לבעלי המקצוע הישן או ל"טוחרים המכובדים". אנתוני גידנס (Giddens) מדבר על "הוצאתם של יחסים סוציאליים מהקשרים מקומיים של אינטראקציה ובנייתם מחדש לאורך שדה בלתי נגמר של זמן-מרחב".¹⁷ הגירה והגירה מקומית ניפצו קהילות "פנים-אל-פנים" מבוססות. פירוק הפיאודליזם, התיעוש והטמעה של מערכות כלכליות של שוק חופשי הרסו מערכות חוקים קיימות ועימתו את האנשים עם סיכונים בעלי אופי חדש. פער הולך וגדל התהווה בין ציפייה לניסיון.

אם למסחר הסיטונאי שלפני התיעוש היו חוקים ומנהגים משותפים, שאפשרו תקינה וויסות עצמי של התהליכים הכלכליים שלו, הרי שלאחריו הופיעו יותר ויותר אנשי עסקים שלא היה להם מוניטין שחששו לאבד וגם לא הזדהו עם הקודים המסורתיים.¹⁸ העולם העסקי של תקופת התיעוש התאפיין בחוסר יציבות גבוה. עם התגברות המורכבות של העסקאות בשוק, גברה גם הסכנה לניצול של תשלומים מראש. פשיטות רגל, הונאות, הפרות חוזה וחובות אבודים הפכו לנפוצים יותר ויותר.

מאמר זה מבקש לשרטט, בארבע רמות שונות, כיצד הגיבה כלכלת המאה ה-19 לעלייה באי-הוודאות. מה נעשה כדי לזכות מחדש בהון האמון? אילו מנגנונים מוסדיים נוצרו ובאילו נעשה שימוש על ידי השחקנים לאור האתגר העצום הזה? עד כמה עלה בידיהם לאלף את "פרומתיאוס המשוחרר" ולעמעם את חוסר הביטחון שיצר השוק?

חמישה סוגים של יצרני אמון

א. חוק, מוסדות, הסכמים - חוקים ממשלתיים ועל-לאומיים

לפי מקס ובר, למדינת החוק שהנה בעלת המונופול על אלימות פיזית ועל הידע המקצועי של הסגל הניהולי שלה יש יכולת טובה יותר לפתור את הבעיות הנלוות לפרויקט המודרניזציה המערבי. לטענת ובר, "התעבורה המודרנית" דורשת "חוק

מטבע עולמי אחיד הצמוד לזהב. גוף זה מעולם לא קם, אולם איחודים מוניטריים שונים בעלי טווח אזורי אכן התקיימו. החיפוש אחר מנגנונים חדשים לפישוט סכסוכים בינלאומיים הגיע לשיאו בשתי ועידות השלום בהאג ב-1899 וב-1907, שלא זכו להצלחה. למרות כישלונן של יוזמות מרחיקות לכת כאלה, נקט העולם צעדים משמעותיים לקראת שיטה של "ממשל כלל-עולמי", בפרט כשדובר בשאלות מעשיות ומהותיות למסחר היומיומי. ערכאות רגולציה על-לאומיות יצרו תשתית עולמית והקטינו את אי-הוודאות שבעסקאות בינלאומיות.²³ בתחומים רבים בעלי נגיעה לכלכלה בינלאומית אמנם נוצרו תקנות ומוסדות משותפים שהיוו בסיס להתפתחות אמון בחוקים ובתקנות, ובכל זאת הותיר אותו אמון מבוסס מוסדות כמה שטחים ריקים, כך שהסיכונים של השחקנים הכלכליים לא הוגבלו בצורה מספקת, והם נאלצו להמשיך ולחפש צורות נוספות לייצוב תחזיות, כלומר מנגנונים של ויסות עצמי ללא התערבות ממשלתית.

ב. קרבה משפחתית, מוצא ודת כיסודות לרשתות כלכליות

לרבים מבני הזמן נדמה היה שהתיעוש והגלובליזציה העלימו צורות חברתיות פרה-מודרניות והובילו לקשר-כסף בלבד. לפי מרקס ואנגלס, לא היה "אף קשר בין אדם לאדם [...] פרט לאינטרס גרידא, פרט לתשלום חסר רגשות 'במזומן'".²⁴ עבור טניס (Tönnis) היחסים החברתיים של ה"חברה" המודרנית, שבה "כל אדם הוא סוחר", היו בנויים במהותם כאמצעי.²⁵ אולם יחסים חברתיים מסורתיים דווקא שרדו, ובכל זאת בשום אופן לא קפאו על שמריהם. סולידריות משפחתית, אתנית, דתית ואזורית שירתה את הניסיון ליצור קשרים ולבנות בסיס חברתי-תרבותי לרשתות כלכליות. פעולות משוללות חוזים, כמו סגירת חוזה מילולי בלחיצת יד, הנמיכו את עלויות העסקאות. בהקשר זה ניתן לכלול תשלומים מראש ללא כל סוג של ביטחונות הנהוגים בשוק. בייחוד ב"סביבות אמון נמוך" (low-trust environments), שבהן נורמות משפטיות ממשלתיות הוכיחו רלוונטיות נמוכה, הייתה משמעות בולטת ל"תבניות מחשבה משותפות" (shared mental models), כלומר לציפיות, ערכים ומנהגים משותפים. אותו הדבר היה נכון גם למנגנוני הגמול והענישה של אותן קבוצות מחוץ לשוק, כמו הדרה מהקהילה או הקצאה של הון סמלי. הפרה בוטה של חוקי הקהילה, שבודך כלל אינם כתובים, גררה תוצאות הרסניות עד לאובדן מוחלט של תמיכה חברתית ופרטית מסוגים שונים. כשמדברים על מערכות בעלות יכולות מסוימות לוויסות עצמי ולהתחייבות עצמית יש לציין בראש ובראשונה את המשפחה.²⁶ הארגון הסולידרי חוצה הדורות הזה התאפיין ביחסי גומלין ארוכי טווח, שכן השקעה בחינוך וטיפול בקשישים

רחוקים זה מזה שנים רבות. המאזן בין בני המשפחה יכול היה אם כן להישאר בחובה זמן רב. ההיגיון המשפחתי אפשר מבנה שהפך את החזר המאזן אחרי תקופת החיים האישית לדבר מקובל ושינע כוחות רגשיים. כך, כמצב מיטבי, הביסוס של ההון הכולל והשמירה עליו, ובייחוד ההגנה עליו מפני התפוררות, זכו לעדיפות עליונה. אשראי פנים-משפחתי ממלא תפקיד מכריע במימון תהליך התיעוש. מעורבות של קרובי משפחה בהובלה מקומית של חלקים שונים בעסק שייכת לעקרונות הבסיסיים של החברות הבינלאומיות המוקדמות. במקומות שבהם קרבה משפחתית הייתה חסרה כחומר מקשר חוץ-שוקי רב עוצמה, אפשר היה לייצרה באמצעות מדיניות נישואים אסטרטגית. משפחות עסקיות ביפן השתמשו גם באימון לאותה מטרה.

גורמים לאומיים ואתניים היוו את הבסיס לשיתוף פעולה הדוק בקהילות גולים. צירופם של שווקים חדשים במסחר מעבר לים היה באופן מסורתי שם נרדף להעתקת מקום מגוריו של איש סוד קרוב משפחה לאזור היעד.²⁷ לעתים קרובות ארגונים רב-לאומיים גייסו במדינות זרות עובדים שהגיעו ממדינת מוצאם או שלכל הפחות היו להם שורשים שם. מהימנים במיוחד נחשבו מי שהיה להם קשר אזורי או מקומי ליישוב המוצא עצמו של בעל העסק. באופן זה הרוויחו מזהויות מקומיות וגם מהשפעת המוניטין.

כל תרבות אמון הדוקה, שצמחה מההשפעה ההדדית של לחץ חיצוני ולכידות פנימית, מוכיחה את הצלחה של "העסקים האתניים". יתרונות יחסיים נבעו מהאפליה של העולם שבחוץ, ששמרה על הגחלת של המודעות לזהות האישית. במאה ה-19 ארגנו יהודים את הסחר הבינלאומי במזרח אפריקה ובדרומה. הרשתות של הסוחרים הארמנים נפרשו מהמזרח התיכון ועד אנגליה. סוחרים יוונים שלטו לזמן מה באזור הים השחור. משפחות אירופאיות פעלו בכל חלקי העולם. בייחוד משפחות יהודיות בנו את גרעין "הבורגנות הקוסמופוליטית", שהצמחים שלה היו בין היתר בניו יורק, המבורג, בואנוס איירס, לונדון, ליברפול ומנצ'סטר.²⁸ בשנת 1870 היו במנצ'סטר 420 חברות של סוחרים זרים שהפעילו את הסחר הבינלאומי הלא-קולוניאלי במחוז לנקשייר. ברוב המקרים הן שיתפו פעולה עם קרובי משפחה במדינת מוצאם.²⁹

כסופו של דבר גם הדת תמכה בניסיון ליצור קשרים חזקים או לשמרם. הכנסיות החופשיות האנגלו-סקסיות שימשו עבור רבים מתבריהן כמסגרת לעסקאות מסחריות. כך ירד הסיכון להונאה בעסקים על-אזוריים, שהרי התנהגות בלתי ראויה של חבר קהילה לא תישמר בסוד מפני קהילת מוצאו. התקווה המבוססת היטב הייתה שלחברי קהילה בסיס ערכי והתנהגות עסקית משותפים, או שהם לפחות נתונים ללחץ מוסרי גבוה יותר.

ברשתות הללו מילאו גישות מוסריות, סמלים והרגלים תפקיד שאין להמעיט רכו. במסחר הנורד, שבחלקו משיק למסחר הבינלאומי, השתמשו בשפות יווניות ובסמלים ייחודיים לקבוצה.³⁰ תפקידם היה ביטול האנונימיות של השוק וברת העסקאות למרחב מוכר לצד מייצבים חוץ-שוקיים, המבוססים על כוחות נור תרבותיים ישנים יותר. ובכל זאת היו לתהליכים הללו גבולות ברורים, ונהליך הגלובליזציה הגיע אל מעבר לטווח הנגיעה של המערכות הללו. ילים אחרות, כוחות החיבור החברתיים-תרבותיים הללו לא התאימו לכל סוגי סקאות, ותמיד היו שותפים עסקיים נוספים שלא היה אפשר לשלבם דרך שפחה, הדת או המוצא.

מקרה קצה של עסקאות כלכליות מבוססות אמון ומורכבות התגלה לאחרונה בקבות חקר הבסיס הכלכלי של הטרור הבינלאומי. באמצעות שיטת ה"חואלה" צות הטרור הבינלאומיות של ראשית המאה ה-21 מארגנות העברות של מי כסף גדולים ללא כל מסגרת, כלומר ללא כל מסמכים וברוך העוקפת כל הבנקים. הם מסתמכים אך ורק על כוחות חיבור אתניים, דתיים, אזוריים שפחתיים ועל אפשרויות הענישה הנלוות. במקרה הזה לא מדובר ברצון להוריד עלויות העסקאות, אלא בהסוואה של העסקאות מהמחשבים המרכזיים, אמצעותם רשויות הביטחון מפקחות על זרימת הכספים הרשמית.³¹

מון דרך אסוציאציה וצורות היברידיות של שיתוף פעולה בין שוק להיררכיה

יות הגבולות המטושטשים בין השניים, כדאי להפריד בין השימוש באיגודים יתיים מסורתיים לבין אותן התאגדויות שבהן התפקיד הכלכלי עמד במרכז, או ה היה הסיבה להקמתן. הכוונה בראש ובראשונה לצורות התאגדות שמעסיקות גחים לניהול וסוציולוגים של התעשייה, שכן מאז שנות ה-70 של המאה ה-20 ילים קונצרנים רבים לפי אסטרטגיית חלוקה ומסתמכים על קואליציות של קנים גמישים יותר.

רשתות, כמו צורות התאגדות אחרות של שחקנים עצמאיים באופן רשמי, יאפשר לשייך אותן באופן חד-משמעי לשוק או למרחב העסקי, מתבססות עקרון הצימוד הרפוי. ללא מבנים קשיחים, הנושם להתקשות, נוצרות תבניות לין יעילות וגמישות שבהן חולקים מידע, סיכונים וחידושים. "חוקם של רים חלשים" מאפשר למנגנון המחיר לאבד משמעות לטובת תהליכים לא מיים קיימים. הרבה נותר תלוי באוויר ומוסדר באופן לא רשמי. נוצרות אם אפשרויות רבות לניצול לרעה של המנגנון, כך שצורות התארגנות היברידיות

כאלה צריכות להישען על אמון הדדי, שמצדו אינו חייב להתקיים מלכתחילה, אלא יכול גם להיווצר בהדרגה, כלומר באמצעות ניסיון ותלות הדדית מתגברת.³² מוכן שגם ברשתות כאלה, ובצורות התאגדות חלופיות אחרות בין שוק להיררכיה, קרבה משפחתית, דת ואתניות יכולות להוות גורם משפיע, כך שלעתים קרובות ההפרדה מסוגי הרשתות הישנים יותר אינה צריכה להיות מחמירה כל כך. ראשית כול, האמון נח כאן על סוג אחר של הון חברתי, שיצירתו דורשת השקעות מודעות של השחקנים. בעקבות גידנס אפשר לדבר על "הטמעה מחדש" (reembedding) של "יחסים חברתיים מנותקים" (disembedded social relations) או על "תהליך ליצירת אמון קבוע" באמצעות "התחייבויות תלויות פנים".³³ להקשר זה שייך התהליך שהאנתרופולוג קליפורד גירץ (Geertz) כינה "קליינטליזציה". על מנת להתגבר על חוסר השקיפות של כלכלת הבזאר, נערכות עסקאות חוזרות בין אותם צדדים, שמנצלים את הון האמון שגדל מתוך הניסיון הקודם ומהצפי לעסקים עתידיים. "קליינטליזציה [...] הופכת המון דיפוזי לאוספים יציבים של אנטגוניסטים מוכרים".³⁴ חישובי גומלין אמנם הופיעו ללא תלות בהתחייבויות תרבותיות, אבל אלה בכל זאת מחזקות אותם והם הוכיחו את עצמם כמנגנונים של יצירת אמון. לפי הסוציולוג אלווין גולדנר (Gouldner), יחסי גומלין הם "סוג של חומר מילוי רך, שאפשר להכניס לסדקי השינוי של המבנים החברתיים, ושמוכרח לשמש ככריכה המתאימה לכל מטרה פחות או יותר".³⁵

הקליינטליזציה אינה ייחודית לבזאר, אלא שימשה את אנשי העסקים במאה ה-19 לייצוב רשתות הספקים והלקוחות. פעמים רבות חברות נשאות נאמנות לספקיהן במשך עשרות שנים ודורות שלמים. בניית יחסי גומלין כאלה המושתתים על אמון הייתה התוצאה של תהליך למידה ארוך טווח. דווקא בשל כך השחקנים מתנהגים בהירות רבה על מנת שלא להרוס את מה שכנו במאמץ רב כל כך.³⁶ לעתים קרובות היו הקליינטליזציה והרשתות הבלתי פורמליות תופעות חולפות, שכמו זרמו אל קואליציות כמו איגודים וארגונים.³⁷ התופעה של חברות עסקיות, שעד כה נחקרה רק מעט, קשורה קשר הדוק לשתי הצורות של יצירת אמון, חברות שהובטחה לעתים קרובות באמצעות איחוד המשפחות והענקת מתנות. האנתרופולוג ברוניםלב מלינובסקי (Malinowsky) דיבר בהקשר של כלכלות "פרימיטיביות", שרק במבט ראשון נראה שונה לגמרי, על "שרשרת של מתנות הדדיות ומתנות-חוזרות, שבמאזן ארוך הטווח מועילות לשני הצדדים במידה שווה". אם כן, בין חברים עסקיים אין מתנות, אפילו לא "ארוחת חינם". מדובר למעשה בכיטוח של עסקאות כלכליות באמצעות "הדדיות בעניינים לא כלכליים".³⁸

במאה ה-19 הפכו עקרונות של חברה אורחית חשובים יותר ויותר לליזוי

לא הגן עליהן. מכיוון שהבורסה רצתה להפר את התקנות הללו, היה עליה לארגן את העסקאות הללו ללא הגנת החוק, או אפילו תוך כדי הפרתו במודע. היה עליה אם כן לנסות לקשור את חבריה לאחריות לחוזים עתידיים בלתי חוקיים. הפיתוי לא לקיים את החוזים הכרוכים בהפסד תוך שימוש במצב המשפטי היה רב. ובכל זאת הצליחו להבטיח את קיום העסקאות העתידיות ללא כל הגנה חוקית. על פי דו"ח של בית הנבחרים הפרוסי, הדבר התאפשר בעיקר בזכות "האמן ההרדי" של הסוחרים. ב"תנועה המסחרית הוחלפה ההגנה החוקית" ב"מונחים של כבוד הסוחרים" ו"התעלמו מההבחנה של החוק בין עסקאות שאפשר להיפרע מהן ובין כאלה שהגן בטלות".⁴² מי שמשך את ידו מדרישות שלא היה להן ביסוס משפטי פשוט "לא קיבל אשראי ולכן [נעשה] לבלתי מזיק".⁴³ האולטימה ריצו היה חרם קולקטיבי נגד מי שהפר את חוקי המשחק המוסכמים, ומשמעות הדבר הייתה סילוקו מהבורסה.⁴⁴

כיצד החזיקה שיטה זו מעמד במשך כמעט עשרים שנה, אף על פי שמשנתפי השוק היו ההפך הגמור מקבוצה חברתית מגובשת, אורגנית, הומוגנית של מקורבים? בנקאים שאפתנים ואנשי עסקים זרמו מכל קצוות תבל אל העיר הפורחת. החומרים הקושרים - מוצא, דת וקרבה משפחתית - לא הוכיחו את עצמם כמספיקים. יסודות האמון החדשים צמחו בראש ובראשונה מאינטרסים עסקיים משותפים. הקשרים הצולבים הטיפוסיים של האליטה המסחרית כברלין לא רק פישטו את זרימת המידע אלא גם פעלו במובן החברתי-תרבותי כמייצרי לכידות. האנשים ישבו באותם ועדי מנהלים ומועצות, התראו באופן קבוע והיו תלויים זה בזה. נקודות מוקד חשובות נוספות היו הוועדה המרכזית של הבנק הפרוסי ותאגיד הסוחרים, וכן ה-"Börsengesellschaft" (חברת הבורסה). לכך התווספו סלונים פרטיים ומסיבות. המעורבות החברתית המוקדמת הבולטת בקרב אנשי העסקים כברלין יצרה מקומות מפגש והסתכלות נוספים.⁴⁵

ד. פקחי אמן מסחריים

בסופו של דבר הוחזרה האחריות לבעיות האמן לשוק, שבו התפתחו פקחי אמן מסחריים, מכיוון שמנגנונים יוצרי אמן או מידע שאפשר הבחנה בין אמן מוצדק לאמן עיוור הפכו לסחורה מבוקשת מאוד. דרגות יצירת האמן שתוארו עד כה, כוח השלטת הסדר של הרשויות וכוחות חיבור חברתיים-תרבותיים מוכרים וחדשים - כל אלה בכל זאת שאירו ככל הנראה סדקים בניסיון להתגבר על המחסומים בקשרי גומלין שנבעו ממחסור באמן. השוק דרש שיתוף פעולה

של יחסים כלכליים, שכן הם תמכו בכניית אמן על ידי יצירה של צורות לבניית קהילות ושל מודלים לארגון עצמי. האגודות החברתיות הרבות שצצו באותן השנים, אבל גם מפלגות, פרלמנטים, משרות כבוד וארגונים פילנתרופיים, היו לא רק זירות התגוששות על הון חברתי, אלא גם מקום של החלפת מידע והניכת עסקים. לחץ קבוצתי והשפעות מוניטין ייצבו תחזיות לא ודאיות. לאגודות, לשכות סחר ואיגודים היו לפעמים מנגנוני פישוט וענישה מוצרנים כמו משפט כבוד ובתי גישור. "ההטמעה של עסקאות כלכליות ביחסים חברתיים המשכיים, שקושרת את פעילות השותפים מעבר לרגע החילופים, היא התנאי העיקרי לכך שאמן בין-אישי יתקיים, ציפיות הרדיות יתעוררו ונורמות ייווצרו, ויצטמצמו לכדי הסדרים מוסדיים".³⁹

את המשמעות העצומה של תשתיות מולידות אמן שכאלה מדגישים רובין פירזון ודיוויד ריצ'רדסון (Pearson and Richardson), שחקרו רשתות משקיעים בתקופת התיעוש המוקדם באנגליה. רשתות אלה תפקדו רק כאשר הן התבססו על פעילויות חברתיות, תרבותיות או פוליטיות משותפות או על קשרים משפחתיים. לכך התווספו ניסיונות מיחסים עסקיים קודמים. רשתות אלו סבלו ניגודים דתיים, אזורים ופוליטיים ואף גישור עליהם, כלומר הן טבעו זהות כלכלית משותפת. קרבה משפחתית וסולידריות מקומית הוכרעו בעיקר כאשר היה מדובר בהשקעות על-אזוריות וגדולות ומשמעותיות, שלא השתייכו לגרעין העסקי של המשקיעים. הפנייה להון החברתי הקולקטיבי של ארגונים הקלה על העברה הוצת ענפים של ידע ספציפי ועל הסילוק של אוכלי חינם ורמאים, וכן על האיחוד בין ניסיון להון. אנשים "השקיעו כסף במיזמים רק כאשר הכירו את המשקיעים האחרים באופן אישי, וכאשר הם היו מכובדים, יציבים ואמינים [...]".⁴⁰ גם כאן לא היו מתנות, וההשתתפות בהון החברתי הזה דרשה השקעות משמעותיות. בשנת 1824 בילה סוחר הכותנה בנג'מין ברידלי 36 שעות בשבוע "בעניינים שלחלוטין אינם קשורים לעסק שלי", כדי לבסס ביטוח. כך קיבלו "שיחות חולין, צדקה ועבודה חינוכית" חלק גדול מתקציב הזמן.⁴¹ מחקר זה חותר להטיל ספק בפרשנות האינדיווידואליסטית, הקלסית והליברלית לתיעוש הבריטי ולהחליפה בפרדיגמה המדגישה פעולה קולקטיבית.

את הפונקציונליות וכוח הרגולציה של ארגונים פרטיים ותאגידים מדגימה ביתר שאת הבורסה של ברלין. מוסד זה השתייך לתאגיד הסוחרים, גוף עצמאי של הבורגנות הכלכלית הברלינאית. אם כן, רשות הפיקוח של הבורסה לא הייתה כפופה למדינה, כי אם לקבוצה מקושרת של בנקאים וסוחרים רבי השפעה שאיישו את מועצת החכמים (Gremium der Ältesten). אתגר גדול שעמד בפני הבורסה הברלינאית היה האיסור שחל בשנים 1840-1860 על עסקאות עתידיות, שהחוק

מאנשים שלא השתייכו למערכות חברתיות-תרבותיות או משפטייות-מוסדיות משותפות ושלא הייתה להם האפשרות לבנות יחסים ארוכי טווח זה עם זה. לפיכך התחיל ייצור מסחרי של אמון. [...] אמון [...] 'מיוצר' על ידי אינדוידואלים, חברות או אפילו תעשיות שלמות [...].⁴⁶ בניגוד לגישה הרווחת בדיונים התיאורטיים, דווקא אפשר לקנות אמון. אף על פי שהוא כמובן אינו סחורה שניתר לכמת אלא דומה יותר לקניין רוחני, כמו ידע או מידע, התבססו ספקים מסחריים של אמון או של נתונים הרלוונטיים לאמון. הגידול העצום של הענף הזה במאה ה-19 מצביע על גודל הביקוש שככל הנראה התגבר עם התגברות מורכבותם של הקשרים הכלכליים.

בניתוח השוק הזה מועילה תיאוריית הסיכון של הכלכלן פרנק נייט (Knight), שמבחינה בין איודאות שנוצרת מאפשרויות בלתי מוגבלות לבין סיכון שאפשר לחשב.⁴⁷ על פי גישה זו ישנן שלוש שיטות להפוך איודאות לסיכון ובכך להעלות את נכונותם של השחקנים לתת אמון. הראשונה היא "איסוף, עיכול וביסוס" (collection, digestion and dissemination) של נתונים רלוונטיים. השיטה השנייה היא העברת משימת הערכת הסיכון למומחים, שיכולים להשתמש ביתרונות של מומחיות וגודל. לאלה יש "יכולת שיפוט או ראיית גולד טובה יותר או מידע טוב יותר". גידנס השתמש בתיאורים הללו כאשר תיאר מערכות מומחים כ"מנגנוני הטמעה"; סיכונים מועברים ל"מערכות בעלות יכולת טכנית או ידע מקצועי".⁴⁸ הסוציולוגית סוזן שפירו (Shapiro) מתארת מערכות שונות ל"פיקוח, רגולציה, הערכה והסמכה" ששמו להן למטרה להקטין סיכונים בעסקאות כלכליות כ"פקחי אמון" (guardians of trust).⁴⁹ כאפשרות שלישית מציינ נייט מבנים משפטיים ספציפיים כמו למשל הגבלת חבות של חברות הון, שבאמצעותה מועבר הסיכון של המשקיעים למלווי החברה. אולם לקטגוריה הזאת עונים גם משטרי התחייבות עצמית ועקרון הסולידריות של חברות ביטוח.

בנקודה זו ניתן להתייחס רק בקצרה להיסטוריה של פקחי האמון המסחריים ולהדגים את חשיבותה לתהליכי התיעוש והגלובליזציה באמצעות שלוש דוגמאות. 1. מי שלא סומך על השכנים שיעזרו לו לבנות מחדש את ביתו שנשרף או לא מאמין שקרובי משפחתו ידאגו לו לאחר מות הוריו או בן זוגו, חייב לרכוש ביטוח נגד שרפות או ביטוח חיים. מי שכבר לא מאמין שיוכל לפצות על נזקים שיגרום בעצמו, זקוק לביטוח צד ג'. התיעוש לא רק הגדיל את הנזקים הפוטנציאליים, אלא גם סילק מנגנונים מסורתיים רבים לאיזון סיכונים.

חברת הביטוח המודרנית נוצרה, למרות כמה גלגולים קודמים, רק במאה ה-18. היא שילבה את עקרון ההרדיות עם עקרון ההסתברות. על מנת להשיג איזון של אחריות בקבוצת הביטוח היה הכרחי לבנות בסיס נתונים אמין של היקף

ותכיפות הנזקים, וכן לערוך חישוב מדויק של הסתברות התרחשותם. ביטוחי חיים נזקקו ללוח תמותה אמין ולנתונים מדויקים על הגיל, המצב הבריאותי ומין המבוטח שלהם. הניתוח הנכון של הנתונים הללו היווה בסיס להתאמת הפרמיות לסיכונים המבוטחים. חברות ביטוח רבות נכשלו בדיוק במשימה זו, הקשה לאין שיעור. בכל זאת חברות הביטוח התרכו והתמקצעו, בפרט במחצית השנייה של המאה ה-19, בין היתר בזכות איסוף ערכים מהניסיון הקיים והתקדמות משמעותית בתחום המתמטיקה האקטוארית. בין השנים 1830 ו-1910 עלה מספרם של בעלי פוליסות ביטוח חיים בגרמניה מ-2,000 ל-11 מיליון. חברות ביטוח המשנה, שהבטיחו את איזון הסיכון בין חברות שונות ואת ההגנה שלהן, חיזקו לקראת סוף המאה את התחום עד מאוד. כגודל משמעות התרומה שלהן לייצוב תחזיות בלתי ודאיות הייתה בהירות הגבולות שלהן. דווקא ביטוח האשראי שהיה חשוב כל כך לכלכלה לא צלח מעבר לתחום הנדל"ן, שבו היוותה המשכנתה רכיב ביטוח יעיל. ניסיונות רבים "להעמיד על הרגליים ביטוח נגד פשיטת רגל הסתיימו בעצמם בדרך כלל בדיוק כך, מכיוון [...] שהפרמיות נקבעו פחות או יותר בשרירותיות וללא בסיס חישובי".⁵⁰

2. גם בנקים הופכים איודאות לסיכונים מחושבים ומבטיחים תשלומים עתידיים על סמך בסיס זה.⁵¹ הם מוכרחים להביא בחשבון לווים פושטי רגל ורמאים, וכן את התנודות בשערי מטבע החוץ, המניות ואיגרות החוב. מהות היכולת שלהם נעוצה ב"הערכת סיכון" (risk assessment) ו"ניהול סיכון" (risk management). פרקטיקות עסקיות מסוימות, כמו ה"golden banking rule" שדורש חלויות מקבילות של עסקים פסיביים ואקטיביים, או הגיוון השיטתי של תיק ההשקעות, הקטינו את סיכון הנזילות. סיכונים מסוימים הוקטנו באמצעות העמסות או ביטחונות נוספים כמו ערבים. בזכות התנהלות כזו הצליחו הבנקים לזכות באמון הלקוחות והציבור. אילו אבד אמון זה, הם היו קורסים כמו מגדל קלפים.

כל הקטגוריות של נייט באות לידי ביטוי במקרה של בנקים וחברות ביטוח. מדובר במערכות מומחים בעלות מבנה משפטי מסוים ויכולות בשלות לעיבוד מידע מסוים. כדי להבטיח את המשך קיומם של נתוני השירותים הפיננסיים היו חייבים להיות במאה ה-19, ללא ספק, גורמים נוספים מעורבים. אחד מהם הוא יצירת עתודות, שבעזרתן ניסו הבנקים וחברות הביטוח לחסן את עצמם כנגד תהפוכות בעולם העסקים. לכן גם מילא הגודל תפקיד חשוב יותר ויותר, מה שמסביר את תהליך הביסוס עוצר הגשימה של כלכלת האשראי. רשת סניפים ברחבי הארץ הגדילה את האפשרות לאיזון הסיכון האזורי. בארצות הברית ובאנגליה היו משברים תכופים יותר מאשר בגרמניה ובצרפת, שם במיוחד פעל

ברשת כמעט כלל-עולמית של 241 סניפים ועשרות אלפי שליחים והיה מסוגל להפיק בתוך יומיים מידע מפורט כמעט על כל חברה מחוץ לאסיה.⁵⁴

ה. אמון כסחורה. משטרי התחייבות עצמית (Slebstverpflichtungsregime)

בסופו של דבר חוסר אמון יכול להיות כה גדול, שאפשר להתגבר עליו רק באמצעות רמת שירות גבוה ואספקה חד-צדדית של סחורה ושירותים מראש. זה הנוהג בדרך כלל רק בשווקים חדשים או בצורות שיווק חדשות. כך חברות נותנות ללקוחות שלהן ערבות, שבאמצעותה הם יכולים לשלוט בקיום ההבטחה. המותג המודרני הוא תשובה לחוסר הגבולות ולאנונימיות של השווקים, כלומר לחוסר האפשרות לבנות יחסי אמון אישיים בין היצרן למשתמש הקצה.

המוביל בשוק בדרך כלל קשר למוצר את שמו האישי, לעתים גם את פניו בתמונת פרסום. כך הוא מסתכן בהרסת המוניטין שלו במקרה של איכות ירודה מאוד. אם כן הלקוח החזיק בידיו את האפשרות הרגישה להטלת סנקציות וביכולתו היה לעבור למותגים אחרים. לכן מותגים התאמצו מאוד לעמוד בהתחייבותם לאיכות ובכך להבטיח את אמון לקוחותיהם, בנוסח המימרה "מותג הוא מותג", ובמינוח של הכלכלה המוסדית החדשה - בבסיסם של היחסים בין היצרן לבין הלקח עומדים "חוזים שמצליחים להתקבע". אם נחשוב במונחי תורת המשחקים, הלקוח נמצא בעמדה חזקה: בסיבוב הבא הוא יכול להעניש את הרמאים בעילולות, שכן גם בשוק אנונימי יחסית תמיד אפשר יהיה לזהות אותם בזכות המותג. המותג המודרני התמסד בשנות ה-70 וה-80 של המאה ה-19 כאשר המדינות המתועשות העבירו חוקים להגנת מותגים כהגנה מפני זייפנים.⁵⁵

משטרי התחייבות עצמית נוספים התקיימו למשל בשוק המשלוחים, שענה לחוסר האמון של הלקוחות כשהכניס לזירה את הזכות להחזיר מוצרים. תקנות אחריות ומוניטין הם התחייבויות חד-צדדיות נוספות שאותן אמינות והטריחו את הזוכה לאמון בתוצאות הפרתו. כמו המותגים, שיטות שיווק אלה מעניקות ללקוחות עמדת מיקוח מול החברות. במילים אחרות, השותף העסקי החזק מטה את חוסר האיוון של הכוח בין השותפים לטובת השותף החלש, על מנת שירשה לעצמו מלכתחילה את העסקה. בדרך כלל תחילת היחסים עם הלקוח הם הנקודה הקשה, שכן אחרי סדרה של קניות חוזרות הלקוח צובר די ניסיון כדי להיות מסוגל להחליט על אמינותו של הספק. משטרי אכיפה עצמית הקלו על הכניסה ליחסים אלה, שכן הם הקטינו את הסיכון של העסקה הראשונה. הם אף הקטינו את הסיכון של העסקאות המאוחרות יותר באמצעות הורדת עלויות החיפוש והפיקוח. אין צורך לבדוק את איכותם של מותגים בכל קנייה, מכיוון שהאיכות

הפיקוח הממשלתי על הבנקים וחברות הביטוח כגורים מייצב. הקמתם של בנקים מרכזיים, שהגנו על בנקים עסקיים ממוחזק אשראי שיכול לאיים על קיומם, הקטינה את הסיכון למערכת הפיננסית כולה. לכך התווספו אמצעים סמליים ליצירת אמון כמו האדריכלות המונומנטלית של המוסדות הפיננסיים, סמלי הלוגו שלהם ששידרו סולידיות והבלטת תבניות מסוימות של שגרה, שחזקו תחושה של יציבות כלכלית ותקינות.

3. מערכות הסמכה הוקמו על מנת להתגבר על מידע אסימטרי. היכולת הגבוהה של המומחים והאתוס המקצועי שלהם, שלעתים קרובות הלכו יד ביד עם מאמצים להשגת מוניפול מקצועי, הפכו את הידע המקצועי לנגיש לכול ובכך הפחיתו את הסיכון להונאה במקומות שבהם ההדיוט לא השתלט על העניין בעצמו. הצלחת מודל ההתמקצעות נעוצה בביקוש הגובר להבחנה שאין צורך לפקפק בנכונותה בין מומחיות מוטלת בספק למומחיות אמינה. תעודה חתומה על ידי המדינה או ארגון מקצועי הוכיחה יכולת מקצועית, ממש בהתאם לתיאוריית ה"איתות", ודחתה כל מי שאין בידיו תעודה ונחשד באי-כשירות.⁵²

אולם בהשוואה לכך ההתמקצעות בתחום הרלוונטי מאוד של בחינת בעגף המסחר התנהלה בעצלתיים. בבריטניה ובארצות הברית היא התבססה רק בחצי השני של המאה ה-19, כאשר נראה היה שהכרחי לבדוק את המאזנים של התאגידים הגדולים. בגרמניה הזמינה לשכת התעשייה והמסחר רואי חשבון מושבעים לעריכת ביקורת פנים רק ב-1900. החלת חובת הבחינה של מאזני תאגידים חיכתה אפילו עד למשבר הכלכלי העולמי.⁵³

בהשוואה לאלה, הצורך בבטיחות טכנית נתפס כדחוף יותר. הרי היעדרותה של בטיחות זו הסתיימה לעתים במוות, כך שהצורך בפיקוח חסר פניות היה ברור. אולם חלף זמן רב יחסית עד שהתגבשו פתרונות מוסדיים. רק בשנות ה-70 של המאה ה-19 ייסדו חברות שונות, יחד עם "איגודי פיקוח רודי החימום" (Dampfkessel-Überwachungs-Vereine, DÜV), מוסדות לעזרה עצמית להבטחת הבטיחות הטכנית. על מנת להיות מסוגלים לקבוע את הבטיחות והאיכות של ספינות, הקימו ספנים בעלי ספינות ומבטחים ב-1867 את חברת הסיווג "גרמנישר לוייד" (Germanischer Lloyd).

שיטת הסמכה חשובה במיוחד שנשמטה מעיני המחקר זמן רב הייתה שיטת סוכנויות דירוג האשראי (Kreditauskunfteien). "סוכני מידע" הקטינו סיכונים של אובדן נכסים וחובות אבודים על ידי איסוף נתונים על כושר הפירעון של אנשי עסקים, ומכרו אותם בצורת "דוחות אשראי". בתחילה גם מידע לגבי אורח החיים היה חשוב לצורך סיווגם של הלווים. המוביל בשוק, דון (Dun), החזיק ב-1916

הקבועה היא חלק מההתחייבות העצמית של היצרן, והלקוח לומר לסמוך על כך בקניית החוזרות ולחסוך לעצמו התלבטויות נוספות. על מנת שלא להפר את האיזון העדין הזה, התאמצו למשל יצרני מזון להימנע גם מהבדלי הטעם הקטנים ביותר במוצרים זהים.

סיכום

ללא אמון שווקים אינם יעילים, מכיוון שבלעדיו היה שיתוף פעולה מסוכן מדי, והפסדי החיכוך היו נוגסים ברווחים האפשריים. תיעוש וגלובליזציה יצרו יחסי תלות בינלאומיים מורכבים וכן חוסר ודאות, שהתבססו על ההתגברות על הכניעה המסורתית לגורל לטובת תפיסה אנתרופוצנטרית של התנהגות התקפית מכוונת סיכון. הטמעתה לא הייתה עולה על הדעת ולא הייתה ישימה ללא יצירה של אסטרטגיות הגנה.⁵⁶ יצירת אמון בחוקים בתקופת התיעוש נחשבה זמן רב בעיקר לתוצאה של רגולציה של מדינת הלאום והמוסדות העל-לאומיים. בכך נזנח ההיבט החשוב מאין כמוהו, שנוצר על ידי השחקנים הכלכליים עצמם, והוא האמון.

המנגנונים ליצירת האמון שהוצגו כאן הצליחו בהיקף רחב לדחוק את חוסר האמון ולהעלות את רמת המוכנות של השחקנים לעסקאות מורכבות יותר ויותר. באופן זה הייתה להם תרומה משמעותית לכינון וייצוב החברה התעשייתית המבוססת על עקרון חלוקת העבודה. אולם יהיה זה תמים לשוורר לקפיטליזם שיר הלל של יציבות. אף אחד מהמנגנונים שתוארו לא יכול היה להתגבר לגמרי או לאורך זמן על אי-ודאות, רמאות, אפורטוניזם, וכוודאי שלא על משברים ומכות חיצוניות. ההפך הוא הנכון. מערכות מומחים הצביעו על ודאות גם במקומות שבהם היא לא הייתה אפשרית או שלא ניתן היה לכסס אותה, ובכך הקלו על המומחים את ההונאה שהסתתרה מאחורי מגן מקצועי וישר כביכול. כל הגישות שתוארו אמנם הצדיקו במקרים רבים נתינת אמון, אולם בו בזמן הן גם אפשרו פזיזות ופוטנציאל ניצול.

שבירת האמון ברשתות המסורתיות הביאה לתוצאות הרסניות, מכיוון שלא היו קיימים שום מנגנוני ביטחון אחרים. לא כל המשפחות היו בהרמוניה; שוב ושוב הפכו היתרונות של היחסים הכלכליים המעוגנים בקרבה משפחתית לחסרונות בעלי השלכות מרחיקות לכת. רשתות אתניות אינן רק זירות יציבות שמציעות עלויות נמוכות, אלא גם זירות התרחשות של כוח וניצול. הן גם כובלות את חבריהן ויכולות להפוך לנקודת מוצא לפרקטיקות בלתי שקופות ובלתי חוקיות ואפילו לפשע מאורגן. בנוסף יש להן נטייה להפוך למובלעות מסוגרות שמעוררות את חוסר האמון של הסביבה.⁵⁷

אסור גם להגזים בהערכת היכולת של מערכות מומחים; שכן התפשטות חברות דירוג האשראי בארצות הברית לא הובילה לירידה ליניארית של חובות אבודים ופשיטות רגל. הדירוגים שלהן התבססו על ערכים מניסיון העבר והיו למעשה הצהרות הסתברות. יכולת הפירעון האמיתית של הלויים התבררה בהווה, והייתה כמובן תלויה מאוד במגמות כלכליות, כך שאי-אפשר להציע פתרון אמיתי לכיעה ההתחלתית.

בהחמרת החובה לבדיקת מאזנים קיווה המחוקק להציג "אובייקטיביות מכנית [...] כאלטרנטיבה לאמון אישי", לטובת הגנת החוסך. המבקרים הפיננסיים עצמם דחו את השאיפה הזאת כהשטחה של המקצוע שלהם, שכן לטענתם שום מספרים אינם אובייקטיביים, ומומחיותם אינה בניתוח מתמטי אלא בפירוש של שאלות קשות. ואכן, טעויות הערכה ולא טעויות הישוב הן הגורם השכיח ביותר להצהרות שגויות. ההיסטוריה של הקווים המנחים למאזנים היא מרוץ בין החמרת החוקים ובין שיפור טכניקות ההסוואה. אולם מכיוון שהמבקרים הפיננסיים נהנו מספק האמון, הם הפכו בעצמם מקור לחוסר יציבות.⁵⁸

נדמה שהדילמה נובעת מהעובדה שמצד אחד יצירת הון האמון השיגה שליטה על סיכונים רבים, אולם מצד שני היא עודדה סובלנות כלפי סיכונים חדשים, שאף אחד לא היה נוטל על עצמו אלמלא האמונה בשלמות ניהול הסיכונים. בהקשר זה קבע פטר ברנשטיין בלקוניות: "[...] הגודות בטיחות מעודדות נהגים לנהוג ביתר אגרסיביות".⁵⁹ לא מדובר בקדמה ליניארית לקראת יציבות רבה יותר, אלא בתהליך רב-צדדי, שבו האמון והסיכון דרבנו זה את זה מבלי להגיע אי פעם לאיזון קבוע. היות ש"פרומתיאוס המשוחרר" התנגד עד כה בהצלחה לכל ניסיון אילוף, הקפיטליזם ודאי יסבול גם בהמשך מהבעיות הבסיסיות שלו, אי-ודאות וחוסר יציבות.

הערות

1. המכון להיסטוריה גרמנית בווינגטון. הטקסט הזה הוא גרסה מורחבת של המאמר: "Die Zähmung des entfesselten Prometheus? Die Generierung von Vertrauenskapital und die Konstruktion des Marktes im Industrialisierungs- und Globalisierungsprozess des 19. Jahrhunderts", in: Hartmut Berghoff u. Jakob Vogel (Hrsg.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte – Dimensionen eines Perspektivenwechsels*, Frankfurt/M. u. New York: Campus Verlag, 2004, pp. 143-168. תרגום מגרמנית: עינת אוחנה.
2. מצוטט אצל Hans Konradin Herdt, *Bosch 1886-1986 – Portrait eines Unternehmens*, Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt, 1986, p. 1

- Loose u. Jörg Sydow, "Vertrauen und Ökonomie in Netzwerkbeziehungen – Strukturierungstheoretische Betrachtungen", in: Jörg Sydow u. Arnold Windeler (Hrsg.), *Management interorganisationaler Beziehungen – Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 1994, pp. 160-193 .9
- באמצעות הפרדה גסה בין חברות "אמון נמוך" ו"אמון גבוה" מעצב פוקוימה סגנונות כלכלה לאומיים, מבוססי חברה-תרבות. תרבויות השדניות ומבוססות משפחה (דרום איטליה, מזרח אירופה) מייצרות פיגור, בעוד תרבויות רשת מבוססות אמון (צפון איטליה, יפן, גרמניה) מגלמות את הקדמה. Francis Fukuyama, *Trust – The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press, 1996
- להשוואה ראו, Emma Rothschild, *Economic Sentiments: Adam Smith – Condorcet and the Enlightenment*, Cambridge: Cambridge University Press, 2001 .10
- Harold Demsetz, "Information and Efficiency: Another Viewpoint", *Journal of Law and Economics* 12 (1969): 1-22 .11
- Kenneth J. Arrow, *The Limits of Organization*, New York: Norton, 1974, p. 23 .12
- Rudolf Richter u. Eirik G. Furubotn, *Neue Institutionenökonomie – Die Einführung und kritische Würdigung*, 2. A., Tübingen: Mohr Siebeck, 1999; Mathias Erlei et al., *Neue Institutionen-Ökonomik*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, 1999 .13
- Robert Axelrod, *Die Evolution der Kooperation*, 2. A., New York: Basic Books, 1984, pp. VIII, 10 and 99f., Allgemein pp. 99-127 .14
- נוצרים ללא תלות בהשפעות תרבותיות אלא באמצעות חישובי תועלת אישיים, הרי שתיאוריות חדשות יותר של כלכלה ניסיונית מדגישות את המשמעות של נורמות חברתיות. להשוואה ראו Ernst Fehr and Simon Gächter, "Fairness and Retaliation", *Journal of Economic Perspectives* 14 (2000): 159-181 Ernst Fehr and Urs Fischbacher, "Why Social Preferences Matter", *Economic Journal* 112 (2002): C1-C33
- הורסט קרן מדגיש חסימה של חידושים כתוצאה של אמון רב מדי Horst Kern, "Vertrauensverlust und blindes Vertrauen – Integrationsprobleme im ökonomischen Handeln", in: Stefan Hradil (Hg.), *Differenz und Integration – Die Zukunft moderner Gesellschaften*, Frankfurt/M.: Campus, 1996, pp. 271-282 .15
- David S. Landes, *The Unbound Prometheus – Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge: Cambridge University Press, 1969 .16
- Anthony Giddens, *Konsequenzen der Moderne*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1996, p. 33 .17
- Anthony Giddens, *The Consequences of Modernity*, Stanford: Stanford University Press, 1990, p. 21
- Richard Tilly, "Unternehmermoral und -verhalten im 19. Jahrhundert – .18

- להשוואה ראו Diego Gambetta (Hg.), *Trust – Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: John Wiley & Son, 1990; Barbara A. Misztal, *Trust in Modern Societies – The Search for the Bases of Social Order*, Cambridge: Cambridge University Press, 1996; Martin Hartmann u. Claus Offe (Hrsg.), *Vertrauen – Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*, Frankfurt/M.: Campus Verlag, 2001; Karen S. Cook (ed.), *Trust in Society*, New York: Sage, 2001; Martin Held, Gisela Kubon-Gilke u. Richard Sturm (Hrsg.), *Reputation und Vertrauen*, Marburg: Metropolis Verlag, 2005; Ben Greiner u. Axel Ockenfels, "Vom Labor ins Feld – Die Ökonomie des Vertrauens", in: Jens Beckert u. Christoph Deutschmann (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2009, pp. 219-242
- James S. Coleman, *Grundlagen der Sozialtheorie*, Bd. 1, *Handlungen und Handlungssysteme*, München: Oldenbourg Verlag, 1991, p. 124ff.; Robert D. Putnam and Raffaella Y. Nanetti et al., *Making Democracy Work – Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press, 1993, pp. 163-167
- תיאוריות ראשונות ממחקר האמון בהיסטוריה של הכלכלה ניתן למצוא אצל Martin Fiedler, "Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer", *Geschichte und Gesellschaft* 27 (2001): 576-592; Hartmut Berghoff, "Vertrauen als ökonomische Schlüsselvariable – Zur Theorie des Vertrauens und der marktwirtschaftlichen Produktion von Sozialkapital", in: Clemens Wischermann u. Karl-Peter Ellerbrock (Hrsg.), *Die Wirtschaftsgeschichte vor der Herausforderung durch die Neue Institutionenökonomie*, Dortmund: Gesellschaft für Westfälische Wirtschaftsgeschichte, 2004, pp. 58-71; Herbert Quandt-Stiftung (Hg.), *Vertrauen und das soziale Kapital unserer Gesellschaft*, Freiburg: Herder, 2011
- Georg Simmel, *Philosophie des Geldes*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1989 [Leipzig: Duncker & Humboldt, 1900], pp. 215-216
- Niklas Luhmann, *Vertrauen – Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, 3. A., Stuttgart: UTB, 1989, p. 33
- Tanja Ripperger, *Ökonomik des Vertrauens – Analyse eines Organisationsprinzips*, Tübingen: Mohr Siebeck, 1998, p. 13; Piotr Sztompka, "Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft", in: Birgitta Nedelmann (Hg.), *Politische Institutionen im Wandel*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 1995, pp. 254-276
- הפעולה העתידית של האחר" ב"אירועים בלתי ודאיים". למגוון המושגי ממבט היסטורי ראו Ute Frevert, "Vertrauen – Eine historische Spurensuche", in: dies. (Hg.), *Vertrauen – Historische Annäherungen*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2003, pp. 7-66

- אולריך *zu einem vernachlässigten Thema*, Stuttgart: Enke, 1998, pp. 17-33
- Ulrich Pfister, "Unternehmerverhalten: השיטה של הגמישות של הציטטה: הפיסטר מדגיש את הגמישות של הציטטה: הפיסטר מדגיש את הגמישות של הציטטה", in: Jan-Otmar Hesse u.a. (Hrsg.), *Kulturalismus, Neue Institutionenökonomik oder Theorienvielfalt – Eine Zwischenbilanz der Unternehmensgeschichte*, Essen: Klartext, 2002, pp. 51-61, esp. pp. 53-57
- Stefan Gorßen, "Der Preis des Vertrauens – Unsicherheit, להשוואה ראו", 27. Institutionen und Rationalität im vorindustriellen Fernhandel", in: Frevert, *Vertrauen*, pp. 90-118
- Stanley D. Chapman, "The International Houses – The Continental Contribution to British Commerce, 1800-1860", *J. of European Economic History* 6 (1977): 5-48; Charles A. Jones, *International Business in the Nineteenth Century – The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie*, Brighton: Wheatsheaf, 1987; Geoffrey Jones, *Merchants to Multinationals – British Trading Companies in the 19th and 20th Centuries*, Oxford: Oxford University Press, 2000, pp. 1-83
- Ioanna Pepelasis Minoglou and Helen Louri, "Diaspora Entrepreneurial וגם Networks in the Black Sea and Greece", *Journal of European Economic History*
- Avner Greif, "Reputation and Coalitions עוד להשוואה ראו", 26. (1997): 69-104 in *Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders*, *Journal of Economic History* 49 (1989): 857-882
- בין החברות האלו היו של גרמנים, 200 של יוונים, טורקים, ערבים וארמנים. 29. Hartmut Berghoff, *Englische Unternehmer 1870-1914 – Eine להשוואה ראו* *Kollektivbiographie führender Wirtschaftsbürger in Birmingham, Bristol und Manchester*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1991, p. 72f.
- Wilfried Reininghaus (Hg.), *Wanderhandel in Europa*, Dortmund: 30. Ardey-Verlag, 1993; Ulrich Pfister, "Vom Kiepenkerl zu Karstadt – Einzelhandel und Warenkultur im 19. und frühen 20. Jahrhundert", *Vierteljahreshefte für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 87 (2000): 38-66
- Loretta Napoleoni, *Die Ökonomie des Terrors*, München: להשוואה ראו 31. Büchergilde Gutenberg, 2003
- Mark Granovetter, "The Strength of Weak Ties", *American J. of Sociology* 78 32. (1973): 1360-1380; Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure – The Problem of Embeddedness", *American J. of Sociology* 91 (1985): pp. 481-510; Gunther Teubner, "Die vielköpfige Hydra – Netzwerke als kollektive Akteure höherer Ordnung", in: Wolfgang Krohn u. Günter Küppers (Hrsg.), *Emergenz und Selbstorganisation*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1990, pp. 189-216; Birgit Mahnkopf, "Markt, Hierarchie und soziale Beziehungen – Zur Bedeutung reziproker Beziehungsnetzwerke in modernen Marktgesellschaften", in: Niels

- Indizien deutscher Bürgerlichkeit", in: Jürgen Kocka (Hg.), *Bürgertum im 19. Jahrhundert*, Bd. 2, München: dtv, 1988, pp. 42-47
- Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft – Grundriß der verstehenden Soziologie*, 19. 5. A., Tübingen: Mohr Siebeck, 1980 (First published 1921-1922), p. 198
- Wolfram Fischer, "Die Ausbreitung des europäischen Rechts als להשוואה ראו", 20. Voraussetzung für die Entstehung einer europazentrischen Weltwirtschaft", in: Wolfram Fischer, *Expansion, Integration, Globalisierung – Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht 1998, pp. 49-59, esp. p. 53
- Madeleine Herren, "Modernisierung, Aussenpolitik und Integration im 21. Jahrhundert des Internationalismus", in: *Hist. Mitteilungen* 7 (1994): 1-43
- הציטטה מעמ' 1.
- August Sartorius von Waltershausen, *Die Entstehung der Weltwirtschaft להשוואה* 22. *– Geschichte des zwischenstaatlichen Wirtschaftslebens vom letzten Viertel des 18. Jahrhunderts bis 1914*, Jena: G. Fischer, 1931, pp. 470-480
- Murphy, *International Organization and Industrial Change – Global Governance since 1850*, Cambridge: Cambridge University Press, 1994, pp. 46-81
- Martin H. Geyer, "One Language for the World – The Metric System, International 23. Coinage, Gold Standard, and the Rise of Internationalism", in: Martin H. Geyer and Johannes Paulmann (eds.), *The Mechanics of Internationalism – Culture, Society, and Politics from the 1840s to the First World War*, Cambridge: Cambridge University Press, 2001, pp. 55-92, esp. pp. 56f., 69-82; Ian Clark, *Globalization and Fragmentation – International Relations in the Twentieth Century*, Oxford: Oxford University Press, 1997, pp. 33-51
- Organization
- Karl Marx u. Friedrich Engels, *Manifest der Kommunistischen Partei*, Leipzig: 24. Reclam, 1985 [1848], p. 33
- Ferdinand Tönnies, *Gemeinschaft und Gesellschaft – Grundbegriffe der reinen 25. Soziologie*, Berlin: Curitus, 1920 [1887], pp. 43, 38, 203
- Jürgen Kocka, "Familie, Unternehmer und Kapitalismus – An Beispielen aus 26. der frühen deutschen Industrialisierung", *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 24 (1979): 99-135; Louis Bergeron, "Familienstruktur und Industrieunternehmen in Frankreich (18. bis 20. Jhd.)", in: Neidhardt Bulst u.a. (Hrsg.), *Familie zwischen Tradition und Moderne*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1981, pp. 225-245; Leonore Davidoff and Catherine Hall, *Family Fortunes: Men and Women of the English Middle Class, 1780-1850*, London: Routledge, 1987; Heidi Rosenbaum, "Verwandtschaft in historischer Perspektive", in: Michael Wagner and Yvonne Schütze (Hrsg.), *Verwandtschaft, Sozialwissenschaftliche Beiträge*

- Aufbruch (1830-1870)", in: Hans Pohl (Hg.), *Geschichte des Finanzplatzes Berlin*, Frankfurt/M.: Campus, 2002, pp. 53-102
45. Hartmut Kaelble, *Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung – Herkunft, sozialer Status und politischer Einfluß*, Berlin: Walter de Gruyter, 1972; Hartmut Kaelble, "Die geschäftliche Bedeutung des Sozialkapitals betont auch Morten Reitmayer", *Bankiers im Kaiserreich – Sozialprofil und Habitus der deutschen Hochfinanz*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1999
46. Lynne G. Zucker, "Production of Trust – Institutional Sources of Economic Structure 1840 to 1920", *Research in Organizational Behavior* 8 (1986): 64
- Jens Beckert, "Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten", *Zeitschrift für Soziologie* 31 (2002): 27-43; Berghoff, "Vertrauen"
47. Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty & Profit*, New York: Houghton Mifflin, 1921, pp. 256, 260f.
48. Giddens, *Konsequenzen*, p. 41
49. Susan P. Shapiro, "The Social Control of Impersonal Trust", *American Journal of Sociology* 93 (1987): 623-658
50. Peter Borscheid, "Kurze Geschichte der Individual- und Sozialversicherung in Deutschland", in: Peter Borscheid and Anette Drees (Hrsg.), *Versicherungsstatistik Deutschlands, 1750-1985*, St. Katharinen: Scripta Mercatura Verlag, 1988, pp. 3-53; Peter Borscheid, "Die Entstehung der deutschen Lebensversicherungswirtschaft im 19. Jahrhundert – Zum Durchsetzungsprozeß einer Basisinnovation", *Vierteljahreshefte für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 70 (1983): 305-330
- "Die Versicherungsgesellschaft", *Kritische Justiz* 22 (1989): 385-393; Wolfgang Bonß, *Vom Risiko – Unsicherheit und Ungewißheit in der Moderne*, Hamburg: Hamburger Edition, 1995, pp. 191-232
51. Dirk Baecker, *Womit handeln Banken? Eine Untersuchung zur Risikoverarbeitung in der Wirtschaft*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1991
52. W. J. Reader, *Professional Men – The Rise of the Professional Classes in Nineteenth-Century England*, London: Weidenfeld & Nicolson, 1966; Charles E. McClelland, *The German Experience of Professionalization – Modern Learned Professions and their Organizations from Early Nineteenth Century to the Hitler Era*, Cambridge: Cambridge University Press, 1991, pp. 3-171
- Michael Spence, "Job Market Signalling", *Quarterly Journal of Economy* 87 (1973): 355-374; Michael Bacharach and Diego Gambetta, "Trust in Signs", in: Cook, *Trust*, pp. 148-184
53. Derek Matthews et al., *The Priesthood of Industry: The Rise of*

- Beckenbach u. Werner van Treeck (Hrsg.), *Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit*, Göttingen: O. Schwartz, 1994, pp. 65-84; Anna Grandori and Guiseppa Soda, "Inter-Firm Networks – Antecedents, Mechanisms and Forms", *Organization Studies* 16 (1995): 183-214; Achim Loose and Jörg Sydow, "Vertrauen und Ökonomie"; Gabi Dei Ottati, "Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District", *Cambridge Journal of Economy* 18 (1994): 529-546; Harald Wolf, "Das Netzwerk als Signatur der Epoche", *Arbeit* 9 (2000): 95-104
- Giddens, *Konsequenzen*, pp. 102, 111 .33
- Clifford Geertz, "The Bazaar Economy – Information and Search in Peasant Marketing", *American Economic Review* 68 (1978): 28-32, esp. p. 30 .34
- Alvin W. Gouldner, *Reziprozität und Autonomie – Ausgewählte Aufsätze*, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1984, p. 106 .35
- Edward Lorenz, "Flexible Production Systems and the Social Construction of Trust", *Politics & Society* 21 (1993): 307-324; Edward Lorenz, "Trust, Contract and Economic Cooperation", *Cambridge Journal of Economy* 23 (1999): 301-315
- Hartmut Berghoff, *Moderne Unternehmensgeschichte – Eine themen- und theorieorientierte Einführung*, Paderborn: Schöningh, 2004, chapter 6.3 .36
- Philipp Sarasin, *Stadt der Bürger – Bürgerliche Macht und städtische Gesellschaft, Basel 1846-1914*, 2. A., Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1997, pp. 102-119 .37
- Bronislaw Malinowsky, *Crime and Custom in Savage Society*, London: Kegan Avner Offer, "Between the Gift and the Market: The Economy of Regard", *Economich History Review* 50 (1997): 450-476; Sarasin, *Stadt*, pp. 129-135 .38
- Mahnkopf, "Markt", p. 71 .39
- Robin Pearson and David Richardson, "Business Networking in the Industrial Revolution", *Economich History Review* 54 (2001): 657-679 .40
- Hartmut Berghoff and Roland Möller, "Tired Pioneers and Dynamic Newcomers? A Comparative Essay on English and German Entrepreneurial History, 1870-1914", *Economich History Review* 67 (1994): 262-287 .41
- S. Spangenthal, *Die Geschichte der Berliner Börse*, Berlin: Spangenthal Verlag, 1903, p. 104 .42
- שם, עמ' 56 .43
44. הדו"ח של בית הנבחרים הפרוסי על השפעות איסור העסקאות העתידיות הגיע למסקנה ראויה לציון, שההתעלמות הקיימת מהאיסור היוותה את הבסיס לקפיצה של הבורסה הברלינאית. לכן החל משנת 1860 שוב הותרה הביעה בנוגע לעסקאות עתידיות. להשוואה ראו Hartmut Berghoff, "Der Berliner Kapitalmarkt im

- the Professional Accountant in British Management*, Oxford: Oxford University Press, 1998
- Roy A. Foulke, *The Sinews of American Commerce – פרטים נוספים אצל* .54
Published by Dun & Bradstreet, Inc. On the Occasion of its 100th Anniversary 1841-1941, New York: Dun & Bradstreet, 1941; Rowena Olegario, *A Culture of Credit – Embedding Trust and Transparency in American Business*, Cambridge/MA: Harvard University Press, 2006; Hartmut Berghoff, "Civilizing Capitalism? The Beginnings of Credit Rating in the United States and Germany", *Bulletin of the German Historical Institute* 45 (2) (2009): 9-28
- Mira Wilkins, "The Neglected Intangible Asset: The Influence of the Trade Mark on the Rise of the Modern Corporation", *British History* 34 (1992): 66-95; Mark Casson, "Brands – Economic Ideology and Consumer Society", in: Geoffrey Jones and Nicholas J. Morgan (eds.), *Adding Value: Brands and Marketing in Food and Drink*, London: Routledge, 1994, pp. 41-58 .55
- Bonß, *Risiko*, pp. 18f. u. 93-190 ראו בהרחבה .56
- Victor Nee and Jimmy Sanders, "Trust in Ethnic Ties: Social Capital And Immigrants", in: Cook, *Trust*, pp. 374-392 .57
- Theodore M. Porter, *Trust in Numbers – The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*, Princeton: Princeton University Press, 1995, pp. 89-113 .58
 בעמ' 90.
- Peter L. Bernstein, *Against the Gods – The Remarkable Story of Risk*, New York: John Wiley & Sons, 1996, p. 335 .59