

Экономический и социологический анализ институциональных изменений (Возможности интеграции)

Автор: М. А. ШАБАНОВА

Институциональные изменения - один из важнейших аспектов трансформации современной российской экономики и общества. Однако их вклад в повышение конкурентоспособности и жизнеспособности как самой экономики, так и общества неоднозначен. Они могут содействовать перераспределительной активности хозяйствующих субъектов или, напротив, росту производства; сохранению за Россией места сырьевого прироста или развитию высоких технологий; благоприятствовать или препятствовать новациям, формированию правовых или неправовых практик и др. Кроме того, становление рыночных институтов в экономике сказывается и на состоянии других институтов общества¹. Институциональные изменения могут закреплять или изменять сложившуюся систему социальных неравенств, сдерживать или, напротив, поощрять восходящую социальную мобильность, формирование среднего класса, более полную реализацию способностей разных социальных групп. Наконец, трансформация институциональной структуры может по-разному сказываться и на состоянии человеческого потенциала общества. Так что вопреки расхожему мнению совершенствование институтов (в том числе экономических) нельзя считать *конечной* целью реформ, оно - всего лишь *инструмент* достижения более фундаментальных целей, заключающихся в совершенствовании *социально-групповой структуры* и росте *человеческого потенциала* [Заславская, 2004, с. 103 - 405; Machonin, 1997], словом - в повышении конкурентоспособности и жизнеспособности общества.

В свою очередь экономика как институциональная подсистема общества не только влияет на состояние других подсистем, но и сама подвергается воздействию с их стороны. Важное значение для понимания траектории институциональных сдвигов имеет и качество социально-групповой структуры общества, интересы и ресурсы действующих в хозяйственной сфере акторов.

Работа выполнена при поддержке Научного Фонда ГУ-ВШЭ (индивидуальный исследовательский грант 2005 г. "Рынок и "нерыночное" общество: проблема встраивания").

¹ В частности, А. Олейник обращает внимание на тот факт, что если в западных странах экспансия рынка происходит *уже после того*, как остальные сферы (политика, семья, наука, средства массовой информации) приобрели достаточную степень автономии относительно друг друга, то в России рыночная экспансия началась еще *до обособления этих сфер*, в такой ситуации превращающихся в рынок, то есть их субъекты строят свои взаимодействия в полном соответствии с рыночными императивами (эгоизма и максимизации материального благосостояния). В результате экспансия рынка обретает особо уродливые формы [Олейник, 2003].

Ш а б а н о в а Марина Андриановна - доктор социологических наук, профессор Государственного университета - Высшей школы экономики, главный научный сотрудник Междисциплинарного академического центра социальных наук (Интерцентра).

На сильную зависимость типа формирующегося рынка от более широкого социального контекста, в который погружена хозяйственная система (ценностей, властных отношений, социальных сетей и др.), указывает мировой опыт. Многие страны (Япония, Франция, США, Южная Корея, Тайвань и др.) превратили порой прямо противоположные особенности социальной организации и культуры в важные преимущества своих экономик. Так, японский рынок строится на устойчивых социальных сетях как внутри фирм, так и между ними и находится под сильным влиянием государства, в то время как рынок США, напротив, предполагает высокую степень автономности индивидуальных решений в сфере трудовых, кредитных, производственных и прочих отношений. Сильно стратифицированное южнокорейское общество преуспело в рыночной экономике благодаря способности аристократической элиты накопить капитал в производстве в автомобиле- и кораблестроении, выплавке стали и др. А тайваньское общество, базирующееся на мелких и средних межсемейных сетях, не способных накопить достаточно крупный капитал из-за традиции дробления состояния для передачи в наследство сыновьям, напротив, воспользовалось гибкостью своих малых предприятий, быстро меняющих производство по мере изменения вкусов потребителей [Бигарт, 2001, с. 49 - 58; Fukuyama, 1996]. И если сегодня актуален вопрос о том, какой *тип* рынка *формируется* и, в принципе, *возможен* в России, то важно осмыслить силу и характер обратного воздействия на рынок той социальной системы, в которую он встраивается [Шабанова, 2005].

Сегодня уже и среди экономистов растет понимание того, что человек - существо целостное, и предположение об единственности его роли как потребителя благ или поставщика труда, абстрагирование от всех прочих сторон его жизни значительно обедняет экономический анализ. Ж. Лезурн назвал такое предположение даже опасным [Лезурн, 1993].

В самом деле, индивид выполняет множество ролей (профессиональную, потребительскую, семейную, воспитательную, гражданскую и т.п.), которые оказывают друг на друга сильное влияние. Если он не может в полной мере реализовать, скажем, потребительскую роль (например, из-за товарного дефицита, запредельных по сравнению с заработной платой цен), ослабляется мотивация к труду, хуже реализуется и профессиональная роль. Если ущемлен его гражданский статус (как, например, в случае с беженцами), он чаще будет соглашаться на менее выгодные условия найма, работу по устной договоренности и пр. У бедных, низодоходных слоев относительно чаще нарушаются трудовые права, они менее активно их защищают и существенно уступают другим слоям по успешности правозащитного поведения [Заславская, Шабанова, 2002, с. 10 - 12]. Все это, разумеется, сказывается на качественных особенностях потребительского рынка, института предпринимательства, наемного труда и пр.

Итак, констатирую. Оценка хода, результатов и потенциала институциональных сдвигов в хозяйственной сфере, объяснение и прогнозирование их траектории предполагает учет *двусторонней* связи между экономикой и обществом, экономическими и неэкономическими переменными. Актуальность такой оценки велика при самых разных источниках институциональных изменений, будь то институциональное проектирование, "трансплантация" (заимствование) институтов, внутривострановое макроэкономическое управление, целенаправленная инновационная деятельность и др. Такая оценка необходима для выбора таких стратегий экономической и социальной политики при осуществлении институциональных реформ, которые способствовали бы росту вклада последних в повышение конкурентоспособности и жизнеспособности данного *общества*, повышали эффективность использования ограниченных экономических ресурсов и человеческого потенциала, уменьшали социальные издержки реализации экономических реформ. Как же современная наука, изучающая институциональные трансформации, реагирует на этот "практический запрос"?

Экономические институты в их взаимосвязи с более широким социальным контекстом активно изучаются представителями двух наук: экономической теории и социологии. В каждой из них есть мощные течения, различающиеся своим "ядром" ("старый" или традиционный институционализм и неинституционализм в экономической теории,

старая и новая экономическая социология). В соответствии со своим предметом и методом каждая из этих наук разработала специфический понятийный аппарат и инструментарий для анализа институциональных изменений и имеет серьезные достижения в своей области, представляющие интерес для другой стороны. Однако представители разных наук по-прежнему плохо слышат друг друга, хотя в последнее время и делают активные шаги навстречу друг другу [Радаев, 2001²; Козат, Толчетш, 2005], в том числе и организационные².

Нередкие (что само по себе уже отрадно) заявления экономистов о необходимости инкорпорирования в экономический анализ достижений других наук в действительности либо так и остаются "благими намерениями", либо факторы, принадлежащие другим наукам, отрываются от понятий, в них сложившихся, без каких бы то ни было попыток теснее связывать "свои" и "чужие" компоненты анализа. Такую ситуацию в науке обычно именуют "псевдокомплексностью" исследований [Заславская, Рывкина, 1974, с. 163].

В принципе диалог экономистов и социологов может протекать на разных уровнях глубины. Первый ограничивается периодическим (от случая к случаю) ознакомлением экономистов и социологов с результатами работ друг друга и их учетом "на входе" в собственное исследование или "на выходе" из него. Уже это позволяет осмысливать в более широком контексте результаты и факторы (барьеры) институциональных сдвигов в хозяйственной системе и обществе. Второй уровень касается стадии "собственно анализа" и предполагает инкорпорирование в экономический анализ элементов социологической теории, а в социологию - элементов теории экономической, без особых посягательств на методологическое "ядро" каждой из наук. Теоретически возможен и третий уровень, затрагивающий методологическое ядро. Однако представляется, что он либо выльется во взаимные упреки представителей разных наук, либо со временем приведет к рождению какой-нибудь новой дисциплины, изучающей институты с помощью нового метода.

Цель данной статьи - попытаться обосновать некоторые возможности и преимущества инкорпорирования в экономический анализ элементов социологического подхода в анализе институциональных изменений, не посягая при этом на особенности метода экономической науки. В мою задачу, разумеется, не входит осмысление всего пространства продуктивных "точек соприкосновения" в исследовании институтов: оно слишком широко. Вместе с тем мне бы хотелось показать, что "перекрестное опыление" экономической и социологической наук не всегда ведет к их "взаимной стерилизации" (как нередко кажется экономистам), и внести скромную лепту в активизацию конструктивного диалога между представителями этих центральных для анализа идущих институциональных изменений наук.

Взгляд на "институт" в экономической науке и социологии: в поиске точек соприкосновения

Возможность и глубина интеграции экономической науки и социологии в анализе институциональных изменений в значительной степени предопределяется общностью понимания центральной категории - *социального института*. Ведь несмотря на многочисленные споры, единого понимания термина до сих пор не сложилось ни в одной из них. Из множества его разных наполнений выделю прежде всего получившие *заметное* распространение и в социологии, и в экономической науке. Их два. Согласно первому, институты представляют собой совокупность действующих в конкретных сферах *"пра-*

² По инициативе социологов создано Международное общество развития социэкономии (International Society for the Advancement of Socio-Economics - SASE). Экономисты организовали Международное общество новой институциональной экономики (International Society for New Institutional Economics) и Общество развития поведенческой экономики (The Society for the Advancement of Behavioral Economics - SABE).

вил игры " и реализующих эти правила *социальных субъектов*, в первую очередь - организационных структур. Так, в "Докладе о мировом развитии 2002 г." институты определяются как "нормативы и правила, механизмы, обеспечивающие реализацию права, и организации" [Доклад... 2002, с. 6]. "Под институтами будем понимать не только формальные и неформальные правила и механизмы принуждения к их соблюдению, но и в широком смысле организации и иные экономические структуры" [Сухарев, 2005, с. 78]. В социологии также можно встретить мнение о том, что социальные институты представляют собой "системы учреждений, в которых определенные люди, избранные членами групп, получают полномочия выполнять определенные и безличные функции ради удовлетворения существующих индивидуальных и групповых потребностей индивидов и ради регулирования поведения других членов групп" [Щепаньский, 1967, с. 105 - 106].

Во втором значении (которое сейчас имеет, пожалуй, наибольшее число сторонников), термин "институт" отделяется от термина организация (индивид, группа) и служит для обозначения *только правил игры*. Согласно этому пониманию, институт - "устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности" [Институт... 1990, с. 117]. Этот взгляд доминирует не только в социологии, но и широко распространен в современной экономической науке (см., в частности, [Норт, 1997, с. 18 - 20; Заславская, 2004, с. 111 - 112]).

Таким образом, несмотря на то, что согласия по поводу термина "институт" нет ни среди социологов, ни среди экономистов, важно констатировать: по поводу актуального с точки зрения выбранной перспективы анализа второго определения, по крайней мере, между частью представителей этих наук имеется единодушие, увеличивающее шансы на взаимопонимание. Однако в рамках этого "поля согласия" все же имеется ряд различий. Каковы наиболее важные из них, если взять за основу *доминирующие* позиции в каждой из наук? И насколько принципиальный характер они имеют для анализа институциональных изменений?

1. Социологи чаще трактуют *институт* более строго, чем экономисты: они исходят из того, что институты удовлетворяют *важные* потребности общества, его членов, отдельных социальных групп и регламентируют *наиболее важные* социальные связи, образующие своего рода "*скелет*" *общественного устройства*. Экономисты часто строго не придерживаются этого требования. У них можно встретить большее разнообразие позиций по этому вопросу: от системных определений экономических институтов как "общественно признаваемых функционально-организационных форм коллективной экономической деятельности, через которые реализуются *системные функции экономики* (курсив мой. - М. Ш.)" [Зотов, Пресняков, Розенталь, 1999, с. 10] до "индивидуализированных". Иными словами, институты могут иметь самые разные сферы применения, вплоть до предельно узкой - одного-единственного субъекта - вроде каждодневного приема конкретным индивидом определенного лекарства в течение многих лет (детальный обзор см. [Клейнер, 2004, с. 13 - 22]).

2. В социологии институты суть *комплексы* устойчивых норм, они не отождествляются с какой-либо одной нормой, какой бы устойчивой она ни была. В отличие от социологов, мнения экономистов по этому вопросу различаются [Клейнер, 2004, с. 13 - 21]. Экономисты вообще нередко не проводят разграничения между нормами и правилами, с одной стороны, и институтами - с другой. Любые устойчивые правила поведения они могут отождествлять с институтами. Такая расширительная трактовка институтов позволяет относить к институтам "институт празднования дня рождения", "институт налогового декларирования", моральное поощрение и карьерный рост директоров, "фирменный" патриотизм работников и т.п. вплоть до "мытья рук перед едой" [Клейнер, 2004, с. 19, 22, 49]. Представляется, что многие из приведенных выше примеров служат иллюстрацией лишь *норм* поведения и взаимодействий (формальных и неформальных), повседневных социально-экономических *практик*, а не институтов. Как известно, поведение людей в обществе организуется (ограничивается) многими нормами самой разной

природы: обычаями, традициями, нравами, законами, верованиями, доминирующими ценностями, принятым в определенных кругах этикетом и др. Коль скоро эти нормы и правила отождествляются с институтами, то возникает вопрос: какой содержательный прирост дает введение в оборот еще одного термина? Какое место среди этих понятий занимает *институт*? В экономическом предметном поле этот вопрос чаще всего остается открытым.

3. Следствие отождествления норм с институтами - редуцирование в экономической литературе формальных *институтов*, сведение их к формальным *нормам*. "Институты бывают *формальными*, то есть закрепленными в писанном виде... В реальной жизни формальными институтами являются конституция, гражданский и другие кодексы, законы, постановления, распоряжения и т.д... Другая группа институтов - *неформальные*: традиции, привычки, стереотипы поведения и другие устойчивые формы взаимодействия между людьми, которые определяются главным образом культурой, психологией и идеологией данного общества" [Нестеренко, 2002, с. 309 - 310]. Социологическая же перспектива трактовки институтов практически не оставляет места для разногласий: формальные нормы не тождественны формальным институтам, а представляют собой только их часть.

В самом деле, формальные (по способу установления и контролю) институты всегда включают неформальную составляющую, без учета которой нельзя понять механизмы их функционирования и развития, вектор возможной трансформации. Не случайно характер соотношения между формальными и неформальными нормами *в рамках* формальных институтов - одна из центральных задач институционального анализа. Даже такой формальный институт, как *армия* невозможно понять без учета неформальной социальной составляющей (дедовщина, избияения солдат офицерами, нелегальная торговля оружием, уклонение от воинской службы, настороженное отношение общества к армии, деятельность комитетов солдатских матерей, и др.).

Еще сильнее роль неформальных норм в экономической сфере, где они за годы реформ не только расширились (в том числе и в *официальной* экономике), но и стали доминирующими. Без учета характера соотношения формальной и неформальной составляющих конкретных экономических институтов нельзя понять закономерности трансформации ни одного из них, будь то институт собственности, предпринимательства, наемного труда, банкротства и др. "Наблюдения показывают, что, попадая в российскую среду, любые формальные институты сразу же прорастают неформальными отношениями и личными связями. Дело обстоит так, как если бы они подверглись мутации и в результате становились неспособными выполнять свое предназначение - служить общезначимыми "правилами игры"... Если в странах Центральной и Восточной Европы обратное пришествие формальных регуляторов привело к сужению зоны неформальных отношений, то в России базовые формальные институты продолжают, как и прежде, функционировать по образу и подобию неформальных" [Капелюшников, 2001, с. 91 - 92].

В соответствии с этой логикой даже *конституция* как формальный (по способу установления норм и контролю за их выполнением) институт, содержит сильную неформальную компоненту. В нее могут входить не только реализующиеся на практике права вкупе с правами-идеалами, но и такие права, которые хотя и могли бы быть осуществлены, но *a priori* провозглашались "не для практического применения", а в чисто политических целях. Пример из недавнего прошлого - Конституция 1977 г. с ее свободами слова, печати, собраний, демонстраций и др. Если рассматривать современную российскую Конституцию 1993 г. не просто как основной *закон* жизнедеятельности общества, а как *социальный институт*, нельзя не учитывать тот факт, что ее активно одобрила лишь четвертая часть россиян (в референдуме участвовала половина избирателей, проголосовала "за" половина этой половины).

Так или иначе часть формальных *норм* может восприниматься (и в действительности быть) пустым звуком, весьма отдаленным от реального жизненного пространства индивидов. Многие могут о них либо вообще ничего не знать, либо иметь очень смутное

представление. Для других эти нормы могут быть неактуальными или не легитимными. Однако, в отличие от формальных *норм*, формальные *институты* так или иначе присутствуют в жизни каждого из нас даже тогда, когда неформальная составляющая (*неформальные* механизмы реализации формальных норм и формального контроля) получает существенное развитие, внося серьезные коррективы в издержки обращения к формальным нормам и даже в функции соответствующих институтов.

Какая же трактовка институтов более подходит для анализа институциональных изменений? С учетом отмеченных обстоятельств - думается, более строгая и укрупненная. В социологии она распространена очень широко, а в экономической теории пока встречается лишь в единичных работах. В соответствии с ней каждый социальный институт, регулирующий конкретную область общественной жизни, состоит из четырех элементов: а) формальные - правовые, административные и организационные - нормы и правила, регламентируемые властными и управленческими органами; б) механизмы государственного контроля за выполнением установленных норм и правил; в) механизмы общественного контроля; г) неформальные нормы, укорененные в культуре данного общества [Заславская, 2004, с. 112 - 114]. Эти элементы взаимосвязаны, но в то же время на практике всегда сохраняют определенную автономию.

В экономической литературе можно встретить критику "дуэтных" определений института ("институт - это норма плюс механизмы, контролирующие и поддерживающие ее выполнение") [Клейнер, 2004, с. 16 - 18]. Для стабильных общественных систем такая критика представляется убедительной. Однако в кардинально *меняющейся* среде, когда ставится задача осмыслить ход, потенциал, перспективы институциональных *сдвигов*, возможности и направления экономической и социальной политики в этой области, мало обращаться лишь к одной категории - "устойчивая норма" или "система устойчивых норм" (как нередко делают экономисты). Важно обозначить *глубину укорененности* тех или иных норм, потенциал и возможности их изменения. На траектории институциональных сдвигов могут сказаться "пробелы" не только в государственном (вертикальном), но и в общественном (горизонтальном) контроле. Свой вклад может вносить и степень рассогласованности между формальными и неформальными нормами; или каждым из этих видов норм, с одной стороны, и формальным и неформальным контролем - с другой, и т.д. Изменения этих элементов *относительно независимы* друг от друга, и каждый вносит свою лепту в трансформацию того или иного института. Поэтому в *аналитических* целях важно иметь в виду не один и даже не два, а все четыре элемента института и внимательно отслеживать степень соответствия и характер взаимосвязи между ними в меняющихся условиях. Ведь чем сильнее они поддерживают друг друга, тем успешнее трансформация того или иного института; и напротив, рассогласованность их динамики может существенно затруднить институциональные преобразования и даже придать им противоположный "знак".

Итак, несмотря на сохранение разногласий по поводу наполнения термина "институт" внутри каждой из рассматриваемых наук, предпосылки для взаимопонимания весьма благоприятны. Это проявляется, во-первых, в том, что трактовка институтов, представляющаяся наиболее перспективной для анализа институциональных *изменений*, широко распространена и в экономической теории, и в социологии. Во-вторых, отмеченные выше терминологические расхождения, хотя в ряде случаев и кажутся принципиальными, в действительности не столь существенны из-за того, что экономисты нередко не доводят их до логического завершения. Например, они могут не придавать значения терминологической путанице, которая приводит в заблуждение представителей смежных наук, работающих с более детальным понятийным аппаратом, но которая может практически не сказываться на содержании аналитических построений самих экономистов. Так, В. Полтерович, известный своими оригинальными работами по институциональной экономике, порой пользуется терминами "институт" и "норма" ("правило поведения") как синонимами [Полтерович, 1999, с. 4], однако это не приводит его к редуцированию формальных *институтов* до формальных *норм*. "Формальные правила - лишь оболочка, в пределах которой могут возникать самые разные неформальные нормы"

[Полтерович, 2001, с. 32]. Наконец, в-третьих, отмеченные различия, как нетрудно заметить, вытекают одно из другого и могут быть практически сняты инкорпорированием в экономический анализ разграничения социальных *институтов* и социальных *практик*, доказавшего свою продуктивность в социологическом анализе. Но нужно ли это экономистам?

Разграничение институтов и практик: зачем оно социологам и нужно ли экономистам?

Как следует из четырехэлементной структуры социального института, он представляет собой результат взаимодействия акторов самых разных уровней (макро-, мезо- и микро-) и не может быть преобразован по воле политических лидеров. В связи с этим для описания особенностей функционирования и изменения социальных институтов социологи все чаще обращаются к понятию "*социальные практики*". Институтом называют комплексы регулярных и долговременных (*continuously repeated*) *социальных практик*, которые санкционируются и поддерживаются социальными нормами и имеют важное значение в структуре общества [Abercrombie, Hill, Turner, 1988, p. 124]. Разграничение социальных *институтов* и социальных *практик* - важное отличие социологического аналитического инструментария от экономического. Что дает такое разграничение и нужно ли оно экономистам?

Социальные практики - системы *устойчивых* и *массовых* социальных действий и взаимодействий, то есть устойчивые системы взаимосвязанного и взаимно ориентированного *ролевого* поведения акторов (индивидов, организаций, групп), которые и обеспечивают функционирование соответствующих институтов. Так, *институт рынка труда*, который нетрудно представить через комплекс формальных и неформальных норм, а также механизмов государственного и общественного контроля за их исполнением, *в действительности* реализуется через систему разнообразных *практик*. Среди них: практики поиска работы и трудоустройства; содержания и оформления отношений найма; социальные гарантии от разных форм риска; общепринятые принципы оплаты труда разных групп работников; способы разрешения трудовых конфликтов и пр. Именно *комплекс разного рода социальных практик в действительности служит конкретной формой реализации* того, что мы называем социальным институтом [Заславская, 2004, с. 116].

Иными словами, социальные институты соотносятся с социальными практиками как содержание с формой или сущность с явлением. Институты как всякие сущности глубже и устойчивее своих форм. Практика как форма более конкретна. Институт не существует на базе какой-нибудь одной практики, он всегда реализуется через *комплекс* практик. Накапливающиеся изменения в практиках, реализующих тот или иной институт, могут приводить, а могут и не приводить (!) к изменению старого или становлению нового института. Прибегая к метафоре, можно сказать, что институт подобен дереву, а практики - веткам и листьям. Конкретные практики могут появляться, устойчиво воспроизводиться и меняться в определенных пределах, не затрагивая сущности, то есть не меняя института.

Например, в советский период была широко распространена практика "шабашничества", существенно отличающаяся от официально господствовавшей в стране практики трудовых отношений, но она не смогла "переломить" заостренность советского института труда и занятости, в том числе во многом из-за того, что самостоятельная деятельность бригад "шабашников" противоречила доминирующим нормам [Шабанова, 1992]. Аналогично практика спекуляций в советский период, несмотря на широкое распространение, не привела (не могла привести) к становлению института предпринимательства.

Кроме того, подобно тому, как ветки разных деревьев сплетаются (и порой очень сильно), одна и та же практика может присутствовать в разных институтах. Например, широко распространенная в современной России практика взяточничества входит и во

властные институты, и в институт предпринимательства, и в институт образования, и пр. В этой связи представляется продуктивным разделение социальных практик на *институционализированные* и *неинституционализированные*. Первые составляют устойчивое ядро жизнедеятельности данного общества или его основных подсистем. Они отличаются либо большей значимостью и массовостью, либо устойчивостью и традиционностью. Менее же распространенные, спорадические, недостаточно освоенные практики, а также практики, противоречащие принятым в данном обществе нормам, представляють периферию общественной жизни и не инкорпорируются в институты [Заславская, 2004, с. 116].

Практики "шабашничества", равно как и спекуляции в советский период не были институционализированными хотя бы по причине несоответствия общепринятым нормам, а вот современная практика взяточничества, по-видимому, уже успела утвердиться в культуре и потому может быть отнесена к институционализированным. Как показывают социологические исследования, в настоящее время в России идет активный процесс *институционализации* многих *неправовых* практик, то есть их превращения в устойчивый, постоянно воспроизводящийся феномен, который, интегрируясь в формирующуюся систему общественных отношений (экономических и неэкономических), становится нормой, привычной моделью поведения акторов самых разных уровней и постепенно *интернализуется* ими [Шабанова, 2001, с. 326]. Этот процесс зафиксирован в самых разных сферах: труда и занятости [Заславская, Шабанова, 2002; 2004], правосудия [Пашин, 2001; Латов, 2003], в налоговой сфере [Радаев, 2001⁶] и др.

Таким образом, если экономисты, как правило, "как-то сразу" имеют дело с институтами как "устоявшимися стереотипами человеческого поведения" [Нестеренко, 2002, с. 310], "долговечными системами сложившихся и укорененных правил, которые придают структуру социальным взаимодействиям" [Ходжсон, 2003, с. 13] и как следствие при анализе институциональных изменений обращаются к концепциям "рынка институтов", "институциональных сделок" [Bromley, 1989; Тамбовцев, 1999; 2001], то социологи осмысливают институциональные изменения по более длинной цепочке. А именно: *массовые действия и взаимодействия - неинституционализированные практики - институционализированные практики - комплекс взаимосвязанных практик - институт (трансформация института)*. Представляется, что включение в институциональный *экономический* анализ этой цепочки позволит более точно отследить ход, оценить глубину, потенциал и перспективы институциональных сдвигов в экономической сфере.

Разумеется, экономисты правы, когда говорят, что хозяйствующие субъекты "покупают" или "не покупают" произведенные государством "правила игры". Однако верно и то, что они часто просто *делают вид, что покупают* эти правила. Причем в современной российской действительности последнее обстоятельство представляется очень важным. Прибегая к метафоре, можно сравнить российское государство с единственным имеющим лицензию мастером по пошиву одежды (производству формальных норм) для своих граждан, которая, хотя и не отвечает вкусам очень многих, тем не менее покупается. Но впоследствии мастер с трудом обнаруживает сшитую им одежду на людях: кто-то ее перешил, изменив до неузнаваемости; кто-то надел ее задом наперед, а кто-то - на левую сторону. Тем самым люди высказывают определенные предпочтения, доступные их социальным позициям, и эти предпочтения находят отражение в реальных социально-экономических практиках.

Отрадно, что в современной институциональной экономической теории при изучении процессов воспроизводства или изменения норм можно встретить движение в сторону анализа *практик* (хотя они при этом могут именоваться по-разному: формы деятельности, протоинституты и др. - или вообще никак не именоваться). Яркий тому пример - метафора, к которой обращается Г. Клейнер: "Устойчивую норму можно уподобить гигантскому камню, который не в состоянии сдвинуть с места самостоятельно ни один агент или группа агентов. Только собравшись вместе в значимом числе (или, замечу, что то же самое, - включившись в социальные практики как массовые и устойчивые социальные действия и взаимодействия. - *М. Ш.*)... агенты могут разрушить или

сдвинуть с места этот камень..." [Клейнер, 2004, с. 17 - 18]. В тех редких случаях, когда экономисты сотрудничают с социологами в осмыслении институциональных сдвигов, термин *практика* непосредственно и активно используется [Кузьминов... 2005, с. 26]. Однако и в этих единичных случаях пока за кадром остается соотношение между институтами и практиками, различение практик институционализированных и неинституционализированных.

Институциональные изменения: вклад теории социальных ролей

Социологи при анализе социальных практик и институтов - и это важное отличие их аналитического инструментария - обращаются к понятиям *ролей и статусов*. Роль - типичная реакция на типичное ожидание [Бергер, 1996, с. 91], безличная функция или норма, выполнение которой *обязательно* для каждого, кто занимает данную социальную позицию [Nadel, 1965, p. 24]. При этом я отнюдь не имею в виду, что экономисты могут извлечь пользу от *прямой* реализации так называемой *социологической модели человека* SRSМ (С. Линденберг). Имеется в виду "социализированный человек; человек, исполняющий роль, и человек, который может быть подвергнут санкциям (*socialized, roleplaying, sanctioned man*)" [Бруннер, 1993, с. 59]. В социологии СЛОЖИЛИСЬ мощные направления, которые выступают против представления индивидов в виде "структурных и культурных болванов" (Э. Гидденс), и вовсе не подпадают под саркастическое замечание Дж. Дьюзенберри: "экономика - наука о том, как люди делают выбор, социология - о том, как им не приходится делать никакого выбора" (цит. по [Грановеттер, 2004, с. 80 - 81]). В действительности ролевой анализ, сложившийся в социологии, вполне совместим (и совместим продуктивно) с реализацией *экономической модели человека*, обозначаемой акронимом REMM ("*resourceful, evaluative, maximizing man*"), который был предложен У. Меклингом и К. Бруннером, то есть "изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек" [Бруннер, 1993, с. 55]. Разумеется, со ставшей уже традиционной оговоркой - заменой максимизации "ограниченной рациональностью" [Саймон, 1993, с. 16 - 38].

Какие конкретные аспекты ролевого анализа представляются полезными для экономистов в осмыслении институциональных трансформаций? Начнем с того, что провозглашенные формально-правовые нормы в действительности сильно изменили "ролевую карту" отечественной хозяйственной системы: появились новые экономические (роль акционера, собственника и др.) и профессиональные (маклер, брокер, дилер, маркетолог и др.) роли; изменилась совокупность прав и обязанностей хозяйствующих субъектов. Иными словами, на формально-правовом уровне была задана новая система ролевых ожиданий. Но как эти семена проросли в российской почве? В действительности ролевые ожидания находятся в стадии *формирования*, и наблюдается большая неопределенность ожидаемого поведения, соотносимого с рядом экономических и социальных позиций. К примеру, должны ли предприниматели платить налоги в полном объеме, если государство не выполняет своих обязательств ни перед ними, ни перед их наемными работниками? Допустимо ли ущемление трудовых прав наемных работников со стороны работодателей, если права последних также ущемляются более сильными экономическими и политическими субъектами? Оправдывается ли включение "низов" в неправовые практики уже тем, что "верхи" давно включились в них? Должны ли предприниматели заботиться о социальной сфере или это - обязанность государства, которому они платят налоги? По поводу этих и многих других ролевых ожиданий в трансформирующемся российском обществе и экономике до сих пор не сложилось единого мнения. В этих условиях актуализируется потребность в систематическом отслеживании степени согласия (раскола) экономических субъектов по поводу тех ролевых ожиданий, которые предполагаются новыми формально-правовыми нормами.

Для понимания роли акторов в институциональных трансформациях важно и то, что любой индивид, выполняя совокупность ролей, не тождествен ни одной из них в отдельности, ни всем им вместе взятым. У индивидов *есть свои интересы, ценностные ориентации и ресурсы, которые в определенных условиях и обстоятельствах они используют*

ют для изменения существующих ограничений. Более тонкий инструмент качественного анализа механизмов и потенциала институциональных изменений, который в данном случае дает ролевой анализ, на мой взгляд, связан с:

- различием ролевых ожиданий и *реального* выполнения роли (будь то роль частного собственника, акционера, наемного менеджера, профессионала и др.);
- *реального* выполнения роли и привязанности индивида к ней, то есть *ролевой дистанции* [Goffman, 1959];
- выявлением силы и частоты внутриролевых и межролевых конфликтов;
- разного уровня свободы экономических акторов, занимающих различные социальные позиции, в построении и реализации своих социальных ролей;
- стремлением людей (или давления на них) к соблюдению согласованности между различными ролями, которые они играют, и теми идентификациями, которые им сопутствуют, и др.

Небольшой пример. По данным нашего исследования одной из самых перспективных групп российского бизнес-сообщества³, даже у ее представителей, *реальное* выполнение роли предпринимателя и менеджера сильно отклоняется от ожиданий, олицетворяющих цивилизованный рынок, - законопослушности его участников. Только 28% бизнесменов вошли в группу "законопослушных", считая, что, "хотя законы и несовершенны, их все-таки надо выполнять, потому что нарушение обойдется дороже". Причем в сравнении с другими массовыми группами работников эта часть российского бизнес-сообщества, представляющая преимущественно верхнюю часть (ядро) среднего класса, оказалась менее законопослушной. Однако этот, несомненно, тревожный факт, выглядит менее удручающим, если сравнить *реальное выполнение* роли и *степень привязанности* к ней бизнесменов. Самую многочисленную группу авангарда российского бизнес-сообщества образуют не последовательные "нарушители" (24%), а действующие в зависимости от обстоятельств "релятивисты", или "ситуативники" (44%). Они гораздо больше дистанцированы от противозаконного поведения, чем группа "нарушителей": многие из них испытывают внутриролевые конфликты (включение в неправомерные отношения с контрагентами и чиновниками ставит под угрозу соблюдение ряда прав наемных работников) и конфликты межролевые (между предпринимательской, гражданской, семейной и др. ролями).

Так или иначе хозяйствующие субъекты, занимающие одни и те же социальные позиции, в сходных условиях ведут себя по-разному из-за различий в ценностных ориентациях. Одни пытаются успеть "поймать рыбку в мутной водичке", погружаясь в неправомерное пространство, руководствуясь исключительно соображениями экономической выгоды. Для других - это вынужденный процесс - плата за высоко ценимую самостоятельность, возможность самореализации. Есть и такие, кто делает шаги по выходу из неправомерного поля, несмотря на сопряженные с этим экономические потери. Все это приводит к тому, что соотношение между совокупными издержками и обретенными от погружения в неправомерное пространство, а также степень привязанности к последнему у разных "ролевых типов" хозяйствующих субъектов в действительности неодинаковы.

Перечень конкретных проблем трансформирующейся экономики, в приложении к осмыслению которых методология *ролевого анализа* способна расширить познавательные возможности экономического анализа, весьма многообразен. В частности, он проливает свет на ряд аспектов, особо актуальных для экономического анализа институцио-

³ Информационная база исследования: слушатели программ МВА (Международного делового администрирования) в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ (1016 чел., 2004 г.), то есть представители наиболее образованной, экономически и социально продвинутой части российского бизнес-сообщества. Более половины (54%) респондентов приходится на генеральных директоров, директоров, их заместителей, а также топ-менеджеров, еще 26% - на руководителей подразделений; 30% заняты в крупном или транснациональном бизнесе, 49% - в среднем, 18% - в малом; четвертая часть стажировалась за рубежом; 60% самостоятельно оплачивают весьма дорогостоящее обучение по программам МВА.

нальных сдвигов, а именно: 1) *степени и характера укорененности (устойчивости)* тех или иных правил игры и экономических практик; 2) *адекватности распределения пучка прав собственности* (правомочий): поиск структуры правомочий, которая будет способствовать наилучшей реализации экономических и профессиональных ролей (новых и сохранившихся старых), устойчивости эффективных норм и ослаблению отклонений от официальных ролевых ожиданий; 3) *остроты проблемы и направлений сдвигов в контрактных отношениях* и др.

Вместе с тем более тонкий инструментарий для анализа потенциала и механизмов институциональных изменений, предлагаемый социологией, разумеется, не ограничивается обозначенными аспектами ролевого анализа. Ибо параметры тех или иных экономических практик зависят не только от степени соответствия между ролевыми ожиданиями, с одной стороны, и интересами и ценностными ориентациями экономических акторов - с другой. Важное значение имеет *объем и структура* имеющихся у них *ресурсов*.

Институциональные изменения: вклад ресурсно-деятельностного потенциала

В краткой формулировке экономистов суть институционального подхода к экономике заключается "в признании того, что богатство (народов, фирм, отдельных граждан) зависит не только (или даже не столько) от тех ресурсов, которыми обладает или располагает соответствующий субъект, сколько от тех *правил*, по которым он может использовать эти ресурсы" [Тамбовцев, 1999, с. 44]. Вряд ли социологи будут спорить с тем, что правила, по которым используются ресурсы, имеют важное значение для умножения богатства. Однако, исходя из специфики своего подхода, они имеют все основания добавить: эти правила, сами по себе, в значительной степени есть результат деятельности акторов, имеющих разные интересы и разный объем и структуру ресурсов (ограничений). Иными словами, во-первых, эти акторы существенно различаются потенциальным и реальным вкладом в институциональные изменения. Во-вторых, соотношение издержек и обретений от следования тому или иному правилу (отклонения от него или обращения к нему) у акторов с разным ценностно-ресурсным потенциалом неодинаково. Следовательно, разным будет и соотношение между затратами и результатами при обращении к одному и тому же экономическому правилу, правилу игры; разным будет и представление о легитимности этого правила.

Вопрос об объеме и структуре имеющихся у разных экономических акторов ресурсов (ограничений) чрезвычайно важен и при анализе различий в трансакционных издержках, и при осмыслении трансформации прав собственности, и для объяснения постконтрактного оппортунизма и др. Поэтому обозначим, хотя бы кратко, важнейшие особенности социологического подхода в этом вопросе.

1. Учет более широкого спектра ресурсов, которыми обладают экономические субъекты, а также взаимосвязи между разными видами ресурсов. Наряду с традиционными для экономического анализа ресурсами (собственно *экономическими*: доходами, сбережениями, масштабами движимых и недвижимых капиталов, находящихся в собственности, владении, распоряжении; и *профессионально-квалификационными*), в ресурсно-деятельностный потенциал экономических субъектов самых разных уровней вводятся ресурсы: а) *политические* (возможность влиять на изменение формально-правовых норм в хозяйственной сфере, выбор направлений экономической и социальной политики); б) *административные* (расположенность чиновников, дающих лицензии, льготы, заказы; накладывающих запреты, осуществляющих проверки и др.); в) *силовые* - формальные и неформальные (возможность использовать аппарат МВД, привлекать частные охранные агентства, "милиейские" и "бандитские" крыши для давления на хозяйствующих субъектов и других агентов); г) *культурные* (деловая этика, правосознание, инновационность, ответственность, дисциплинированность, качество работы, культура партнерских трудовых отношений и др.), включая тот элемент культуры, который именуется *знанием* (в данном случае - о законах рыночного хозяйства, правилах игры в условиях рынка); д) *социальные* (деловая репутация, имидж в неделовом сообществе,

включенность в ассоциации, деловые и социальные сети, а также территориальный, демографический, материальный и др. статусы экономического актора, его принадлежность к определенному социальному слою), и др. [Заславская, 2004, с. 389 - 390].

Разумеется, некоторые из этих ресурсов (в частности, политические, силовые) учитывают и экономисты, но они это делают преимущественно через ввод в анализ соответствующих *субъектов* (как *главных* носителей данного вида ресурсов), будь то государство или мафия как субъекты рыночной экономики. Социологи же исходят из того, что в экономике действует *целостный* человек (*одновременный* носитель множества ролей и статусов, которые к тому же влияют друг на друга). Поэтому применительно к самым разным хозяйствующим субъектам (в том числе *и одного уровня*) их подход акцентирует наличие/отсутствие, а также объем и структуру *всех* видов имеющихся в тот или иной момент времени ресурсов. При этом занимаемая статусная позиция на какой-нибудь одной оси, обеспечивая доступ к определенным сетям, может способствовать улучшению позиции (умножению ресурсов) на другой оси. Так, чем выше экономический статус, тем, разумеется, больше возможностей устанавливать связи с лицами, занимающими влиятельные позиции, и получать доступ к разного рода ресурсам. Однако исследования этнического предпринимательства (в том числе и в современной России) показывают, что даже социально и экономически ущемленным акторам ресурсы этнических сетей помогают существенно компенсировать недостаток ряда других ресурсов (экономических, гражданских) и обрести некоторые преимущества на рынке [Снисаренко, 1999].

2. Учет социальных различий в строгости санкций. Размер ресурсно-деятельностного потенциала экономических субъектов оказывает большое воздействие на *строгость санкций* за отклонение от формально-правовых норм. Слаборесурсные группы наказываются чаще и строже высокоресурсных, наказание же (отсутствие наказания) высокоресурсных групп за явные экономические правонарушения определяется степенью их политической лояльности. По оценке В. Лунеева, "уголовная юстиция занимается не более чем тысячной долей реально совершаемого правящей элитой" [Лунеев, 1997, с. 33]. В то же время правонарушители из низкодходных и слабоадаптированных групп наказываются весьма строго. Они также относительно чаще сталкиваются с нарушением своих трудовых прав, чем высокоресурсные, и намного реже добиваются успеха в отстаивании своих прав.

Таким образом, при обращении к одной и той же формально-правовой норме, равно как и в случае нарушения ее, соотношение между затратами и результатами у экономических субъектов с разным ресурсно-деятельностным потенциалом будет разным. Это обстоятельство, как правило, мало тревожит экономистов: с их точки зрения, если индивид следует той или иной модели поведения, значит, ему так выгодно поступать. Однако для легитимности институциональных сдвигов, а следовательно, устойчивости институциональной системы как таковой, большое значение имеет *сравнительный* аспект в соотношении между издержками и выгодами - причем не только в пространстве, но и во времени.

3. Значимость динамического сравнения. Экономические акторы сравнивают себя не только с окружающими их другими в данный момент времени, но и с самими собою в *предшествующий* период. Иными словами, для экономических субъектов важно соотношение между затратами и результатами не только в *данный* момент (или на ближайшую перспективу), но и в *динамике*. Избираемая субъектом стратегия, действительно, может быть наилучшей из числа доступных в сегодняшних условиях, но она может быть менее благоприятной для него в сравнении с предшествующим периодом (например, дореформенным). Если экономические субъекты, скажем, микроуровня, на поддержание *прежнего* уровня и образа жизни в изменившихся условиях стали тратить больше усилий, то в большинстве своем они оценивают данную ситуацию как неблагоприятную, а происходящие формально-правовые изменения как нелегитимные. Горизонтальный (общественный) контроль за правильностью выполнения формально-правовых норм в этом случае ослабляется. В условиях ограниченности вертикального контроля это вносит серьезные коррективы в вектор и издержки институциональных сдвигов. В услови-

ях кардинальных институциональных изменений этот динамический, сравнительный аспект очень важен.

Поскольку социологи принимают во внимание более широкий спектр факторов и ограничений экономического поведения, то их оценки глубины и качества институциональных сдвигов, разумеется, будут отличаться от оценок экономистов (как пессимистичных, так и оптимистичных). Так, экономисты порой утверждают, что рыночные реформы "только формализовали" многое из того, что еще в дореформенный период стало нормальной хозяйственной практикой. В частности, еще задолго до либерализации цен нормальной практикой были бартерные обмены дефицитными товарами и ресурсами, договорные цены, черный рынок. А менеджменту государственных предприятий и до провозглашения права частной собственности на средства производства уже принадлежали различные частичные правомочия (за исключением права беспрепятственной продажи) [Тамбовцев, 1999]. Социологическая перспектива анализа глубины институциональных сдвигов в данном случае менее пессимистична. Функционирование по договорным ценам под угрозой наказания или без такой угрозы; статус назначаемого директора, которого в любой момент могут снять, или статус собственника (одного из главных акционеров) предприятия - разные феномены, вносящие вклад в изменение реального положения хозяйствующих субъектов, в их оценку соотношения между издержками и выгодами нового институционального порядка по сравнению со старым. В то же время социологическая перспектива не дает оснований и для излишне оптимистических оценок о завершении перехода к "нормальной рыночной экономике" [Мау, 1999], ибо ставит во главу угла не вопрос о переходе к рыночной экономике вообще, а вопрос о степени эффективности и цивилизованности складывающейся в России модели, вопрос о *типе* формирующегося в России рынка, который может быть осмыслен лишь с учетом более широкого социального контекста.

Институциональные изменения: вклад деятельностно-структурного подхода

Включение в анализ более широкого спектра факторов и ограничений, влияющих на поведение индивидов в хозяйственной сфере, в социологии увенчивается познанием *социальных механизмов* институциональных изменений. Под *социальным механизмом процесса* понимается устойчивая система взаимодействий социальных субъектов (индивидов, организаций и групп), которая регулируется, с одной стороны, базовыми институтами общества (правилами игры), а с другой - интересами и возможностями игроков [Заславская, 2004, с. 199]. В свое время методология социального механизма функционирования и развития экономики позволила сформироваться новосибирской экономико-социологической школе. Позже эта методология определила преимущества российской версии *деятельностно-структурного подхода*, активно развивающегося в последние годы на Западе. Общепринятого названия в современной науке этот подход пока не имеет. Однако ясно, что он интегрирует две традиции изучения социальных изменений - объективистскую (бессубъектную) и субъектную (индивидуалистическую, активистскую), то есть вовлекает в поле зрения и *структуру*, и *действие*.

Деятельностно-структурный подход базируется на синтезе макро- и микроуровней социальной реальности, рассматривает их в тесной взаимосвязи друг с другом, но в то же время признает за каждым уровнем (субъектами и структурами) определенную степень автономности. Каждый уровень рассматривается в двух ипостасях - в потенциальной возможности и в действительности, а вектору изменений придается вероятностный характер [Штомпка, 1996, с. 268 - 292; Заславская, 2002]. Важным достоинством российской версии этого подхода является введение в рассмотрение не однородных субъектов, а субъектов, различающихся объемом и структурой имеющихся ресурсов. Все это создает возможности для формирования *целостного* представления о современных институциональных трансформациях, их механизмах, движущих силах, факторах и ограничениях.

Экономисты зачастую абстрагируются от изучения социальных механизмов экономических процессов, делегируя это экономсоциологам. Так, по И. Шумпетеру, "экономический анализ исследует устойчивое поведение людей и его экономические послед-

ствия; экономическая социология изучает вопрос, как они пришли именно к такому способу поведения" [Шумпетер, 2001, с. 24 - 25]. Главную общественную функцию своей науки экономисты связывают не с объяснениями, а с прогнозами.

Спору нет, экономический анализ обладает более развитым аппаратом прогнозирования, но в условиях кардинальных институциональных сдвигов в экономике и обществе вряд ли возможно какое бы то ни было качественное прогнозирование (даже самое краткосрочное) без знания *механизмов* тех или иных процессов, интересов и ресурсов основных игроков, соотношения сил и доминирующих взаимодействий между ними. Не случайно экономисты, пытаясь осмыслить институциональные сдвиги в современной российской экономике, сами постепенно обращаются к изучению социальных механизмов соответствующих процессов (см., например, [Яковлев, 2003, с. 37 - 49]), хотя и не всегда осознают это. Параллельно с развитием деятельностно-структурного подхода в социологии в современной институциональной экономической теории разрабатывается базирующийся на схожих принципах *системный многоуровневый подход к институтогенезу*. Он базируется на выделении трех различных разноуровневых систем ("мира институтов", "мира агентов" и "мира полей их взаимодействия"), которые тесно взаимодействуют и в то же время развиваются в значительной степени самостоятельно [Клейнер, 2004, с. 11]. Все это свидетельствует о том, что задача осмысления траектории и потенциала институциональных изменений сама по себе создает благоприятные предпосылки для взаимопонимания экономистов и социологов, для их встречного движения друг к другу.

* * *

Продуктивность интеграции экономического и социологического анализа институциональных изменений очевидна. Социологи выработали более тонкий инструмент анализа институциональных изменений, а экономисты - более точный, подлежащий количественной оценке. Поэтому от интеграции выиграли бы обе стороны.

Глубина такой интеграции, думается, будет зависеть от двух основных обстоятельств. Первое связано с перспективами инкорпорирования в экономический анализ более широкого спектра ресурсов на формализованной основе. Неоинституционалисты (не говоря уже о традиционных институционалистах) и сейчас критикуются неоклассиками за "недостаточную строгость выводов", связываемую с неформализованным анализом. Однако рискну заметить, что любая формализация важна не сама по себе, а как более совершенный инструмент для более глубокого анализа (в нашем случае - институциональных изменений). В экономической науке немало примеров "формализации ради формализации": когда применение сложного математического анализа не приносит нового знания, а приводит к тем же самым выводам, что и сделанный ранее неформализованный анализ. Нельзя забывать и о том, что сами формальные методы постоянно совершенствуются, в том числе и в ответ на новый класс практических запросов. В любом случае как обращение, так и уход от "элегантных количественных моделей" должны быть оправданными интересами более высокого (а именно - познавательного) характера.

Второе обстоятельство более серьезно, ибо содержит скрытую угрозу посягательства на некоторые лежащие в основе экономического анализа принципы, сильно отрывающие экономического человека от реальной жизни. В первую очередь имеется в виду принцип *методологического индивидуализма*. В современной экономической науке он употребляется в неоднозначном смысле: от вполне оправданного *объяснения* общественных явлений в терминах индивидуального поведения до "тривиального социального атомизма", то есть банальных утверждений типа "общество состоит из индивидов". Причем второе встречается гораздо чаще первого. Говоря выше о вкладе ролевого анализа социологов в расширение интерпретационных возможностей экономического анализа институциональных изменений, я негласно исходила из того, что индивиды имеют определенные цели (и ресурсы), побуждающие их следовать тем или иным ролям, дистанцироваться или отклоняться от них. Обратное же влияние социальных ролей (их набора, степени реализации и др.) на цели и предпочтения индивидов чаще всего остава-

лось за кадром. Иными словами, я практически не посягала на принцип методологического индивидуализма.

Однако переход к учету более широкого спектра *ресурсов* (факторов и ограничений), влияющих на экономическое поведение индивидов, включая культурные и социальные (причем не только на стадии анализа *возможностей реализации* имеющихся целей, но и на стадии *формирования* этих целей), предполагает отказ от излишне жестких допущений об индивиде, свойственных неоинституциональному подходу. Хотя индивид всегда сохраняет определенную степень автономности и свободного выбора, на формирование его целей и возможностей постоянно оказывают воздействие культурные, социальные, институциональные факторы. Для понимания потенциала и вероятной траектории институциональных сдвигов "за единицу следует принимать не просто индивида, а индивида социального, занимающего определенное место в общественном порядке" (цит. по [Ходжсон, 2003, с. 93]).

В целом можно заключить, что диалог социологов с экономистами в познании институциональных изменений будет тем глубже, чем "социальнее" будет "экономический человек". В этом смысле у социологов больше точек соприкосновения с современными представителями традиционного институционализма, которые исходят из того, что "базисный элемент общества не абстрактный, а социальный индивид, который одновременно и созидатель, и сам создается обществом... Одинаково ложно подчеркивание примата и "индивида", и "общества"" [Ходжсон, 2003, с. 117]. Однако, что касается потенциала ролевого подхода и учета более широкого спектра ресурсов в направлении "снизу-вверх" (то есть от индивида к социуму, при игнорировании связи в противоположном направлении), то, несмотря на все оговорки, сохраняется серьезная платформа для продуктивных взаимодействий социологов и неоинституционалистов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бергер П. Л. Приглашение в социологию. Гуманистическая перспектива. М., 1996.
- Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология. 2001. N 5 (www.ecsoc.msses.ru).
- Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Мир человека. 1993. Т. 1. Вып. 3.
- Грановеттер М. Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа // Журнал социологии и социальной антропологии. 2004. N 1.
- Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики. М., 2002.
- Заславская Т. И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М., 2004.
- Заславская Т. И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. М., 2002.
- Заславская Т. И., Рывкина Р. В. О принципах и основных элементах программирования исследования трудовой мобильности // Методологические проблемы социологического исследования мобильности трудовых ресурсов. Новосибирск, 1974.
- Заславская Т. И., Шабанова М. А. Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // СОЦИС. 2002. N 6.
- Заславская Т. И., Шабанова М. А. Трансформационный процесс в России и институционализация неправовых практик // Истоки. Экономика в контексте истории и культуры. М., 2004.
- Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розенталь В. О. Институциональные проблемы функционирования и преобразования российской экономики // Экономическая наука современной России. 1999. N1.
- Институт социальный // Современная западная социология. М., 1990.
- Капелюшников Р. И. Институциональная природа переходных экономик: российский опыт// Кто и куда стремится вести Россию?.. Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса. М., 2001.
- Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М., 2004.
- Козат Е. М., Толчетиш Ю. А. О социологизации экономической науки // Журнал экономической теории. 2005. N 2.

- Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. 2005. N 5.
- Латов Ю. В. Плюралистическая система защиты прав собственности предпринимателей // Куда пришла Россия?.. Итоги социальной трансформации. М., 2003.
- Лезурн Ж. Основные элементы теории полезности // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3.
- Лунеев В. В. Преступность XX века. Мировые, региональные и российские тенденции. М., 1997.
- Мау В. О завершении переходного периода, победе капитализма в России и превращении свободной прессы в непосредственную производительную силу общества // <http://www.iet.ru/publics/it44.htm> (1999).
- Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория. М., 2002.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
- Олейник А. Тоталитаризм рынка? // Неприкосновенный запас. 2003. N 28.
- Пашин С. А. Человек в российском правовом пространстве // Кто и куда стремится вести Россию?.. Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса. М., 2001.
- Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2.
- Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. N 3.
- Радаев В. Деформализация правил игры и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. N 6.
- Радаев В. В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике (препринт). М., 2001^a.
- Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. Мир человека. 1993. Т. 1. Вып. 3.
- Снисаренко А. Этническое предпринимательство в большом городе современной России (на материалах исследования азербайджанской общины С. -Петербурга) // Неформальная экономика. Россия и мир. М., 1999.
- Сухарев О. С. Проблема качества институционального развития // Журнал экономической теории. 2005. N 2.
- Тамбовцев В. Л. Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. 1999. N 4.
- Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001. N 5.
- Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.
- Шабанова М. А. Институциональные изменения и неправовые практики // Кто и куда стремится вести Россию?.. Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса. М., 2001.
- Шабанова М. А. Проблема встраивания рынка в "нерыночное" общество // СОЦИС. 2005. N 12.
- Шабанова М. А. Современное отходничество как социокультурный феномен // СОЦИС. 1992. N 4.
- Шпиомпка П. Социология социальных изменений. М., 1996.
- Шумпетер Й. А. Интерлюдия II: параллельное развитие других наук // Шумпетер Й. А. История экономического анализа. В 3 т. Т. 1. СПб., 2001.
- Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии. Новосибирск, 1967.
- Яковлев А. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов // Вопросы экономики. 2003. N 4.
- Abercrombie N., Hill S., Turner B.S. The Penguin Dictionary of Sociology. London, 1988.
- Bromley D.W. Economic Interests and Institution: The Conceptual Foundations of Public Policy. New York, 1989.
- Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York, 1996.
- Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life. New York, 1959.
- Machonin P. Social Transformation and Modernization. To Constructing the Theory of Social Changes in the Postcommunist Countries. Praga, 1997.
- Nadel S. F. The Theory of Social Structure. London, 1965.