

О НЕКОТОРЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Статья 2. Ресурсы и механизмы*

Шабанова Марина Андриановна

д.э.н., профессор кафедры социально-экономических систем и социальной политики ГУ ВШЭ

Email: mshabanova@hse.ru

В предыдущей статье¹ были обозначены те дополнительные возможности анализа институциональных изменений, которые связаны с инкорпорированием в экономический анализ определенных элементов социологического подхода: разграничения институтов и практик, выделения практик институционализированных и неинституционализированных. Мы также зафиксировали тот прирост знания о закономерностях становления новых и трансформации старых экономических практик, который дает *ролевой* анализ в его неортодоксальной версии. Вместе с тем мы говорили и о том, что более тонкий инструментарий анализа потенциала и механизмов институциональных изменений, предлагаемый социологией, не ограничивается обозначенными аспектами. В частности, в осмыслении параметров тех или иных экономических практик важное значение имеет учет *объема и структуры* имеющихся у экономических акторов *ресурсов*, которые, в свою очередь, в значительной степени предопределяют реализуемые *механизмы и потенциал (границы)* институциональных изменений. Цель данной статьи – на основе выделения особенностей социологического подхода к определению ресурсно-деятельностного потенциала экономических акторов попытаться продолжить осмысление преимуществ инкорпорирования в экономический анализ элементов социологического подхода в анализе институциональных изменений. Кроме того, мы специально остановимся на возникающих при этом трудностях и барьерах.

§ 1. Институциональные изменения: вклад ресурсно-деятельностного потенциала

В краткой формулировке экономистов суть институционального подхода к экономике, как известно, 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: 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: а) разные интересы; б) разный объем и структуру ресурсов (ограничений).

* Работа выполнена при поддержке Научного Фонда ГУ ВШЭ (индивидуальный исследовательский грант 2005 г. «Рынок и “нерыночное” общество: проблема встраивания»).

¹ Шабанова М.А. О некоторых преимуществах интеграции экономического и социологического анализа институциональных изменений. *Статья 1*. Институты, практики, роли // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 4. С. 11–26.

Иными словами, исходя из специфики социологического подхода акцентируем два важных аспекта изучения ресурсно-деятельностного потенциала экономических акторов, которые представляются важными для осмысления глубины и потенциала институциональных сдвигов в экономическом предметном поле. Во-первых, акторы, имеющие разные интересы и ресурсы для достижения своих целей, существенно различаются потенциальным и реальным вкладом (как конструктивным, так и деструктивным) в институциональные изменения. Достаточно сравнить, например, мелкое воровство представителей социального дна (как способ физического выживания бездомных, беспризорников, сдерживающий их от более деструктивных форм поведения) и противоречащие целям экономических реформ гигантские финансовые аферы крупных чиновников (как способ обогащения верхних слоев за счет остального общества) [Заславская 2004: 273]. Значительно различается ресурсный потенциал жителей малых сел и столиц, представителей трудоизбыточных и трудонедостаточных регионов, мужчин и женщин, молодых и пожилых, высоко и малообразованных и пр. Так, жители более бедных регионов относительно чаще и больше платят за медицинские услуги – причем как формально, так и неформально [Шишкин 2003: 109], потребительское поведение бедных в значительной степени определяется их текущими доходами, а богатых – оттенками престижа, т.е. социальной группой, к которой они принадлежат или хотели бы принадлежать. Все это, разумеется, сказывается на разных видах поведения экономических акторов: предпринимательском, трудовом, потребительском, правозащитном и др., а значит, и на их вкладе в формирование тех или иных экономических практик.

Во-вторых, соотношение издержек и обретений от следования тому или иному правилу (отклонения от него или обращения к нему) у акторов с разным ресурсно-деятельностным потенциалом неодинаково (как в пространстве, так и во времени). Следовательно, разным будет и соотношение между затратами и результатами при обращении к одному и тому же экономическому праву, правилу игры; разным будет и представление о легитимности этого правила, а значит, и строгость горизонтального контроля и в конечном счете – вклад последнего в крепость институциональной системы.

Вопрос об объеме, динамике и структуре имеющихся у разных экономических акторов ресурсов (ограничений) чрезвычайно важен и при анализе различий в транзакционных издержках, и при осмыслении трансформации прав собственности, и для объяснения постконтрактного оппортунизма. Не принимая во внимание ресурсно-деятельностный потенциал разных экономических акторов, нельзя объяснить динамику распределения власти между ними, степень продвижения от вертикальных отношений господства-подчинения, свойственных административно-командной системе, к горизонтальным отношениям равноправных партнеров и в конечном счете – вектор, глубину и потенциал институциональных сдвигов в хозяйственной системе. Поэтому обозначим, хотя бы кратко, важнейшие особенности социологического подхода в этом вопросе.

1. Учет более широкого спектра ресурсов и взаимосвязей 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, «милицейские» 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 «ценность экономической активности населения для групп власти», «ценность экономической активности для самого населения» [Рывкина 1991: 130] и 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 социально-территориальный, половозрастной, семейный, национальный, гражданский и др. статусы экономического актора, его принадлежность к определенному социальному слою) и др. [Заславская 2004: 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): государство или мафия как субъекты рыночной экономики. В экономическом предметном поле государство как макроактор выступает носителем прежде всего политических ресурсов (а через них экономических, силовых и др.), фирмы (мезоакторы) – носители преимущественно экономических (движимые и недвижимые капиталы), а домохозяйства и индивиды (микроакторы) – профессионально-квалификационных ресурсов.

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. Формирующиеся экономические практики (например, малое предпринимательство, уклонение от налогов, коррупцию, неформальный контракт и др.) социологи рассматривают как результат взаимодействия субъектов самых разных уровней, имеющих разный объем и структуру ресурсов.

Кроме того, социологический подход делает акцент на *взаимосвязи* разных видов ресурсов друг с другом (как непосредственной, так и опосредованной включенностью в сети). Так, занимаемая статусная позиция на какой-нибудь одной оси, обеспечивая доступ к определенным сетям, может способствовать улучшению позиции (умножению ресурсов) на другой оси. В частности, лица с более высоким образованием, как правило, включены в более широкие дружеские сети и сети общения, включающие дальних знакомых («слабые связи»), ресурсы которых они используют для достижения определенных целей (например, нахождение подходящей работы). Менее образованные индивиды чаще лишаются этого социально-информационного преимущества, так как они относительно чаще ограничивают круг своего общения родственниками и «сильными связями» [Granovetter 1974: 11–21]. Чем выше экономический статус, тем больше возможностей устанавливать связи с лицами, занимающими влиятельные позиции, и получать доступ к разного рода ресурсам. Так, сети, в которые включены представители экономической и политической элиты, разумеется, будут принципиально отличаться от сетей, в которые включаются сельские жители (базирующаяся на родственно-дружеской основе взаимная поддержка в выполнении ремонтно-строительных или сельскохозяйственных работ: например, посадке, прополке или уборке картошки). Однако исследования этнического предпринимательства (в том числе и в современной России) показывают, что даже социально и экономически ущемленным акторам ресурсы сетей (в данном случае – этнических) помогают существенно компенсировать недостаток ряда других ресурсов (экономических, гражданских) и обрести некоторые преимущества на рынке [Снисаренко 1999: 138–155].

В то же время при анализе вклада ресурсно-деятельностного потенциала экономических акторов в институциональные сдвиги важно учитывать не только взаимосвязь, но и относительную автономность их статусных и сетевых ресурсов. Сегодня этот аспект нередко упускается из виду даже социологами, но для инкорпорирования в экономический анализ он представляется принципиальным. Дело в том, что экономические акторы, занимающие *одинаковый* социальный статус, могут иметь *разную* склонность (готовность) к привлечению (в принципе, доступных их социальной позиции) сетевых ресурсов для достижения своих целей и умножения прочих ресурсов. Так, одни специалисты, служащие в конкурирующих фирмах, с целью получения (взаимного обмена) перспективной информации (*ноу-хау*) включаются в неформальные сети, что увеличивает их вклад в экономический успех своей фирмы и открывает дополнительные перспективы для личной карьеры внутри нее [Пауэлл, Смит-Дор 2003]. В то же время другие специалисты, признавая эффективность подобных мобилизаций информационных ресурсов сетей, считают для себя подобного рода деятельность попросту недопустимой.

Видимый статусный набор индивида вообще может слабо отражать реальный масштаб его сетевых ресурсов: инженер или рабочий могут быть родственниками известного хирурга, домработница – долгое время работать у первых лиц государства или региона (города), а некоторых рабочих может связывать с сильными мира сего прошлая жизнь в коммунальной квартире. Во всех этих случаях важен не столько статус самого индивида, сколько статус людей, с которыми он так или иначе связан: учет сетевых ресурсов может кардинально изменить представление о действительном месте индивида в социальной структуре и величине его ресурсного потенциала.

2. Специфическая «нагрузка» на культурные ресурсы. Наверное, вряд ли экономисты сегодня будут отрицать, что разные культуры значительно различаются тем, как принято работать, что считать справедливым распределением доходов, а что – нет; «как должно» вести себя в деловой, потребительской и прочих сферах². Обращаясь к классификации М. Вебера: в разных культурах по-разному представлены добродетели *индивидуальные* (способность к тяжелому труду, к творчеству, готовность идти на риск, бережливость, рациональность и др.) и *социальные* (честность, надежность, взаимная поддержка, чувство долга по отношению к окружающим и др.) [Вебер 1990а, 1990б]. Возможно, многие экономисты сегодня не будут отрицать и то, что культурные факторы играют важную роль в становлении той или иной модели рынка и издержках ее формирования. Однако и по сей

² Например, в современной России в *массовых представлениях о социальной справедливости в распределении общественного богатства* до сих пор доминирует трудовая ориентация над рыночной [Заславская 1992: 25–36]; причем за годы реформ она не только не ослабилась, но и существенно усилилась. Сегодня подавляющее большинство россиян считают неравенство в распределении общественных благ справедливым в том случае, если оно отражает различия в количестве и качестве затраченного труда [Хахулина 2003: 82–83] («От каждого по способностям – каждому по труду»), а не степень успешности деятельности в условиях рынка, зависящей от экономического чутья, оборотливости, точности расчетов, готовности к разумному риску и др. Российский бизнес от западного отличается не только поведение в налоговой сфере, но и так называемый асоциальный синдром – отсутствие у предпринимателей культуры совместного действия. В отличие от китайских обществ, для культур США, Японии, Германии характерна относительно высокая степень доверия между людьми, не связанными между собой семейными узами, что позволило бизнесу достаточно быстро выйти за пределы семьи и создать крупные, рационально организованные и профессионально управляемые корпорации [Fukuяama 1996].

день в экономической теории доминирует либо *недосоциализированная* концепция человеческого действия (атомизированность актора, следующего своему эгоистическому интересу, изначальное отрицание всякого влияния социальной структуры и социальных отношений на производство, распределение, потребление), либо *пересоциализированная* концепция (учет социальных влияний лишь «на входе» и их незначимость «в процессе» взаимодействий: акторы, однажды усвоив обычаи, нормы, впоследствии следуют им *механически*, не задумываясь) [Granovetter 1985].

В отличие от экономистов социологи рассматривают культуру не как внешний фактор, воздействующий на хозяйственную систему, а как ее «*встроенный элемент*» [Zelizer 1993: 194; Радаев 2003: 44]: «...*культура – это не разовый укол, а продолжающийся процесс, постоянно конструируемый и реконструируемый в ходе взаимодействия...* Она не только формирует тех, кто к ней принадлежит, но и сама также формируется ими, отчасти под воздействием их собственных стратегических замыслов» [Granovetter 1985]. В периоды кардинальных институциональных сдвигов наблюдается рост различий в *актуализируемых* культурных ресурсах экономических акторов. Одни культурные нормы выходят на первый план, другие, напротив, в изменившихся обстоятельствах откладываются «на потом» или вообще отрицаются. Эту динамику культурных норм как раз и позволяет «уловить» социологический анализ экономических практик, проливающий свет на степень укорененности лежащих в их основе правил игры. «Культурная мобильность/стабильность» разных экономических акторов в условиях реформ вносит значимый вклад в спектр выбора целей и средств их достижения, оценки происходящего, в соотношении между издержками и выгодами, затратами и результатами предпринимаемой активности. Думается, что такой подход к культуре позволяет глубже понять закономерности институциональных сдвигов в хозяйственной системе.

3. Социальные различия в строгости санкций за отклонение от формально-правовых норм. 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. Известный федеральный судья С.А. Пашин заключает: «...*российская прокуратура осуществляет селективное уголовное преследование: обходить закон и совершать преступления вынуждены все, а прокуратура отбирает, кого надо “отстреливать”, причем делается это скорее по политическим, нежели по юридическим соображениям*» [Пашин 2001: 159]. По оценке В.В. Лунеева, «уголовная юстиция занимается не более чем тысячной долей реально совершаемого правящей элитой» [Лунеев 1997: 33]. В то же время правонарушители из низкодоходных и слабоадаптированных групп наказываются весьма строго: «...*За хищение 12 вилок капусты мать четверых детей получила четыре года лишения свободы... Юноша 15 лет, который проник в зоомагазин и украл двух хомячков, получил три с половиной года лишения свободы. И так далее*» [Пашин 2001: 159–160]. Слаборесурсные группы работников относительно чаще сталкиваются с нарушением своих трудовых прав, чем высокоресурсные, и намного реже добиваются успеха в их отстаивании. По данным нашего исследования, с нарушением трудовых прав столкнулись 27–28% представителей средних слоев, 35% – базового и 44% – нижнего слоя. Доля же работников, сумевших отстоять нарушенные трудовые права в общем числе их отстаивавших, составила у представителей среднего слоя – 64%, базового – 30%, нижнего – 19% [Заславская, Шабанова 2002: 11].

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: ведь 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.

4. Значимость динамического сравнения издержек и выгод. 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 времени (или на ближайшую перспективу), но и в *динамике*. Избираемая субъектом стратегия действительно может быть наилучшей для него 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 (больше работать на основной работе, брать дополнительные работы, больше трудиться в ЛПХ и на садово-огородных участках), 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, что в условиях ограниченности вертикального контроля вносит серьезные коррективы в вектор и издержки институциональных сдвигов. В условиях 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», «разрешили делать без обещания наказания» 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) [Гамбовцев 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.

* * *

Итак, констатируем следующее.

1. Значимость учета более широкого спектра ресурсов (и соответственно – ограничений) в институциональном анализе хозяйственной системы проявляется в том, что: а) их *размер* и *структура* определяют масштабы возможного и реального вклада экономических акторов в

институциональные изменения; б) неравномерное распределение ресурсов между экономическими акторами обуславливает различия в затратах (издержках) на приобщение к одному и тому же новому правилу и в строгости санкций за отклонение от формально-правовых норм. Экономические акторы с разным ресурсным потенциалом несут неодинаковые транзакционные издержки (в частности, они различаются затратами на поиск информации, на восстановление нарушенных законных прав, издержками оппортунистического поведения и шансами его избежать); они существенно различаются степенью неполноты существующих прав собственности; им в неодинаковой степени доступны механизмы, побуждающие (или принуждающие) соблюдать контрактные обязательства или допускающие постконтрактный оппортунизм, и т.п. В результате при прочих равных условиях у субъектов с разным объемом и структурой ресурсов соотношение между издержками и выгодами будет разным.

2. Потенциал вклада социологов не ограничивается обоснованием *более широкого спектра ресурсов*, которым обладают экономические субъекты. Важный акцент состоит в том, что разные ресурсы могут не только дополнять, но и *усиливать* друг друга, а также оказывать воздействие на *качество* друг друга.

3. Для понимания институциональных сдвигов (их легитимности, устойчивости) важное значение имеет не только соотношение между издержками и выгодами в данный момент времени, но и *динамика* этого соотношения – в пространстве и времени.

§ 2. 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: 199]. В свое время методология социального механизма функционирования и развития экономики позволила сформироваться целой научной школе – 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), т.е. 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: 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. Институциональные изменения оказываются тесно увязанными с другими результирующими осями системных преобразований: трансформацией социально-групповой структуры и человеческого потенциала.

Экономисты зачастую абстрагируются от изучения социальных механизмов экономических процессов, делегируя это экономсоциологам. Так, по Й. Шумпетеру, «экономический анализ исследует устойчивое поведение людей и его экономические последствия; экономическая социология изучает вопрос, как они пришли именно к такому способу поведения» [Шумпетер 2001: 24–25]. Главную общественную функцию своей науки экономисты связывают не с объяснениями, а с прогнозами. Споры 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. Неслучайно экономисты, пытаясь осмыслить институциональные сдвиги в современной российской экономике, сами постепенно обращаются к изучению социальных механизмов соответствующих процессов [см., например: Яковлев 2003: 37–49], хотя и не всегда осознают это. Параллельно с развитием деятельностно-структурного подхода в социологии в современной институциональной экономической теории разрабатывается опирающийся на схожие принципы *системный многоуровневый подход к институтогенезу*. Он базируется на выделении трех разноуровневых систем («мира институтов», «мира агентов» и «мира полей их взаимодействия»), которые тесно взаимодействуют и в то же время развиваются в значительной степени самостоятельно (т.е. им присущи свои закономерности, внутренние связи, дисфункции) [Клейнер 2004: 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 движения навстречу друг к другу.

§ 3. Вместо заключения. Трудности интеграции

Реализованный последовательно экономический подход к институциональным изменениям претендует на объяснение всего и вся и фактически оправдывает статус-кво: экономическим акторам выгодно поступать так, как они поступают, и если они не меняют своего поведения в том или ином направлении, значит им попросту невыгодно это делать. Таким образом можно объяснить и все, и ничего. В кардинально *меняющейся* среде, когда ставится задача осмыслить ход, потенциал, перспективы институциональных *сдвигов*, возможности и направления экономической и социальной политики в этой области, таких объяснений явно недостаточно. При самых разных источниках институциональных изменений (целенаправленная инновационная деятельность, институциональное проектирование, «трансплантация» институтов и др.) актуальной остается задача выбора таких стратегий экономической и социальной политики, которые способствовали бы повышению конкурентоспособности и жизнеспособности данного *общества*, росту эффективности использования ограниченных экономических ресурсов и человеческого потенциала, уменьшению социальных издержек реализации экономических реформ, интернализации прогрессивных норм и правил игры и др. Поиск более адекватных способов решения этой задачи предполагает учет более широкого круга факторов и ограничений, чем те, которые свойственны традиционному экономическому анализу институциональных изменений, актуализирует инкорпорирование в него элементов социологического подхода.

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) уже 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 привносит 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, которые сильно отрывают 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», т.е. банальных утверждений типа «общество состоит из индивидов» [Ходжсон 2003: 98]. Причем второе встречается гораздо чаще первого. Говоря о вкладе ролевого анализа социологов в расширение интерпретационных возможностей экономического анализа институциональных изменений [см. статью 1], мы негласно исходили из того, что индивиды имеют определенные цели (и ресурсы), которые побуждают (дают возможность) им следовать тем или иным ролям, дистанцироваться или отклоняться от них. Однако до тех пор, пока мы абстрагировались от обратного влияния социальных ролей (их набора, степени реализации и др.) на цели и предпочтения индивидов, а также от тех ресурсов, которые доступны социальным позициям индивидам (и сказываются на характере реализации социальных ролей), мы практически не посягали на принцип методологического индивидуализма.

В то же время 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» [Asch 1952, цит. по: Ходжсон 2003: 93]. Так, *сети* не являются столь гибкими, как считают экономисты, т.е. это не просто реакция на краткосрочные или долговременные интересы людей, на стимулы, внезапное изменение в структуре которых ведет к быстрому сплетению новой паутины социальных контактов. В то же время сети не являются и столь устойчивыми, неизменными, как считают некоторые социологи [Рона-Тас 1999: 397]. В реальной жизни люди следуют культурным нормам под воздействием более широкого круга факторов, чем кажется экономистам («следовать традициям и стереотипам всегда выгоднее, проще и удобнее, чем нарушать их, подвергая себя риску неудачи или общественных санкций» [Нестеренко 2002: 300]). Вместе с тем люди придерживаются культурных норм и не столь безусловно, как кажется отдельным социологам.

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: 117]. Однако, что касается потенциала ролевого подхода и учета более широкого спектра ресурсов в направлении «снизу-вверх» (т.е. от индивида к социуму, при игнорировании связи в противоположном направлении), то, несмотря на все оговорки, сохраняется серьезная платформа для продуктивных взаимодействий социологов и неинституционалистов.

Литература

- Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. М.: Прогресс, 1990.
- Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004.
- Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. М.: Дело, 2002.
- Заславская Т.И. Социальная справедливость: шесть лет спустя // Свободная мысль. 1992. № 1. С. 25–36. Или: Заславская Т.И. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри. М.: ВЦИОМ, МВШСЭН, 1997. С. 73–75.
- Заславская Т.И., Шабанова М.А. Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // Социологические исследования. 2002. № 6. С. 3–17. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Лунеев В.В. Преступность XX века. Мировые, региональные и российские тенденции. М.: НОРМА, 1997.
- Мау В. О завершении переходного периода, победе капитализма в России и превращении свободной прессы в непосредственную производительную силу общества. 1999. <http://www.iet.ru/publics/it44.htm>.
- Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. Л.И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
- Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61–107 или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 226–280.
- Пашин С.А. Человек в российском правовом пространстве // Кто и куда стремится вести Россию?.. Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001. С. 157–166. <http://ecsocman.edu.ru/kir>
- Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
- Рона-Тас А. Устойчивость социальных сетей в посткоммунистической трансформации Восточной Европы // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 396–411.

- Рывкина Р.В.* Экономическая культура как регулятор функционирования и развития экономики // Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: очерки теории. Новосибирск: Наука, 1991. С. 96–227.
- Снисаренко А.* Этническое предпринимательство в большом городе современной России (на материалах исследования азербайджанской общины Санкт-Петербурга) // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 138–155.
- Тамбовцев В.Л.* Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. 1999. № 4. С. 44–53. <http://ecsocman.edu.ru/ons>
- Хахулина Л.А.* Динамика оценок населением России справедливости и несправедливости неравенств, сложившихся в 90-е гг. // Справедливые и несправедливые социальные неравенства в современной России / Ред.-сост. Р.В. Рывкина. М.: Реферendum, 2003. С. 77–102.
- Ходжсон Д.* Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. М.: Дело, 2003 (1988).
- Шишкин С.В.* Формальные и неформальные правила оплаты медицинской помощи // Мир России. 2003. № 3. С. 104–129. <http://ecsocman.edu.ru/mirros>
- Штомпка П.* Социология социальных изменений / Пер с англ. под ред. В.А. Ядова. М.: Аспект Пресс, 1996. Гл. 15. Социальное становление: сущность исторических изменений. С. 268–292.
- Шумпетер Й.А.* Интерлюдия II: Параллельное развитие других наук // Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т. 1. Глава 3. С. 30–38.
- Яковлев А.А.* Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов // Вопросы экономики. 2003. № 4.
- Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. No. 3. P. 481–510. См. также перевод: *Грановеттер М.* Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 3. С. 44–58 или Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158.
- Granovetter M.* Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge: Harvard University Press, 1974.
- Fukuyama F.* Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y.: Free Press, 1996. См. также перевод: *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и сотворение благоденствия / Пер. А. Эткинд. <http://www.liberal.ru/article.asp>
- Zelizer V.* Making Multiple Money // Exploration in Economic Sociology / Ed. by R. Swedberg. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1993.