

## Профессиональные обзоры

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА: СООТНОШЕНИЕ СПОНТАННЫХ И ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ В УСТАНОВЛЕНИИ НОВЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗЦОВ

Батурова Екатерина Юрьевна

Студентка магистратуры Государственного университета – Высшей школы экономики

E-mail: [baturova@nm.ru](mailto:baturova@nm.ru)

#### Введение

Авторы социологических текстов нередко используют речевые обороты, «оживляющие» институты, намеренно или «случайно» наделяя их собственной «волей» и способностью совершать самостоятельные «действия». Так, например, выражения «институты возникают», «институты зарождаются», «институты структурируют взаимодействие между людьми» привычны и в контексте изложения более или менее понятны. Действительно, когда текст предлагает, например, следующую информацию: «Формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных» [Олейник 2000: 190], нам примерно ясно, что речь идет о закреплении на официальном уровне неких правил и норм поведения. При этом, совершенно справедливо подозревая, что эти правила и нормы поведения присущи индивидуальным акторам, – они «возникли» постольку, поскольку индивидуальные акторы стали в силу тех или иных причин следовать им, и они «будут структурировать» человеческое взаимодействие, если индивидуальные акторы будут их придерживаться, – мы продолжаем говорить о том, что «институты возникают», подчеркивая нашу заинтересованность в сущности институтов, в содержании правил и норм, а размышлять «про индивидуальных акторов» оставляем читателю.

Мы заговорили о фундаментальной проблеме социальных наук – о том, как возникают и изменяются институты [Радаев 2003: 94]. В данной работе мы намерены затронуть лишь один из аспектов этой поистине неисчерпаемой темы – вопрос о соотношении стихийных и целенаправленных действий в формировании институтов [Радаев 2003: 113]. Ставя своей задачей дать обзор подходов к проблеме соотношения спонтанных и целенаправленных сил в установлении новых правил, мы сознаем, что судьба данной проблемы – оставаться дискуссионной и не иметь окончательного разрешения. Скептически настроенный человек может предсказать (и верно предсказать!), что заключение данной работы будет открывать сакраментальная фраза социальных наук о том, что «одно невозможно без другого». Однако представляется полезным предложить обзор подходов к вопросу о соотношении стихийных действий и целенаправленных рациональных усилий в формировании институтов, и проанализировать, какие механизмы задействуются при мобилизации первой и второй групп сил.

Поднимая вопрос о том, как различного рода действия соотносятся в процессе формирования институтов, мы становимся на позицию методологического индивидуализма, плодотворность которого была неоднократно показана авторами, работающими в русле нового институционального направления экономической и социологической теорий [Радаев 2002: 158]. Исходным пунктом рассуждений в рамках нового институционализма является институт, однако основной единицей анализа предложено считать не сами институты, а *действие*, «понимаемое в веберовском духе, – как внутренне осмысленную деятельность, ориентированную на действия других» [Радаев 2002: 162].

По убеждению Н. Флигстина, предложившего в одной из своих работ критический обзор современных институциональных теорий, авторы всех направлений нового институционализма (Флигстин предпочитает говорить о новых институционализах [Флигстин 2002: 120]), разделяют четыре методологических положения:

- 1) во-первых, авторы новых институциональных течений исследуют механизмы формирования локальных социальных порядков [local social orders], оформляющих действия хозяйственных агентов в рамках определенных рыночных сегментов [Радаев 2002: 162];
- 2) во-вторых, в основе новых институциональных течений заложена теория социального конструктивизма, согласно которой создание институтов есть результат взаимодействия между акторами;
- 3) в-третьих, предписанные институтами правила взаимодействия и распределения ресурсов, с одной стороны, действуют как источники власти, а, с другой стороны, согласно концепции социального конструктивизма, выступают в качестве фундамента конструирования и воспроизводства институтов;
- 4) в-четвертых, институты одновременно ограничивают и стимулируют действия акторов [Флигстин 2002: 120–121].

Таким образом, одна из ключевых предпосылок исследования институциональной динамики в рамках нового институционализма состоит в том, что субъектами институциональной динамики являются участники рынка, а движущая сила институциональных изменений заключена в их действиях. «Институты рынка навсегда останутся абстрактными предписаниями, если не наполнятся энергией живой хозяйственной деятельности, – пишет В.В. Радаев. – И именно действия участников рынка следует рассматривать как ключ к раскрытию тайн институциональной динамики» [Радаев 2003: 95].

Говоря об «участниках рынка», мы будем иметь в виду хозяйственные организации и их руководителей (предпринимателей или менеджеров) [Радаев 2002: 162–163]. Организации в трактовке Д. Норта представляют собой «целенаправленно действующие единицы, созданные организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, определяемых возможностями, которые предоставляются институциональной структурой общества» [Норт 1997: 97]. «...Организации и их руководители, – указывает Д. Норт, – заняты целенаправленной деятельностью и в этом качестве являются агентами институциональных изменений и формируют направление этих изменений» [Норт 1997: 97].

### **Эффект исторической обусловленности развития**

Эффект исторической обусловленности институционального развития выражается понятием «зависимости от первоначально выбранной траектории» [path dependence] [Радаев 2003: 116–117]. Сущность этого понятия сводится к следующему: характер, последовательность и результаты экономических изменений формируются под воздействием множества предшествующих событий – причем имеются в виду события, носящие как систематический, так и случайный характер [David 1985: 332].

«Направляющая рука» предшествующего опыта «действует» как на институциональном уровне, так и на уровне функционирования отдельных организаций. «Выгода, которую фирмы извлекают из предшествующего опыта деятельности на рынке..., – пишет О. Уильямсон, – свидетельствует о том, что история значима... В обобщенном виде, специфические для фирмы человеческие активы – сформированные как спонтанно (например, способы ведения бухгалтерии), так и целенаправленно (например, порядок обучения сотрудников) – представляют собой продукт ее уникального опыта. Вся институциональная среда (законы, правила, соглашения, нормы и т.д.), в которой укоренены

институты управления – является продуктом истории. И хотя социальные установления, сложившиеся на уровне управленческих структур (например, корпоративная культура...), в известной мере есть результат целенаправленных усилий, их формирование также сопряжено с элементом случайности и фактором времени» [Williamson 1994: 95].

### «История QWERTY»

Один из наиболее известных примеров зависимости экономического развития от первоначально выбранной траектории приведен американским экономистом П. Дэвидом. Он пересказал «историю QWERTY» – историю утверждения стандартного расположения клавиш на клавиатуре персональных компьютеров – с намерением показать, какие обстоятельства привели к тому, что не самое удобное расположение клавиш стало общепринятым [David 1985: 336].

Отсчет «истории QWERTY» Дэвид начинает с 1867 г., когда Кристофер Шоулс запатентовал первую печатную машинку. Пожалуй, самым серьезным ее недостатком было то, что при быстром печатании клавиши заедали, выдавая на бумаге строку из одной и той же буквы. Обнаружить дефект текста сразу мешала «особенность» дизайна машинки: строка печатания была скрыта от глаз машиниста.

В течение последующих нескольких лет Шоулс работал над усовершенствованием своего изобретения, пытаясь подобрать такое расположение клавиш, при котором снизилась бы вероятность заедания – так появилась клавиатура – прообраз современной «QWERTY». К марту 1873 г. «эволюция QWERTY» завершилась: Джеймс Денсмор, партнер Шоулса, получил лицензию на производство печатной машинки, расположение клавиш которой воспроизводится по сей день [David 1985: 333]. Впоследствии в разное время на рынке появлялись конкурирующие предложения, но «QWERTY» устояла перед атаками конкурентов – несмотря на то, что тестирование альтернативных клавиатур показывало увеличение скорости печатания на 20–40% [David 1985: 332].

Благодаря каким обстоятельствам произошло «замыкание» [lock-in] рынка на технологии «QWERTY»? Дэвид выделяет три таких механизма:

- 1) эффект технической взаимозависимости;
- 2) экономия от масштаба;
- 3) необратимость инвестиций [David 1985: 334].

Эффект технической взаимозависимости состоит в том, что печатная машинка становится эффективным средством производства только в том случае, если за ней сидит машинист, специально обученный работе на клавиатуре того типа, которой она оснащена. Приобретение клавиатуры типа А потенциальным работодателем повышает вероятность того, что каждый следующий машинист решит обучаться работе на клавиатуре типа А, а не на клавиатуре другого типа, менее распространенного в офисах работодателей. С увеличением числа работников, решивших обучаться навыкам печатания на клавиатуре типа А, будет достигаться снижение стоимости эксплуатации печатных машинок, оснащенных клавиатурой этого типа. Эффект экономии от масштаба приведет к стандартизации клавиатур и, в конечном счете, – к доминированию одного типа клавиатуры как на рынке печатных машинок, так и на рынке обучающих программ. В этих условиях смена типа клавиатур потребовала бы высоких издержек – не столько за счет покупки новой техники, сколько за счет инвестиций в переобучение машинистов [David 1985: 335–336].

«История QWERTY», считает Дэвид, иллюстрирует процесс, начальной точкой которого стала «историческая случайность» (разработка клавиатуры QWERTY), предопределившая последующее развитие рынка, участники которого, совершая спонтанные несогласованные выборы, способствовали утверждению «случайно возникшего» образца в качестве

общепринятого. Несмотря на то, что агенты современного рынка компьютерных технологий, «как принято выражаться, абсолютно “свободны в своем выборе”, – утверждает Дэвид, – их поведение, тем не менее, определено событиями далекого прошлого, в котором ни они сами, ни их интересы представлены не были» [David 1985: 333].

### *Механизмы инерционности институционального развития*

Зависимость институционального устройства рынка от изначально выбранной траектории «вызвана сильной институциональной и структурной (организационной) инерцией» [Радаев 2003: 117]. В.В. Радаев выделяет три важнейшие причины институциональной инерции хозяйственных организаций:

- прошлые вложения в специфические активы;
- приверженность существующим структурам и институтам;
- склонность к избеганию риска [Радаев 2003: 117].

Нежелание рисковать средствами, вложенными в накопление ресурсов и навыков, связанных с функционированием организации в данном сообществе, в данной отрасли [Радаев 2003: 117] и в данной форме [Ingham 1998: 260], можно проиллюстрировать, вновь обратившись к примеру утверждения на рынке стандарта клавиатуры QWERTY, которое произошло, в частности, из-за нежелания работодателей расходовать дополнительные средства на обучение персонала работе на клавиатуре других типов [David 1985: 335].

Приверженность участников рынка существующим структурам и институтам может подорвать ценность любого нововведения и стать серьезным препятствием на пути утверждения новых институциональных форм [Ingham 1998: 260]. В дополнение к психологическому или эстетическому характеру, который может приобретать приверженность «старым» институтам [Радаев 2003: 117], нередко оказываются значимыми особенности интерпретативного восприятия новой информации [Олейник 2000: 193–194]. Дело в том, что существующие институты знакомы и понятны участникам рынка – зачастую проще оставаться в их рамках, заведомо ставя под сомнение надежность и эффективность любого нововведения [Ingham 1998: 260].

Свидетельств тому, что изменения неизбежно связаны с рисками провала, предостаточно. П. Ингрэм приводит пример из сферы деятельности средств массовой информации: изменение содержания и частоты публикации одной из финских газет некоторое время продержало издательство на грани банкротства, хотя, в конечном счете, сотрудникам издательства удалось справиться с кризисом [Ingham 1998: 260].

К уже рассмотренному перечню можно добавить факторы инерционности хозяйственных институтов «внешнего» происхождения: к ним относятся, например, административные и другие барьеры вхождения на рынок и выхода с него [Hannan, Freeman 1984: 149].

Концепция исторической обусловленности развития рынков прочно вошла в систему понятий экономической социологии [Williamson 1994: 96]. Однако обращение к ней оправдано не только в тех случаях, когда нужно объяснить утверждение очевидно «неэффективной» нормы. Ценность «истории QWERTY» в качестве иллюстрации роли предшествующего развития в закреплении «неэффективного стандарта» можно поставить под вопрос, поскольку неэффективность клавиатуры QWERTY была впоследствии оспорена: повторные исследования различных клавиатур дают основания усомниться в их существенном превосходстве над QWERTY [Williamson 1994: 96]. Размышляя над «историей QWERTY» О. Уильямсон предупреждает, что за поиском свидетельств исторической обусловленности той или иной нормы легко «проглядеть» ее эффективность [Williamson 1994: 97].

Вероятно, плодотворнее будет говорить не о том, что эффект исторической обусловленности объясняет механизмы закрепления неэффективных правил и норм, но о том, что в результате этого эффекта участники рынка оказываются в зависимости от первоначально выбранной траектории развития [Радаев 2003: 118].

### **Механизмы установления новых правил**

Институты, формируя границы и стимулы повседневного действия хозяйственных агентов, помимо этого «фиксируют типологические элементы действия, связанного с соблюдением или несоблюдением правил. В таком понимании институты образуют не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия» [Радаев 2002: 163].

С точки зрения анализа механизмов установления новых правил практические действия участников рынка удобно разделить на две группы: спонтанные и целенаправленные действия [Радаев 2003: 118].

#### *Спонтанные действия как источник установления новых правил*

Стихийное развитие институтов «есть результат спонтанной самоорганизации, проистекающей из рациональных действий множества независимых участников рынка» [Радаев 2003: 119]. В основе стихийного механизма утверждения новых правил лежат типические действия, которые осуществляются участниками рынка либо путем имитации «приглянувшихся» образцов поведения, либо независимо друг от друга [Радаев 2003: 120]. Историю QWERTY, которая в интерпретации Дэвида предстает в качестве иллюстрации зависимости развития рынка от первоначально выбранной траектории, можно также рассматривать как пример стихийного утверждения технологического стандарта. Как было показано выше, участники рынков – производители и потребители печатных машинок, работодатели (фирмы-владельцы печатных машинок) и машинисты, производители и потребители обучающих программ, преследуя собственные интересы и не сговариваясь друг с другом, раз за разом делали выбор в пользу одного и того же типа клавиатуры и тем самым способствовали утверждению общепринятого стандарта [David 1985: 336].

Высокий потенциал стихийного институционального творчества характерен для нелегальных участников рынка [Де Сото 1995]. Механизмы мобилизации этого потенциала особенно хорошо прослеживаются на примере обществ, пораженных институциональным кризисом. Исследования, проведенные перуанским экономистом Э. де Сото, «показывают, что теневая деятельность отнюдь не синоним хаоса и анархии, как полагают многие. Напротив, у теневиков есть ясные и определенные интересы, их жизнь организована законами, которые они стихийно выработали взамен отсутствующих государственных. В этом смысле, до тех пор, пока черный рынок является симптомом институционального кризиса, с которым сталкиваются бедные страны, законотворчество в подпольной экономике – потенциальный источник многих решений, необходимых для выхода из этого кризиса» [Де Сото 1995].

Не менее показательный пример спонтанного формирования новых правил представляет собой процесс «деформализации институционального пространства переходных обществ» [Капелюшников 2001: 143], в ходе которого «формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения» [Радаев 2003: 135]. Основываясь на данных эмпирического исследования российского предпринимательства, В.В. Радаев создал схему, описывающую механизм деформализации правил, которую для иллюстрации спонтанного формирования новых институтов, можно представить следующим образом.

1. Законодатели и чиновники вводят формальные правила игры в таком виде, в котором их полное и безусловное выполнение затруднено, – во-первых, непосильными денежными, временными и моральными издержками, и, во-вторых, возможностью двоякого толкования их содержания.
2. Участники рынка, лишённые эффективных каналов официального оспаривания установленных правил, вынуждены прибегать к их систематическому нарушению и обходу.
3. Контролирующие органы устанавливают выборочный контроль над соблюдением формальных правил, который используется и контролирующими органами, и участниками рынка в качестве способов давления на других участников рынка и инструментов реализации собственных интересов.
4. Участники рынка вступают в «договорные отношения» с представителями контролирующих органов, результатом которых является разработка конкретных форм реализации формальных правил и их трансформация в неформальные соглашения [Радаев 2003: 136–137].

Выработка моделей неформального и полупформального взаимодействия происходит в значительной мере спонтанно – стартуя в качестве «защитной реакции» [Капелюшников 2001: 143] фирм в условиях заведомой невыполнимости всех формальных требований, предъявляемых государством, процесс деформализации правил в хозяйственной жизни общества завершается разработкой «спасительных» деловых стратегий, которые приводят к перестройке транзакционных издержек участников рынка в пользу неформальных платежей [Радаев 2003: 136]. Иными словами, речь идет о динамическом процессе, «посредством которого совместно определяются... образцы поведения фирм» [Нельсон, Уинтер 2002: 41], преследующих собственные интересы и организующих собственное поведение независимо от других участников рынка.

#### *Целенаправленное формирование институциональных образцов*

«Поскольку институты устанавливают спектр возможностей и формируют стимулы человеческого поведения и поскольку институты создаются людьми, следует ожидать, что акторы будут пытаться воздействовать на них. Если институты определены как правила игры, структурирующие человеческие взаимодействия, мы должны также предположить существование “суперигры”, объектом борьбы в которой становятся сами правила» [Ingram 1998: 258]. Так, в отличие от стихийного утверждения нового правила, основанного на типических действиях хозяйственных агентов, целенаправленные действия по установлению новых правил игры выражаются в намеренном внедрении новых институциональных форм с помощью доступного арсенала средств – от принуждения до манипуляции и опоры на интересы других участников рынка [Радаев 2003: 118]. Субъектами институциональных инноваций обычно выступают ведущие игроки рынка – хозяйственная олигархия или властвующая элита [Радаев 2003: 118].

Ключевым механизмом целенаправленного изменения хозяйственных правил игры является сотрудничество заинтересованных сторон друг с другом [Радаев 2003: 120]. Одним из инструментов продвижения интересов хозяйственных агентов является создание коалиций, преимущества которых очевидны: во-первых, облегчается поиск финансовых ресурсов для реализации проекта; во-вторых, снижается риск столкнуться с проблемой безбилетника, ибо в коалиции облегчается контроль участников над действиями друг друга; в-третьих, коалиция создает условия для «оправдания» (или обоснования) ценности инновационного проекта в глазах общественности – открываются большие возможности для того, чтобы представить его «полезным» и «отвечающим потребностям общества» [Ingram 1998: 270].

«Институциональная трансформация начинается с простого акта – обмена сигналами между сторонами, свидетельствующими об их намерениях что-то изменить и о готовности к этим изменениям» [Радаев 2003: 121]. Дальнейшие практические шаги подтверждают эти намерения и обозначают генеральную тенденцию, «призванную лечь в основу новой концепции контроля на определенных рынках» [Радаев 2003: 121]. Важное условие успешного сотрудничества контрагентов заключается в постоянном согласовании ими своих действий на ближайшую перспективу, причем согласование должно проходить за столом переговоров в буквальном смысле слова – таким образом достигается разработка ясных правил игры и укрепление взаимного доверия [Радаев 2003: 121].

### *История создания института подготовки гостиничного персонала в США 1920-х гг.*

В одной из своих работ П. Ингрэм проанализировал историю становления института подготовки квалифицированных гостиничных менеджеров в США первой половины XX в., которая, в его интерпретации, предстает в качестве примера успешных целенаправленных усилий одного из сегментов участников рынка по установлению нового институционального образца [Ingram 1998: 263]. Игроки гостиничной отрасли в то время были представлены двумя типами организаций – традиционными независимыми отелями (каковых в начале XX в. в стране было подавляющее большинство) и нарождающейся формой гостиничных сетей [Ingram 1998: 263]. И те и другие испытывали острую нехватку в квалифицированных кадрах, однако, если независимым отелям требовались «обычные» гостиничные служащие, сети нуждались в работниках «нового типа» – в менеджерах, способных выполнять организационные функции по управлению сетями [Ingram 1998: 265].

После провала попыток внедрения программы подготовки сотрудников на дому и системы обучения ассистентов на рабочем месте единственным и желанным для владельцев отелей выходом стало учреждение централизованной системы подготовки гостиничного персонала. В связи с этим предстояло решить два вопроса: кто будет ее финансировать, и какого типа подготовка будет ею осуществляться [Ingram 1998: 264–265]. Далее, следовало убедить коллег, правительственные органы и руководство колледжей в пользу учреждения нового порядка обучения гостиничных служащих [Ingram 1998: 268].

Решающую роль в успешном внедрении новой системы образования сыграла деятельность профессиональной ассоциации гостиничных владельцев – Американской гостиничной ассоциации (АГА). Членство в ассоциации было представлено десятью владельцами крупнейших в стране гостиничных сетей, десятью владельцами независимых отелей и одним представителем гостиничной прессы [Ingram 1998: 266]. При этом, если учесть, что в 1920-е гг. численность независимых отелей в США в десятки раз превосходила численность гостиничных сетей, становится очевидно, что интересы «сетевиков» были представлены в АГА с большим перевесом [Ingram 1998: 266].

Перипетии «битвы за образование» завершились следующим образом:

- члены Ассоциации добились учреждения двух кафедр по подготовке гостиничного персонала (при Корнельском и Мичиганском университетах);
- расходы по учреждению кафедр и финансированию программ обучения взяли на себя «сетевики»;
- утвержденный учебный план был рассчитан на подготовку менеджеров гостиничных сетей [Ingram 1998: 267–268].

Несмотря на то что владельцы гостиничных сетей приняли на себя финансирование программ обучения, победа осталась за ними, поскольку их главные запросы были удовлетворены. Каким образом удалось этого добиться?

Можно указать ряд факторов успеха представителей гостиничных сетей в учреждении нового института, которые хорошо иллюстрируют общие положения схемы целенаправленного формирования институциональных образцов, приведенные в предыдущем разделе:

- 1) заинтересованным участникам рынка – «сетевикам» – удалось добиться численного преимущества в профессиональной ассоциации;
- 2) «сетевикам» удалось заручиться публичной поддержкой со стороны представителей независимых отелей, не заинтересованных в подготовке менеджеров гостиничных сетей, но заинтересованных в поднятии престижа профессии и – что важнее – в публичной демонстрации этой заинтересованности [Ingram 1998: 269];
- 3) «сетевики», не сумев найти финансовую поддержку образовательного проекта на стороне, приняли издержки по учреждению нового института на себя – на первый взгляд, «вынужденное» решение на самом деле явилось рациональным выбором из двух альтернатив: дать деньги и запустить проект, позволив владельцам мелких отелей стать «безбилетниками», или отказаться от учреждения образовательной программы и, следовательно, от связанных с нею выгод [Ingram 1998: 270];
- 4) «сетевики» имели возможность уделять больше времени работе над проектом, физически находясь в помещении собраний Ассоциации, поскольку в силу специфики занимаемых ими должностей могли в большей степени располагать собой, в то время как их контрагенты были сильнее вовлечены в повседневные дела отелей и не могли отлучаться от выполнения своих непосредственных обязанностей надолго [Ingram 1998: 271].

### **Механизмы мобилизации потенциала институционального творчества**

В предыдущих двух разделах было показано, что, с одной стороны, в обычных ситуациях «участники рынка (и организации, и их отдельные представители)... не особенно склонны к решительным изменениям» [Радаев 2003: 117]; и что, с другой стороны, в истории любого общества можно обнаружить периоды, ознаменованные мобилизацией стихийных или целенаправленных сил участников рынка, которые привели к утверждению новых институциональных образцов поведения. В связи с этим следует обсудить еще один важный вопрос: какие механизмы пробуждают к жизни творческие силы участников рынка, которые намеренно или стихийно становятся движущей силой формирования новых институтов?

#### *Сигналы внешней среды*

В.В. Радаев указывает, что мобилизация потенциала институционального творчества хозяйственных агентов чаще всего происходит под воздействием сигналов из внешней среды. Изменение внешних условий приводит к сдвигу в восприятии конкурентной ситуации участниками рынка и конкурирующими структурами. «Конечно, изменения во внешней среде происходят постоянно, – поясняет В. В. Радаев. – Но в какой-то момент улавливаемым сигналам придается знаковый смысл, приходит понимание того, что “настало время менять”» [Радаев 2003: 120]. Далее происходит мобилизация механизма утверждения правила, который может быть стихийным или согласованным [Радаев 2003: 120] – обсуждению их «механики» были посвящены предыдущие части работы.

Какие внешние изменения могут быть восприняты фирмами в качестве сигналов необходимости трансформации институциональных установлений или формирования новых правил? Д. Норт указывает на два важнейших, с его точки зрения, источника институциональной динамики – изменения в соотношении цен и изменение предпочтений [Норт 1997: 109]. Помимо ценового фактора и сдвигов в шкале предпочтений можно указать множество факторов, «подталкивающих участников рынка к изменению существующих

правил... К ним относятся и технологические изменения, связанные с возникновением новых продуктов и новых услуг, и структурные сдвиги, вызванные перестроением организаций и сетевых связей между ними, и появление новых деловых стратегий и концепций контроля» [Радаев 2003: 114].

Еще об одном фундаментальном источнике «институционального творчества» пишет Н. Флигстин в соавторстве с коллегами. С его точки зрения, потребность в разработке новых институциональных форм возникает в такие периоды жизнедеятельности обществ, когда «социальный, экономический или политический кризис подрывает основы существующего институционального устройства. В этих условиях стратегическая коалиция акторов может выступить в качестве “изобретателя институциональных образцов” [institutional entrepreneur] и попытаться разработать согласованный проект нового институционального устройства» [Fligstein, Mara-Drita 1996: 3]. Еще одна ситуация, в которой участники рынка «вынуждены» взять на себя роль «изобретателей институциональных образцов», – это ситуация, при которой акторы «вытесняются» в незнакомые социальные поля, где им надлежит выстраивать правила взаимодействия «с нуля» [Fligstein, Mara-Drita 1996: 4].

#### *Факторы, обусловленные внутриорганизационной динамикой*

Помимо изменений во внешней среде, катализатором действий, приводящих, в конечном счете, к созданию новых правил, могут также стать факторы, обусловленные внутриорганизационной динамикой. Тот же Д. Норт подчеркивает конституирующую роль развития запаса знаний в институциональной динамике. «Систематическое инвестирование в расширение навыков и знаний в целях экономического развития, – пишет он, – ведет к динамичной эволюции экономики, что порождает определенный набор институциональных характеристик... Стимулы, встроенные в институциональную систему, задают направление процессу обучения в процессе деятельности и развитию совокупности знаний, которые подталкивают индивидов, принимающих решения, к постепенному изменению системы по сравнению с тем состоянием системы, с которым они... имели дело первоначально» [Норт 1997: 105–106].

П. Инграм утверждает, что институциональные изменения являются следствием смены организационных форм. «Внутренние и внешние факторы ограничивают возможность организаций изменяться сколь-нибудь существенным образом – организации инерционны. Следовательно, изменения на макроуровне чаще всего происходят не благодаря трансформации существующих организаций, а благодаря тому, что на смену устаревшим организационным структурам приходят новые организационные формы» [Ingram 1998: 259]. При этом первоисточник институционального изменения следует искать там, где предлагает искать его Норт, – в развитии знаний и технологий. Инерционная сущность организаций не позволяет им в полной мере адаптироваться к радикальным инновациям и перестроиться для «утилизации» новых знаний, поэтому они, будучи «заинтересованы» в стабильности институциональных рамок, выступают, скорее, в качестве «амортизаторов» институциональной динамики [Ingram 1998: 261]. В таких условиях источником новых знаний и, следовательно, источником установления новых институтов становятся новые организационные формы [Ingram 1998: 262].

#### **Заключение: о соотношении спонтанных и целенаправленных действий в утверждении новых правил**

Вопрос о соотношении стихийных и целенаправленных действий в формировании и закреплении новых институциональных образцов можно переформулировать следующим образом: до какой степени установление новых правил игры может являться результатом целенаправленных усилий? Финансовая состоятельность, умение вести переговоры,

стратегический талант – эти инструменты, как хорошо иллюстрирует пример гостиничных сетей, могут оказаться эффективными в схватке с контрагентами, но насколько они состоятельны в борьбе с институциональной инерционностью?

Один из возможных ответов предложен Ингремом – институциональная инерция не может быть преодолена существующими организационными формами: учреждение новых институтов требует предварительного установления новых организационных форм, способных генерировать и «утилизировать» новое знание (в примере учреждения института подготовки гостиничного персонала – это сетевая форма гостиничного бизнеса, «в недрах» которой сформировалась потребность в сотрудниках нового – «менеджерского» – типа) [Ingram 1998: 262].

Следует указать важный, с нашей точки зрения, фактор успеха «сетевиков», который мы намеренно «приберегли» для заключительных замечаний. В «борьбе» за учреждение инновационной системы подготовки менеджеров гостиничных сетей участвовало «обозримое» количество игроков. На «договорной площадке» [Радаев 2003: 122] собралась половина представителей гостиничных сетей – причем половина, составленная крупнейшими игроками [Ingram 1998: 266]. Иными словами, интересы сетевого гостиничного бизнеса – подчеркнем, интересы однородные и настоятельные, ибо речь идет о представителях организаций одного и того же типа [Ingram 1998: 272] – за столом переговоров представлял наиболее могущественный сегмент отрасли. Наличие общей и четко сформулированной цели в немалой мере способствовало победе интересов сетевого гостиничного бизнеса. Далее, как мы уже показали, у «сетевиков» и их контрагентов – представителей независимых отелей – имелась обширная область общих интересов: заинтересованность в поднятии престижа профессии, что сыграло немалую роль в привлечении симпатий управляющих независимых отелей на сторону проекта «сетевиков» [Ingram 1998: 269].

На наш взгляд, можно предположить, что на рынках с большим количеством участников и большим разнообразием интересов целенаправленное «проталкивание» своих интересов, даже увенчавшееся успехом на уровне закрепления формального правила, приведет к ситуации, при которой формально учрежденный институт будет иметь мало общего с институтом, действующим на практике [Капелюшников 2001: 139].

Все наше предшествующее повествование, таким образом, сводится к следующему заключению: «процесс институциональной динамики сочетает механизмы целенаправленных и спонтанных действий... Новые правила возникают в процессе сложного ступенчатого взаимодействия между участниками рынка и теми, кто призван контролировать соблюдение условий игры» [Радаев 2003: 119]. Не только учреждение института на формальном уровне, но и его утверждение на уровне повседневных практик с большой вероятностью потребует совмещения обоих механизмов: от целенаправленного действия группы заинтересованных (и, как мы отмечали, чаще всего являющихся ведущими игроками рынка) участников, способных «протолкнуть» новое правило на уровень официального признания, до стихийных действий участников «послабее», приводящих, в конечном счете, к утверждению нового правила на уровне «действующего» института.

## Литература

De Soto Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Пер. с англ. Б.С. Пинскера. М.: Catallaxy, 1995 (<http://institutional.boom.ru/books.htm>).

Капелюшников Р.И. «Где начало того конца?..»: к вопросу об окончании переходного периода в России // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 138–156.

- Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж.* Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. М.Я. Каждана. М.: Дело, 2002.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
- Радаев В.В.* Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002.
- Радаев В.В.* Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ. 2003.
- Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002.
- David P.A.* Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. No. 2. P. 332–337.
- Fligstein N., Mara-Drita I.* How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union // *American Journal of Sociology*. 1996. Vol. 102. No. 1. P. 1–33.
- Hannan M. T., Freeman J.* Structural Inertia and Organizational Change // *American Sociological Review*. 1984. Vol. 49. No. 2. P. 149–164.
- Ingram P.* Changing the Rules: Interests, Organizations, and Institutional Change in the U.S. Hospitality Industry // *The New Institutionalism in Sociology* / Ed. by M.C. Brinton, V. Nee. N.Y.: Russel Sage Foundation, 1998.
- Williamson O.E.* Transaction Cost Economics and Organization Theory // *The Handbook of Economic Sociology* / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. N.Y.: Russel Sage Foundation, 1994.