

**В.Л. Тамбовцев**

*д.э.н., профессор, гл.н.с., Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова*

## ЧТО МОГУТ ДЕЛАТЬ ИНСТИТУТЫ? МЕТАФОРЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

**Аннотация.** В организационном институционализме и некоторых других институционализмах регулярно можно встретить выражения, согласно которым институты могут научиться, взаимодействовать с социальными структурами, оказывать давление, соблазнять и т.п. Вместе с тем в новой институциональной экономической теории (НИЭТ) институты могут осуществлять какие-либо действия только в метафорическом смысле. Это несоответствие может вызвать, особенно у начинающих исследователей, трудности в научной коммуникации. Чтобы снизить вероятность возникновения таких затруднений, в статье проводится анализ нескольких работ, в которых используются приведенные выше выражения. Показано, что все они являются метафорами, за которыми авторы не всегда показывают реально существующие механизмы влияния институтов на решения и действия индивидов. Сопоставляются трактовки таких механизмов в НИЭТ и в организационном институционализме.

**Ключевые слова:** *институты, влияние, организационный институционализм, новая институциональная экономическая теория.*

JEL: B52, D91.

DOI: 10.52342/2587-7666VTE\_2022\_2\_22\_38.

### Введение: В чём проблема?

В современной литературе, посвященной изучению институтов, можно встретить более двух десятков наименований различных институционализмов, которые относятся, как минимум, к трём различным наукам: экономике, социологии и политической науке [Тамбовцев, 2021a]. Поскольку в каждой из них — своё понимание того, что такое институты, а также свои подходы к методам их исследования как к философской, так и к «рабочей» методологии, то используемая в различных институционализмах терминология и понятийный аппарат существенно различаются.

Использование одного слова в разных значениях — омонимия — обычно не вызывает затруднений в коммуникации, поскольку применяемый вариант значения непосредственно логически следует из смысла содержащего его предложения либо из несколько более широкого контекста. Однако в силу сложности определений научных терминов, особенно при их нечёткости и нестрогости, выявление конкретного содержания термина-омонима может стать непростой задачей. Такая задача требует, например, для своего решения анализа тех статей, на которые ссылаются авторы, использовавшие термины-омонимы, и которые могут оказаться недоступными в библиотеках как бумажных, так и электронных. Такого рода трудности могут дезориентировать читателей, если они предположат, что автор использует термин в том же смысле, что и читатели.

В литературе, посвящённой исследованию институтов, читатель-экономист<sup>1</sup> может встретить выражения, способные, как минимум, удивить его: институты научаются [Stein, 1997], конкурируют [Caplin, Nalebuff, 1997], взаимодействуют [Gehring, Oberthür, 2009; Прийма, 2015], соблазняют [Hodgson, 2003], взаимно влияют друг на друга [Von Jacobi, 2018], конфликтуют [Pache, Santos, 2010] и общаются друг с другом [Lammers, 2011; Meyer, Vaara, 2020], оказывают давление [Oliver, 1991; Butkeviciene, Sekliuckiene, 2022], обладают силой [Davidsson, Hunter, Klofsten, 2006] и даже думают [Douglas, 1986; Thompson, 2018; Ferrando, Ganoulis, Preuss, 2021].

Заметим сразу, что некоторые из приведённых наименований свойств институтов обусловлены тем, что под институтами понимают *организации*: это финансовые институты (например, банки), международные институты (например, ВТО) и т.п. Приписывание организациям свойств индивидов через использование терминов типа «научающаяся фирма», «цели фирмы» и т.п., можно охарактеризовать как холистический антропоморфизм<sup>2</sup>. Однако какого-либо ощутимого затруднения во внутринаучных коммуникациях он не вызывает: и авторы, и читатели понимают, что речь идет о сокращенных обозначениях таких более длинных выражений, как «фирма, работники которой постоянно научаются новому» или «цели и задания, поставленные руководством фирмы перед её работниками».

Поэтому для предотвращения взаимного непонимания приведу некоторые характеристики институтов, следующие из того определения этого понятия, которое было дано Д. Нортм и приведено в сноске 1. Более кратко его можно переформулировать так: институты — это правила вместе с внешними (по отношению к индивиду, который должен им следовать) механизмами принуждения их к исполнению. Правила, входящие в институт, включают описания *адресатов* — тех, кто должен следовать правилу, *содержания правила* — что именно должны делать адресаты, *ситуаций* — в каких случаях адресаты должны выполнять правила, *санкций* — что произойдёт с адресатом в случае нарушения правила, *гарантов* — кто должен контролировать соблюдение правил и/или налагать санкции. Исходя из такого описания, можно определить также *стейкхолдеров* институтов — тех индивидов, которые получают выгоды или ущерб от следования адресатов правилам. Гаранты правил могут осуществлять свою деятельность специализированно, т.е. получать оплату своего труда; в этом случае институт является формальным. В роли гаранта может выступать также любой человек, считающий, что определённые типы индивидов должны исполнять данное правило; в этом случае институт является неформальным. Введённые здесь понятия я буду использовать далее в своем анализе.

Отмечу далее, что другая группа действий, которые, по мнению ряда авторов, осуществляют институты, связана с конкретизацией публицистического выражения «Институты имеют значение» (Institutions matter), которое вошло в широкий оборот в начале 1990-х гг., вероятно, с подачи Д. Норта [North, 1994]. Действительно, раз институты имеют значение для экономического роста и развития, а именно это подчеркивал Норт в своих работах, то они должны как-то *влиять* на эти феномены. Вполне корректный вопрос в этой связи был поставлен в [Bardhan, 2005]: институты имеют значение, но какие институты? Автор показывает, что наряду с общепринятым признанием важности защищённых прав собственности не меньшее значение имеет и соотношение механизмов координации,

<sup>1</sup> Поскольку среди экономистов нет совпадения в понимании того, что такое институты, сразу отмечу, что здесь они понимаются как «множество ограничений поведения в форме правил и регуляций, множество процедур обнаружения отклонений... и, наконец, множество... норм, которые ограничивают способы, которыми правила и регуляции специфицируются и принуждаются к исполнению» [North, 1984. P. 8]. Важно отметить, что в литературе наиболее часто ссылаются не на *определение* институтов Д. Нортм, а на их метафорическое описание как «правил игры». Оно не включает такой важный компонент института, как механизм принуждения к исполнению (enforcement mechanism), который есть в приведённом определении.

<sup>2</sup> Этот термин введён в [Тамбовцев, 2010. С. 5–6].

таких как государство, рынок и локальные сообщества. Исследователи демонстрировали, что институты влияют и на многие другие экономические и социальные процессы, такие как потребление [Dolfsma, 2002], справедливость [Frey, Bohnet, 1995], предпринимательство [Fuentelsaz, González, Maicas, Montero, 2015] и многие другие. Обоснование соответствующего влияния иногда имело характер логического вывода, но чаще — эконометрического анализа, который стал возможен после появления ряда страновых индикаторов, характеризовавших институциональную среду большего или меньшего числа стран.

Методология таких исследований была поставлена под сомнение А. Пржеворски, который задал следующий вопрос: Институты ли имеют значение? С его точки зрения, «Теория “нового институционализма” включает два утверждения: 1) институты имеют значение: они влияют на нормы, убеждения и действия; следовательно, они формируют конечные результаты; 2) институты эндогенны: их форма и функционирование зависят от условий, в которых они возникают и существуют (*endure*). Однако совершенно очевидное наблюдение состоит в том, что если эндогенность строгая, то институты сами себе не могут быть причинной действенности. Представьте себе, что в данных условиях жизнеспособны только те институты, которые приносят определённые результаты, скажем, те, которые увековечивают власть тех, кто могуществен в остальном. Тогда у институтов нет самостоятельной роли в игре. Их определяют условия, а институты только транслируют причинные воздействия этих условий. Вопрос, следовательно, в том, как разделить эффекты институтов от тех, которые создают порождающие их условия» [Przeworski, 2004. P. 527].

С моей точки зрения, ответ на этот вопрос зависит от того, *однозначно* ли условия определяют правила действий, вошедшие в институт? Иными словами, могут ли в одних и тех же условиях возникнуть *разные* институты? Ключевым для ответа на эти вопросы является ответ на другой вопрос: что мы понимаем под *условиями*, в которых появляются институты? Если трактовать их очень широко, например, в терминах «демократия», «автократия» и т.п., очевидно, их воздействие на институты будет неоднозначно. Если же трактовать условия крайне детально, включая конкретных индивидов, действия которых породили тот или иной формальный институт, то, на первый взгляд, связь между условиями и институтом становится однозначной, и отграничение эффекта института от эффекта условий становится невозможным.

Однако такой вывод лишен серьёзных оснований, поскольку не учитывает масштаба *издержек*, которые пришлось бы нести «творцам института» для оказания результативного воздействия на его адресатов при отсутствии этого института. Действительно, смогли бы авторы правил дорожного движения *лично*, как элементы, входящие в условия возникновения института, обеспечить исполнение этих правил хотя бы на основных автодорогах? Этот простой условный пример ясно показывает, что влияние (сколь угодно детально понимаемых) условий *отличается* от влияния институтов: последние, в силу своего устройства, *умножают* потенциальное воздействие условий на коэффициент, примерно равный численности гарантов института, т.е. числу работников контрольно-надзорных органов, которым за их зарплату поручено обеспечивать следование адресатов правилам, включённым в (формальный) институт. Подчеркну, что этот вывод о разделимости влияния условий и влияния институтов верен для каждого отдельного формального института, возникшего в ситуации, описываемой составом конкретных индивидов, создавших такой институт. Он остаётся в принципе верным, если в состав условий включать все уже принятые ранее формальные институты, если правила нового института не повторяют в точности их правил.

Между тем рассмотренная трудность отнюдь не наиболее значима в изучении влияния институтов на те или иные экономические процессы. Таковой выступает проблема измерения институтов, что необходимо для применения различных форм количественного анализа, в первую очередь эконометрических методов. Ведь в *строгом* смысле можно сказать: институты *влияют* на А, если эконометрический анализ покажет, что независимые

переменные, так или иначе отражающие именно эти, а не другие институты, действительно оказывают статистическое влияние на зависимую переменную, отражающую это А. Однако отражают ли независимые переменные именно институты, или что-то ещё? Мой анализ показывает — индикаторы институциональной среды, широко применяемые для межстрановых сопоставлений в ходе поиска свидетельств того, что институты имеют значение, обладают значительными изъянами [Тамбовцев, 2021b. С. 52-53]. Эти трудности, таким образом, имеют место, когда мы пытаемся количественно оценить влияние совокупности институтов на экономику. Однако они существенно изменяются при оценке влияния отдельных конкретных (единичных) институтов на поведение их адресатов. Ведь для такой оценки понятен механизм влияния: это новая информация о правилах и санкциях за их нарушение, которую получают адресаты и которая учитывается ими при принятии решений. В этом плане подтверждения того, что институты имеют значение, многообразны и очевидны.

В оставшейся части статьи разберем содержание нескольких из упомянутых выше статей для того, чтобы выявить, как авторы трактуют используемые термины действий, которые якобы способны осуществлять институты, а в заключительной части — сформулируем выводы из проведенного анализа.

### Могут ли институты научаться?

Анализ определённого числа публикаций, содержащих в заголовках термины «научение» и «институты», показывает, что последние трактуются в двух смыслах: во-первых, под ними понимают те или иные организации [Falk, 1999; de Moura Castro, 2011; Rusok, Samy, Bhaumik, 2021], а во-вторых — нечто иное, как, например, в [Stein, 1997]. Именно эта статья будет рассмотрена в данном разделе.

Свои представления о том, как институты научаются, Й. Стейн начинает описывать с изложения характеристик знаний об окружающем их мире, которыми обладают люди: «В социальном измерении человеческое поведение зависит от межсубъектно разделённого и привнесённого ценностями знания относительно “реальной и должной природы вещей” (“the way things are and the way things should be”). Такие знания являются частью социальных структур и процессов» [Stein, 1997. P. 729]. При этом автор не указывает, что у разных людей свои межсубъектно разделённые и привнесённые ценностями знания, отнюдь не тождественные для всех. Такие знания являются (если являются) частью разных социальных структур и процессов. Ключевой вопрос — какие из этих структур отражены в знаниях каких людей и их групп? Ведь внутри одного сообщества представления могут сильно различаться, тем более — в современных обществах, наполненных многообразными локальными и иными сообществами, объединяемыми сильно различающимися представлениями о «реальной и должной природе вещей». «В когнитивном измерении, — продолжает он, — человеческое поведение зависит от привнесённого ценностями знаний коллективов индивидов. Более того, индивиды действуют, исходя из своих интерпретаций социальных воздействий. Исходя из социального измерения, становится, следовательно, важным рассматривать, как и до какой степени интерпретация подвержена социальным силам» [Там же, P. 730]. Здесь, как и в предыдущем случае, автор не подчеркивает разнообразие источников этих «сил» применительно к разным обстоятельствам получения знаний, а также того факта, что восприятие и информационная обработка получаемой информации в большинстве случаев, кроме сознательного научения чему-либо, происходит *автоматически*. Автоматичность научения, эмпирически выявленная задолго до публикации анализируемой статьи [Shiffrin, Schneider, 1977; Fazio, Sanbonmatsu, Powell, Kardes, 1986], означает, что человеческий мозг выявляет закономерности в окружающем мире (как природном, так и социальном), не различая, принадлежат ли

оцениваемые стимулы какой-то социальной структуре или являются действиями других людей, не связанными с той или иной структурой. Тем самым утверждение об *определяющем* влиянии структур на научение является не более чем *гипотезой*: структуры могут как быть, так и не быть факторами, входящими в выявленную закономерность, становящуюся одним из источников информации для принятия решений.

Между тем именно понятие социальной структуры является центральным для трактовки понятия института: это «социально сконструированная система убеждений относительно реальной и должной природы вещей, которая организует человеческую мысль и действие. Это не объективный физический феномен, но человеческий ментальный конструкт. Институты межсубъектно распределены в коллективе индивидов, как сознательно, так и неосознанно. Они ранжированы в шкале между четко структурированными (articulated) и неявными (tacit)... Это дает синтетическую картину институтов как принципов, которые управляют созданием значений и структуризацией (patterning) действий на различных социальных уровнях. По отношению к другим социальным структурам, институты суть принципы структуризации (structuration principles)» [Stein, 1997. P. 730].

Это развернутое описание свойств институтов не может не породить ряд вопросов, прежде всего вопрос о том, *где* они существуют? То, что они «социально сконструированы», мало что означает: если это «человеческие ментальные конструкты», то они существуют лишь в сознании/памяти индивидов, и у каждого они могут быть свои. Иначе говоря, в чём разница между институтами и «личными собраниями предположений относительно реальной и должной природы вещей», которые формируются индивидами на основе интернализации информации, получаемой из их социальных контекстов, о чём Стейн пишет чуть далее, на с. 731, со ссылкой на [Anderson, 1990]. Он продолжает: «Эти собрания могут быть сравнены с институтами на социальных уровнях» [Stein, 1997. P. 731], что снова порождает вопросы: кто и как может осуществить такое сравнение? Ведь для этого нужно знать и личные собрания, и институты, а каковы институты (если исходить из определений автора) и чем они отличаются от личных собраний, определить невозможно. Выражение «на социальных уровнях», используемое автором для локализации гипотетического сравнения, совершенно лишено операциональности, поэтому на поставленные вопросы затруднительно получить ответы...

Автор, однако, продолжает: «На индивидуальном уровне институты, как любые другие социальные феномены, являются ментальными конструктами. Это означает, что изменения таких конструктов подразумевает научение (запоминание) или разучение (забывание) относительно институтов... если у индивидов нет опыта относительно убеждений, разделяемых в данном коллективе, они могут прекрасно (very well) действовать вопреки общепризнанным (established) убеждениям других» [Stein, 1997. P. 732]. Каким образом возникают (устанавливаются) «общепризнанные убеждения других»? Ведь в сообществе у всех могут возникнуть разные личные собрания убеждений. Опыт и социальное давление, на которые любят ссылаться социологические институционалисты, могут в определённой мере обеспечить сходство таких собраний в *малых группах*, но не в современных больших сообществах. Образно говоря, логика таких рассуждений вполне допустима для групп охотников/собирателей, в которых человечество существовало до неолитической революции, но не для современных открытых сообществ.

Поскольку разделение институтов и личностных представлений об окружающих людей социальных условиях никак не операционализировано, то приведённое принципиально важное положение оказывается ничем не подкреплённым: как институты (т.е. субъективные ментальные конструкты) влияют не только на своих «владельцев», но и сами на себя?! Ведь убеждения у людей могут быть самыми разными, но, кроме убеждений, есть опыт, который они получают, осуществив те или иные действия, исходя из принятых решений. Ничего, кроме недоумения, не может вызвать приведённое со ссылкой на [Douglas,

1986] утверждение о том, что институты «думают и действуют посредством (through the medium) индивидов, оказывая на них влияние» [Stein, 1997. P. 732]. С тем же успехом (и убедительностью/доказательностью) можно сказать, что животные — это средство для существования микробов. Дело не в том, что такого рода высказывания оскорбительны для человеческого достоинства, а в том, что большое число микробов люди уничтожают, и в то время других — используют для производства ряда полезных для себя веществ. Поэтому считать, что животные (и люди в том числе) — это средство для жизни микробов, безусловно, можно, но только нужно понимать, что это утверждение не имеет отношения к науке: если институты думают и действуют через людей, влияя на них, очевидно, это влияние имеет целенаправленный со стороны институтов характер: они влияют на людей так, как считают нужным для себя. Напомню, что это всё говорится об институтах, представляющих собой, согласно приведённому выше определению, ментальные конструкции...

Пытаясь внести некоторую ясность в совокупность выдвигаемых положений, автор далее пишет: «Институты являются принципами структуриации, не только представленными в познаниях индивидов, но также в социальных манифестациях, таких как правила, рутины и ресурсы, и в символах, таких как мифы и истории. Эти манифестации возникают как структуриационные свойства (structuration properties) принципов структуриации (т.е. институтов), которые они репрезентируют... Эти структуриационные свойства могут рассматриваться как социальные или коллективные дублиеры памяти... Существенно, что институты как принципы структуриации, подобно структуриационным свойствам социальной природы, могут сохраняться индивидуально. Это не то же самое, что сделать вывод, что институты существуют независимо от индивидов, поскольку они используются и эволюционируют в зависимости от их интернализации индивидами» [Stein, 1997. P. 732]. Получается, что индивидуальные ментальные конструкции каким-то образом порождают «правила, рутины и ресурсы», а также «мифы и истории». Как и почему они это делают?! Ответ автора прост: потому, что перечисленные феномены — это «структуриационные свойства принципов структуриации (т.е. институтов)», поэтому никаких затруднений у него (в отличие от внимательных читателей его работы) не возникает.

Приписывание придуманных *ad hoc* свойств невнятно и неоперационально определённым объектам — очень удобная вещь для того, чтобы создавать правдоподобные и убедительные для читателей тексты, по крайней мере для тех читателей, которые придают используемым в тексте выражениям свои собственные значения для того, чтобы эти тексты не утрачивали видимости научного характера. Если же пытаться строго следовать вводимым определениям (или чему-то, похожему на определения), становится понятным, что утверждения, похожие на подтверждения предыдущих, таковыми не являются.

Завершая наш затянувшийся анализ, можно заключить, что ответ на вопрос «как институты научаются?» в действительности очень краток — никак. Научаются люди, в большей или меньшей степени согласные с тем, что в определённых ситуациях имеет смысл вести себя так, как зафиксировано в релевантных ситуациям институтам, и это научение может вести как к изменению поведения, так и стремлению изменить институты, если следование им приносит скорее вред, чем пользу. Такие изменения действительно происходят, если, конечно, не срабатывает эффект блокировки [North, 1990. P. 7].

Что же касается Й. Стейна, то он завершает свой текст так: «В рамках социо-когнитивного подхода институты определены как принципы структуриации систем коллективных убеждений относительно реальной и должной природы вещей. Другое центральное понятие этого подхода — структуриационные свойства различных социальных манифестаций, которые являются результатом привнесённых ценностями убеждений институтов (result of the value-infused beliefs of institutions). Вместе с тем, принципы структуриации и структуриационные свойства как влияют, так и оказываются под влиянием развития человеческого знания» [Stein, 1997. P. 738]. Как представляется, комментарии излишни.

## Как связаны институты?

В рамках того определения институтов, которое представлено в первом разделе, связанность или взаимодействие институтов имеет место, если они ограничивают, координируют или направляют поведение адресатов в одной и той же ситуации. Такого рода связанность или взаимодействие является вместе с тем лишь потенциальной: индивиды *могут* учитывать несколько институтов, принимая решения о действиях. Связанность институтов становится реальной, если на деле учитывается индивидами в соответствующих ситуациях.

Между тем в литературе взаимодействие институтов трактуется и иначе. Во-первых, под институтами часто понимаются организации [Young, 1996; Okada, Stanislawski, 2021], во-вторых, исследователи иногда трактуют институты очень широко, считая таковыми судей, адвокатов, полицейских, нормативные акты и т.п. [Prado, Trebilcock, 2009], в-третьих, взаимосвязанность институтов пытаются оценить количественно, с использованием статистических методов [Von Jacobi, 2018]. Именно этот подход мы и проанализируем в данном разделе.

Охарактеризовав предмет исследования как углубление понимания взаимосвязанности между институтами и другими структурными факторами в процессах их влияния на развитие, автор трактует институты как подмножество социальных структур, определяя их как «системы социально принятых правил, разделяя между формальными, принуждаемыми к исполнению государством, и неформальными институтами, принуждаемыми к исполнению механизмами, внешними по отношению к государственной власти... институты глубоко связаны с другими факторами, обычно некоторого структурного качества, такими как география или демография, локальная история, культура или экономические различия» [Von Jacobi, 2018. P. 853]. Отметив сложность взаимосвязанности институтов и их эндогенность, она вполне обоснованно отмечает ограниченность преодоления последней посредством инструментальных переменных и предлагает альтернативный способ изучения *симбиотических отношений* [Op. cit. P. 858]<sup>3</sup>. Для институтов среди их отношений автор, с одной стороны, выделяет взаимодополняемость или взаимозаменяемость, а также наличие положительных или отрицательных внешних эффектов, что позволяет построить соответствующую типологию. При этом «данное исследование рассматривает социальные структуры по аналогии с организмами и воздерживается от выдвижения гипотез относительно механизмов выбора на уровне индивидов. Это создаёт преимущество отказа от опоры на репрезентативных агентов и специальные поведенческие предпосылки. С другой стороны, оно остается агностическим относительно ключевых драйверов институциональных изменений, а именно — человеческого выбора и действий» [Op. cit. P. 860]. Между тем агностицизм мог оказаться преодолённым, если бы автор опиралась не на социологическое, а на экономическое понимание институтов, что позволило бы считать организмами не социальные структуры, а реальных людей — адресатов, гарантов и стейкхолдеров институтов. Ведь именно этот подход дает возможности анализировать механизмы взаимодействия институтов как факторов принятия индивидуальных решений. Однако вместо такого анализа Н. Якоби идет по пути вычисления матриц сопряженности переменных, которые тем или иным способом отражают интересующие её социальные структуры и институты в муниципалитетах Бразилии, такие как индикаторы этнического и возрастного распределения населения, разницы в оплате труда, неграмотность взрослых, социальные установки, уровень самоубийств и т.п.

Легко видеть, что многие перечисленные показатели измеряют не только (а иногда и не столько) институты и другие социальные структуры, сколько результаты взаимодействия решений, принятых самым разнообразным кругом индивидов, — от руководителей

<sup>3</sup> Как известно, симбиоз — биологическое понятие, обозначающее совместное проживание организмов, принадлежащих разным видам.

штатов и муниципалитетов до семейных пар и отдельных граждан. Достаточно странно считать, что корреляции между этими показателями будут отражать именно взаимодействие институтов и социальных структур, а не совокупные, стохастически сложившиеся последствия реализации решений упомянутых индивидов. То, что некоторые из совокупности проанализированных факторов (индикаторов, показателей) имеют более тесные корреляции с другими, сомнений не вызывает. Сомнения начинаются, когда эти факторы предлагается отождествить с теми или иными институтами или социальными структурами. Ведь для такого отождествления необходимо чётко показать, что эти факторы порождены соответствующими институтами, что они отражают (измеряют) именно эти институты, а не какие-то совокупности институтов и чего-то другого. Без такой демонстрации утверждение, что некоторый институт является наиболее значимым (или более значимым, чем некоторые другие), оказывается необоснованным: расчёты свидетельствуют о значимости факторов, а не институтов, которые исследователь счел валидно измеряемыми соответствующими индикаторами или показателями.

Таким образом, подход к оценке взаимодействия институтов с другими социальными структурами, реализованный в [Von Jacobi, 2018], сталкивается в точности с теми проблемами, на которые было обращено внимание в [Przeworski, 2004].

### Могут ли институты оказывать давление?

Представления о том, что институциональная среда влияет на поведение индивидов в организациях, в организационном институционализме связана в первую очередь с работой [DiMaggio, Powell, 1983], в которой были введены представления о трех типах «институционального давления». С тех пор о том, что институты оказывают давление, предъявляют требования и т.п., в работах по организационному институционализму пишут достаточно часто [Goodstein, 1994; Clemens, Dougl, 2005; Aharonson, Bort, 2015].

Мы проанализируем только одну статью на эту тему [Pache, Santos, 2010] в силу того, что она специально посвящена реакции организаций на предъявляемые к ним «институциональные требования» и, кроме того, хорошо отражает представления сторонников данной исследовательской программы: на неё дано почти две тысячи ссылок. Характеризуя задачи своего исследования, авторы подчёркивают, что их интересуют не просто возможные ответы организаций на упомянутые требования, но ситуации, в которых они *противоречат друг другу*. В статье говорится, как об общем понятии, об «институциональных требованиях», однако при этом имеются в виду весьма различные источники давления, такие как официальные нормативные акты (регуляции), формальные и неформальные требования профессиональных ассоциаций, а также ожидания различных социальных групп [Pache, Santos, 2010. P. 457]. В силу того, что эти источники способны породить принципиально различные типы санкций и наносимых ими ущербов, понятно, что ответ организации (если она стремится принимать рациональные решения) будет определяться соотношением этих ущербов: он будет таков, чтобы минимизировать совокупный ущерб. Однако авторы об этом не говорят: «В этой статье мы используем термин *институциональные требования* по отношению к тем разнообразным давлениям, направляемым для достижения согласия, которые в данном поле осуществляют на организацию входящими в него институциональными объектами. *Конфликтующие институциональные требования*, тем самым, означают антагонизм в организационных соглашениях, требуемых институциональными объектами. Организации, сталкивающиеся с конфликтующими институциональными требованиями, оперируют в множественных институциональных сферах и являются субъектами множественных и противоречивых регуляторных режимов, нормативных порядков и/или культурных логик» [Pache, Santos, 2010. P. 457] (со ссылкой на [Kraatz, Block, 2008]).

При этом они обращают внимание на то, что, хотя изучение феномена противоречивых требований к организации вызывает всё возрастающий интерес, «исследователи пренебрегают изучением специфических организационных ответов на конфликтующие институциональные требования» [Pache, Santos, 2010. P. 457]. Казалось бы, здесь самое место для указания на то, что разные требования сопряжены с неодинаковыми санкциями и ущербами для организации, что и будет определять её реакцию на противоречия. Однако авторы полагают, что «понимание того, как организации отвечают на конфликтующие требования, прежде всего, требует понимания, как возникают такие конфликты, и как они возлагаются на организации» [Ibid.]. Такие знания, как представляется, могут быть полезны, но вряд ли являются решающими для объяснения организационных реакций на противоречивые требования к ней. Между тем в статье выдвигается следующая гипотеза: «конфликтующие институциональные требования с наибольшей вероятностью возникают во фрагментированных полях», поясняя со ссылкой на [Meyer, Scott, Strong, 1987], что «фрагментация означает число нескоординированных организаций или социальных акторов, от которых зависят участники поля» [Ibid.].

Из этого пояснения следует (если понимать его как определение), что для фирм, действующих на конкурентных рынках, любые поля фрагментированы, поскольку на них действуют неорганизованные покупатели (как разновидность стейкхолдеров), предъявляющие фирмам свои требования, которые вряд ли будут совпадать с требованиями их акционеров, владельцев, работников и т.п. Однако в силу того, что ущербы от санкций сильно различаются, эта (типичная для конкурентных рынков) конфликтная ситуация разрешается фирмами всякий раз с использованием привычных и новых конкурентных действий — иногда успешно (фирма формирует конкурентные преимущества), а иногда неудачно (фирма оказывается побеждённой в конкурентной борьбе и уходит с данного рынка). Тем самым для наиболее массовых «организационных полей» на рынках было бы естественно связать изучение проблемы «конфликтующих институциональных требований» с исследованиями практик конкуренции, которые используют фирмы. Однако ничего похожего в рассматриваемой статье мы не найдем.

Авторы лишь выделяют регулирующие агентства как наиболее значительные «институты», обладающие юридической властью предъявлять организациям свои требования, что, с одной стороны, вполне очевидно, но с другой — даёт фирмам возможность искать легальные формы «обхода» регуляций, изобретать схемы (взаимо)действия, формально отвечающие требованиям регулятора, но реально выходящие за их рамки. При этом, правда, вторая из названных опций в статье не упоминается.

В целом же, пишут авторы, «мы доказываем, что организационные ответы на конфликтующие институциональные требования являются функцией природы этих требований и той степени, с которой эти требования представлены внутри организации. Мы утверждаем, что организации могут различаться в своих стратегиях ответов, в зависимости от содержания конфликта и от мотивации организационных групп видеть одно из требований преобладающим» [Pache, Santos, 2010. P. 458].

Последний из указанных факторов похож на фактор ожидаемого ущерба, однако может и не быть им, поскольку означает значимость для *некоторой группы* участников организации, а о ранжированности групп здесь ничего не говорится. Однако не скрывается ли уровень возможных ущербов за выражением «природа требований»? Текст статьи показывает, что это не так: «Природа требований — важный фактор при изучении организационных ответов на конфликтующие требования, поскольку она позволяет нам предсказывать степень, с которой эти требования согласуемы (negotiable)» [Pache, Santos, 2010. P. 459]. По мнению авторов, требования могут касаться как целей организации, так и средств их достижения. Поскольку цели определяются ключевой системой ценностей, об их изменении вести переговоры нелегко, в то время как требования об изменении средств достижения целей гораздо более гибки.

Мы видим, таким образом, что пренебрежение экономическим анализом во многом лишает авторов возможности провести детальное исследование вариантов поведения организаций в ситуации противоречивых требований к ним со стороны стейкхолдеров. Более того, недостаточно ясным осталось и само понятие «институциональных требований» (или «институционального давления»): ведь требуют не институты, и даже не организации, а *люди*, — как частные покупатели услуг или продуктов, либо как работники государственных регулирующих агентств. Нет определения этих понятий и в статье [Oliver, 1991], специально посвященной анализу вариантов ответов организаций на «институциональное давление». Тем самым, «давление» и «требование» фактически являются метафорами, используемыми для краткого обозначения того очевидного факта, что любой институт включает в себя те или иные ограничения (но, разумеется, не только их), наличие которых, а также санкций за их нарушение, и позволяет использовать упомянутые метафоры.

### Соблазняют ли кого-то институты?

Образная характеристика институтов как «тайных соблазнительей», т.е. феноменов, определяющих и изменяющих установки, предпочтения и убеждения людей, была дана Дж. Ходжсоном, который в целом описал их так: «Институты — это жизнестойкие (*durable*) системы установленных и укоренённых социальных правил и конвенций, которые структурируют социальные взаимодействия. Язык, деньги, право, системы мер и весов, манеры вести себя за столом, фирмы (и другие организации) — все они являются институтами. В частности, жизнестойкость институтов следует из того полезного факта, что они могут создавать устойчивые ожидания поведения других людей. В общем, институты способствуют упорядочению мышления, ожидания и действий, устанавливая (*imposing*) форму и последовательность (*consistency*) человеческих действий. Они зависят от мыслей и действий людей, но несводимы к ним» [Hodgson, 2003. P. 163].

Если первая фраза этой цитаты представляет собой определение понятия «институт», вторая содержит примеры элементов содержания этого понятия<sup>4</sup>, то третья и четвертая — это совокупность гипотез, никак не вытекающих логически из данного определения. Как язык может создать устойчивые ожидания поведения других? Как та или иная фирма упорядочивает мысли индивида, который знать не знает о её существовании? Как право упорядочивает наши ожидания относительно действий преступников? Как язык упорядочивает наши действия относительно охраны природы? Понятно, что число таких безответных вопросов можно продолжать сколь угодно долго: ведь заключительная фраза имеет общий характер, и для того, чтобы не быть ложной, она должна была бы иметь иной вид, например: разные институты оказывают различное воздействие на многообразные характеристики тех или иных индивидов, после чего должны были бы следовать примеры конкретных институтов, оказывающих, по мнению цитируемого автора, соответствующие воздействия. В той же форме, как она дана, её можно считать скорее ложной, чем истинной, поскольку поставленные выше вопросы вряд ли могут получить убедительные ответы. Для целей данного анализа важно подчеркнуть также, что отсутствует и ответ на вопрос о том, как столь разнородные объекты «устанавливают форму и последовательность человеческих действий».

Что же придаёт институтам указанные автором удивительные черты, что предоставляет им такие способности и как они их реализуют? По мнению Ходжсона, «правила укоренены, потому что люди систематически выбирают следование им» [Hodgson, 2003. P. 163]. А почему их выбор именно таков? Потому что «философы прагматизма... и экономисты

<sup>4</sup> Приведенные примеры ясно показывают, что это понятие является композитным, охватывающим качественно различные объекты, что ощутимо затрудняет научные коммуникации с его использованием.

”старого” институционализма... полагают, что институты работают только потому, что входящие в них правила укоренены в коллективных привычках мышления и поведения» [Ibid.]. Кроме как ссылки на авторитеты, иных аргументов, подтверждающих высказанные гипотетические утверждения, автор не приводит, он просто заключает: «В рамках этого подхода, институты являются эмерджентными социальными структурами, основанными на общих привычках мысли: институты воспитаны на (are conditioned by) и зависят от индивидов и их привычках, но они не сводимы к ним. Привычки являются конституирующим материалом (constitutive material) институтов, обеспечивающим им повышенную жизнестойкость, силу (power) и нормативную власть (normative authority)» [Ibid.].

Но подобное заключение нельзя считать обоснованным ни логикой, ни фактами. Обоснованность же авторитетами вряд ли можно считать свойственной науке: тот, кто является авторитетом для одной группы людей, может вовсе не быть таковым для других. Кроме того, последняя цитированная фраза входит в прямое несоответствие с приведённым выше определением института: ведь получается, что установленное, например, правило, повышающее налоги, т.е. приносящее дополнительные издержки своим адресатам и вовсе не ставшее привычкой (привычкой становится поиск способов его не исполнять), не является институтом. Вообще, объявление институтами только тех правил, которые люди исполняют по привычке, без каких-либо иных мотивов, сразу либо делает необъяснимым существование в любой стране масштабных контрольно-надзорных агентств, либо требует вывести из состава институтов большую часть нормативно-правовых актов, имеющих перераспределительный характер.

Установление весьма жёсткой связи институтов и привычек тем более необосновано, поскольку относительно последних автор утверждает следующее: «привычка не означает поведения. Это *склонность* (*propensity*) вести себя определённым образом в определённом классе ситуаций. Что особенно важно, мы можем иметь привычки, которые лежат неиспользованными в течение долгого времени. Привычка может существовать, даже если она не проявляется в поведении. Привычки — это скрытый (*submerged*) репертуар потенциального поведения; они могут быть запущены (*triggered*) подходящим стимулом или контекстом» [Hodgson, 2003. P. 163]. Но сказанное означает, что трактовка институтов как «опривыченных правил» лишается какой-либо операциональности, поскольку привычки лишаются *наблюдаемости*: мы не сможем утверждать, что люди следуют именно институту, а не чему-то, что не является институтом (конечно, если строго следовать введенным Ходжсоном определениям, а не приписывать терминам того значения, которое удобно в данном контексте...).

Отмеченный момент тем более повышает важность ответа на вопрос о том, как же институты *действуют*? К сожалению, последующее изложение авторских позиций отнюдь не облегчает получение ответа на этот вопрос: «Институты суть структуры, с которыми сталкиваются индивиды, равно как и происходящие из индивидов как таковых. Соответственно, институты одновременно являются как объективными структурами “снаружи”, так и субъективным источником человеческой свободы выбора (*agency*) “в голове”. Актор и структура, хотя и отличны друг от друга, соединены в цикл взаимных взаимодействий и взаимозависимостей» [Hodgson, 2003. P. 163]. Но как всё же «объективные структуры “снаружи”» на нас влияют? Автор продолжает: «отношения между ними несимметричны; структуры и институты обычно предшествуют индивидам... Мы все рождены в мире ранее существующих институтов, дарованных историей» [Ibid.]. По всей видимости, именно этот факт он считает *объяснением* того, как институты влияют на индивидов. Но данный очевидный факт вовсе *нельзя* считать *объяснением влияния*: если бы люди в точности следовали тем правилам, которые «работали» в момент их появления на свет, мы скорее всего продолжали бы жить жизнью палеолитических охотников-собираателей, в которой явно не нашлось бы места для научного исследования институтов.

Безграничность использования де-операционализованного определения привычки хорошо демонстрируют следующие утверждения Ходжсона: «Например, хорошо продуманная мысль зависит от усвоенных привычек языка, равно как и расцвечена ими. Кроме того, для придания смысла словам мы располагаем усвоенными привычками к классификации и привычно ассоциированными значениями. Критическим пунктом является то, что все действия и рассуждения зависят от прежних привычек, которые мы приобретаем в течение нашего индивидуального развития» [Hodgson, 2003. P. 167].

Что изменится, если мы заменим слово «привычка» на слово «знание»? По содержанию — ничего, но у автора в этом случае исчезают «обоснования» всеобщности привычек и их магической роли воспринимать влияние институтов и транслировать их в действия людей. Автор ссылается на якобы действующий механизм переустанавливающей нисходящей причинности (*reconstitutive downward causation*), но какой-либо конструктивной, доказательной характеристики его работы не приводит. Используемые «обоснования» его действия приведены выше, и за пределы ссылок на «авторитетные» суждения некоторых авторов они не выходят.

Что можно сказать на тему *влияния институтов*, основываясь на положениях НИЭТ? Исходя из приведённого выше определения института, возможно выделить два канала его влияния на поведение адресатов: *информационный*, через который адресаты получают знания и представления о содержании правил и возможных последствиях их нарушений, и *силовой*, через который на адресатов непосредственно влияют гаранты института. Разумеется, прилагательное «силовой» не означает здесь исключительно прямое физическое воздействие (хотя оно тоже может иметь место), оно лишь подчёркивает связь влияния с определённой группой людей — гарантами, в то время как первый канал соединяет адресатов с широким кругом устных и/или письменных сообщений. Можно также сказать, что через первый канал адресат получает кодированную информацию, а через второй — еще и опыт, т.е. некодированную информацию.

Через информационный канал осуществляется также *социальное научение* [Bandura, 1969a; Bandura, 1969b], т.е. восприятие не собственного, а чужого опыта, которое также позволяет узнать, каковы последствия следования или не следования правилам, входящим в некоторый институт. Более того, социальное научение может сформировать у индивида *субъективные нормы* — «воспринятое социальное давление относительно того, вести или не вести себя определённым образом» [Ajzen, 1991. P. 188]. Социальное давление — как в данном, так и в других случаях — это *ожидаемые санкции* со стороны наблюдающих некоторые действия людей к субъектам этих действий. Понятно, что ожидания здесь могут возникнуть в первую очередь *из наблюдения* за случающимися ситуациями, т.е. из социального научения. Хотя вполне возможно также и непосредственно вербальное обучение, т.е. целенаправленная передача информации от одних индивидов к другим, а также чтение текстов, в той или иной форме говорящих о том, как вести себя<sup>5</sup>.

Говоря о социальном научении, важно подчеркнуть, что индивиды, воспринимая информацию из внешней среды, при принятии решений вовсе не реагируют на неё автоматически. Они ставят для себя те или иные цели, оценивают последствия возможных действий и выбирают из них те, которые позволяют двигаться к целям. При этом они формируют *личные стандарты* оценки, научаясь сами и вознаграждать, и наказывать самих себя [Bandura, 1991; Bandura, 2001].

Из сказанного следует, что говорить о влиянии тех или иных социальных структур, если они лишены гарантов, можно лишь в метафорическом смысле. Поскольку эти струк-

<sup>5</sup> Нельзя не отметить, что социальное научение более надёжно, чем иные формы получения знаний о поведении, поскольку последние могут содержать неточную информацию, например, сведения о том, как кому-то надо, чтобы люди вели себя определённым образом, хотя на самом деле они ведут себя иначе.

туры представляют собой не более чем результаты теоретического осмысления некоторыми людьми наблюдаемого опыта, и как таковые являются не более чем гипотетическими конструктами: ведь один и тот же наблюдаемый опыт можно теоретически описывать далеко не единственным способом.

Таким образом, трактовка институтов как «тайных соблазнительей» является чрезмерным преувеличением их роли в нашей жизни. Да, как и многое другое, они могут *влиять* на человеческие действия, но *определять* их — лишь в достаточно редких случаях. Если бы это было не так, если бы *все* люди на протяжении человеческой истории были «соблазнены» вести себя так, как «требуют» существовавшие до них институты, вряд ли их жизнь изменилась по сравнению с той, которой жили первые *homo sapiens* сотни тысяч лет тому назад.

### **Заключение: Так что же могут институты?**

Разумеется, нам удалось более или менее детально проанализировать далеко не все те метафорические высказывания относительно институтов, которые можно найти в литературе, посвящённой различным современным институционализмам, преимущественно организационному. Рассмотренные четыре примера показывают, что с соответствующими метафорами так или иначе сочетаются такие моменты авторских размышлений, как отсутствие строгих определений, содержание которых не менялось бы по ходу рассуждений, невнимание к чётко трактуемым фактам как подтверждениям высказываемых гипотез и попытка заменить их суждениями философов, вероятно, и другие черты, детальный анализ которых выходит за рамки данного исследования. Использование таких риторических приемов предоставляет авторам широкие (если не сказать — безграничные) возможности строить свои рассуждения для демонстрации того или иного понимания окружающей нас социальной действительности, которое у них имеется (или, если следовать логике Дж. Ходжсона — которое является привычкой, почерпнутой ими из социальных структур, появившихся задолго до нашего времени).

Безусловно, можно понять исследователей (особенно начинающих), которые, обнаружив подобные сложносочиненные тексты и не будучи хорошо знакомыми с разнообразием подходов к изучению институтов, начинают считать, что именно такие статьи, лишённые строгости, но наполненные сложностью, и есть настоящее изучение институтов — неважно, в социологии, экономике или антропологии. В этой связи нельзя не привести суждения Б. Чарнявски, работающей в ряде областей социальных наук и приглашённой сторонниками организационного институционализма к участию в готовившемся в конце 2000-х гг. в издательстве Сейдж «Справочнике по организационному институционализму». Изучив уже подготовленные рукописи, она заключила: «В прочитанном мною, наиболее интересные интерпретации институциональной теории вытекают из неверного использования термина “институт” (from the misuse of the term “institution”)... Исходя из этого, некоторые читатели могут ожидать рекомендаций о том, что заинтересованное сообщество учёных должно мобилизоваться и сделать институционализм “совершенной теорией”, со строгими определениями своего предмета, множеством аксиом и логически связанными утверждениями. С моей точки зрения, это стало бы смертью той институциональной теории, которую мы знаем и высоко ценим... Это так, поскольку институциональная теория — вообще не теория, но концепция, словарь, способ размышления о социальной жизни, имеющий много разных путей. Это и будет моей рекомендацией институциональной теории относительно институциональной теории» [Czarniawska, 2008. Pp. 767–768].

Всёцело присоединяясь к этому заключению, завершу анализ следующим ответом на вопрос в заголовке раздела: институты, подобно многому другому, могут влиять на действия индивидов, в то время как выбор того, что делать, остается за человеком.

ЛИТЕРАТУРА

- Прийма К.А. (2015). Исследование форм взаимодействия институтов банковского и реального секторов экономики // *Экономическое возрождение России*. №2 (44). С. 116–120.
- Тамбовцев В.Л. (2010). Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // *Российский журнал менеджмента*. Т. 8. №1. С. 5–40.
- Тамбовцев В.Л. (2021a). Институционализмы в экономической науке: что стоит за их разнообразием? // *Journal of Institutional Studies*. Т. 13. Вып. 1. С. 86–99.
- Тамбовцев В. Л. (2021b). Качество институтов: проблемы определения и оценки // *Вопросы экономики*. № 7. С. 49–67.
- Aharonson B.S., Bort S. (2015). Institutional pressure and an organization's strategic response in Corporate Social Action engagement // *Strategic Organization*. Vol. 13. No. 4. Pp. 307–339.
- Ajzen I. (1991). The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50. No. 2. Pp. 179–211.
- Anderson J.R. (1990). *Cognitive Psychology and Its Implications*. — New York: Freeman & Company.
- Bandura A. (1969a). Social-learning theory of identificatory processes // *Handbook of Socialization Theory and Research / D. A. Goslin (Ed.)*. — Chicago: Rand McNally. Pp. 213–262.
- Bandura A. (1969b). Social learning of moral judgments // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 11. Is. 3. Pp. 275–279.
- Bandura A. (1991). Social cognitive theory of self-regulation // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50. Is. 2. Pp. 248–287.
- Bandura A. (2001). Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective // *Annual Review of Psychology*. Vol. 52. Pp. 1–26.
- Bardhan P. (2005). Institutions matter, but which ones? // *Economics of Transition*. Vol. 13. Is. 3. Pp. 499–532.
- Butkeviciene J., Sekliuckiene J. (2022). Exploring the institutional pressures that affect international new ventures // *Entrepreneurial Business and Economics Review*. Vol. 10. No. 1. Pp. 97–112.
- Caplin A., Nalebuff B. (1997). Competition among Institutions // *Journal of Economic Theory*. Vol. 72. Is. 2. Pp. 306–342.
- Clemens B.W., Dougl, T.J. (2005). Understanding strategic responses to institutional pressures // *Journal of Business Research*. Vol. 58. No. 9. Pp. 1205–1213.
- Czarniawska B. (2008). How to Misuse Institutions and Get Away with It: Some Reflections on Institutional Theory(ies). // *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism / R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin, R. Suddaby (Eds.)*. — London: Sage. Pp. 767–780.
- Davidsson P, Hunter E., Klofsten M. (2006). Institutional Forces: The Invisible Hand that Shapes Venture Ideas? // *International Small Business Journal*. Vol. 24. Is. 2. Pp. 115–131.
- de Moura Castro C. (2011). Do training institutions learn from experience? // *International Journal of Educational Development*. Vol. 31. Is. 3. Pp. 287–296.
- DiMaggio P.J., Powell W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields // *American Sociological Review*. Vol. 48. No. 2. Pp. 147–160.
- Dolfsma W. (2002). Mediated Preferences: How Institutions Affect Consumption // *Journal of Economic Issues*. Vol. 36. No. 2. Pp. 449–457.
- Douglas M. (1986). *How Institutions Think*. Syracuse. — New York: Syracuse University Press.
- Falk J.H. (1999). Museums as Institutions for Personal Learning // *Daedalus*. Vol. 128. No. 3. Pp. 259–275.
- Fazio R.H., Sanbonmatsu D.M., Powell M.C., Kardes F.R. (1986). On the Automatic Activation of Attitudes // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 50. No. 2. Pp. 229–238.
- Ferrando A., Ganoulis I., Preuss C. (2021). What were they thinking? Firms' expectations since the financial crisis // *Review of Behavioral Finance*. Vol. 13. No. 4. Pp. 370–385.
- Frey B.S., Bohnet I. (1995). Institutions Affect Fairness: Experimental Investigations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 151. No. 2. Pp. 286–303.
- Fuentelsaz L., González C., Maicas J. P., Montero J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship // *Business Research Quarterly*. Vol. 18. Is. 4. Pp. 246–258.
- Gehring T., Oberthür S. (2009). The causal mechanisms of interaction between international institutions // *European Journal of International Relations*. Vol. 15. Is. 1. Pp. 125–156.
- Goodstein J.D. (1994). Institutional Pressures and Strategic Responsiveness: Employer Involvement in Work-Family Issues // *Academy of Management Journal*. Vol. 37. No. 2. Pp. 350–382.
- Hodgson G.M. (2003). The hidden persuaders: Institutions and individuals in economic theory // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 27. Is. 2. Pp. 159–175.
- Kraatz M.S., Block E.S. (2008). Organizational implications of institutional pluralism. // *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism / R. Greenwood, C. Oliver, R. Suddaby, K. Sahlin-Andersson (Eds.)*. — London: Sage. Pp. 243–275.
- Lammers J. C. (2011). How Institutions Communicate: Institutional Messages, Institutional Logics, and Organizational Communication // *Management Communication Quarterly*. Vol. 25. No. 1. Pp. 154–182.

- Meyer J., Scott W.R., Strong D. (1987). Centralization, fragmentation and school district complexity // *Administrative Science Quarterly*. Vol. 32. No. 2. Pp. 186–201.
- Meyer R.E., Vaara E. (2020). Institutions and actorhood as co-constitutive and co-constructed: The argument and areas for future research // *Journal of Management Studies*. Vol. 57. Is. 4. Pp. 898–910.
- North D.C. (1984). Transaction costs, institutions, and economic history // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 140. No. 1. Pp. 7–17.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. — Cambridge: Cambridge University Press.
- North D.C. (1994). Institutions matter. (Economic History WP No. 9411004). University Library of Munich, Germany. <https://econwpa.ub.uni-muenchen.de/econ-wp/eh/papers/9411/9411004.pdf> (дата обращения: 17.03.2022).
- Okada Y., Stanislawski S. (2021). Introduction // *Institutional Interconnections and Cross-Boundary Cooperation in Inclusive Business* / Y. Okada, S. Stanislawski (Eds.). — Bingley: Emerald. Pp. 9–48.
- Oliver C. (1991). Strategic Responses to Institutional Processes // *Academy of Management Review*. Vol. 16. No. 1. Pp. 145–179.
- Pache A.-C., Santos F. (2010). When worlds collide: The internal dynamics of organizational responses to conflicting institutional demands // *Academy of Management Review*. Vol. 35. No. 3. Pp. 455–476.
- Prado M., Trebilcock M. (2009). Path Dependence, Development, and the Dynamics of Institutional Reform // *University of Toronto Law Journal*. Vol. 59. No. 3. Pp. 341–379.
- Przeworski A. (2004). Institutions Matter? // *Government and Opposition*. Vol. 39. Is. 4. Pp. 527–540.
- Rusok N.H.M., Samy N.K., Bhaumik A. (2021). Higher Education Institutions as Learning Organisations: Learn, Adapt and Evolve // *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. Vol. 11. No. 7. Pp. 1003–1015.
- Shiffrin R.M., Schneider W. (1977). Controlled and Automatic Human Information Processing: II. Perceptual Learning, Automatic Attending, and a General Theory // *Psychological Review*. Vol. 84. No. 2. Pp. 127–190.
- Stein J. (1997). How Institutions Learn: A Socio-Cognitive Perspective // *Journal of Economic Issues*. Vol. 31. No. 3. Pp. 729–740.
- Thompson M. (2018). How banks and other financial institutions think // *British Actuarial Journal*. Vol. 23. Article e5. Pp. 1–16.
- Von Jacobi N. (2018). Institutional Interconnections: Understanding symbiotic relationships // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 14. Is. 5. Pp. 853–876.
- Young O. (1996). Institutional linkages in international society: Polar perspectives // *Global Governance*. Vol. 2. Is. 1. Pp. 1–23.

**Тамбовцев Виталий Леонидович**

*tambovtsev@econ.msu.ru*

**Vitaly Tambovtsev**

*Doctor of sciences (Economics), professor, chief researcher scientist, faculty of Economics Lomonosov Moscow State University*

*tambovtsev@econ.msu.ru*

#### WHAT CAN INSTITUTIONS DO? METAPHORS OF THE ORGANIZATIONAL INSTITUTIONALISM

**Abstract.** In organizational institutionalism and some other institutionalisms one can regularly find expressions according to which institutions can learn, interact with social structures, exert pressure, persuade, and so on. At the same time, in the New Institutional Economics (NIE), institutions can carry out any actions only in a metaphorical sense. This discrepancy can cause, especially for novice researchers, difficulties in scholarly communication. To reduce the likelihood of such difficulties, the article analyzes several articles that use the above expressions. It is shown that all of them are metaphors, behind which the authors of the articles do not always show the really existing mechanisms of institutions' influence on the individuals' decisions and actions. The interpretations of such mechanisms in the NIE and in organizational institutionalism are compared.

**Keywords:** *institutions, influence, organizational institutionalism, new institutional economics.*

**JEL:** B52, D91.

REFERENCES

- Aharonson B.S., Bort S. (2015). Institutional pressure and an organization's strategic response in Corporate Social Action engagement // *Strategic Organization*. Vol. 13. No. 4. Pp. 307–339.
- Ajzen I. (1991). The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50. No. 2. Pp. 179–211.
- Anderson J.R. (1990). *Cognitive Psychology and Its Implications*. — New York: Freeman & Company.
- Bandura A. (1969a). Social-learning theory of identificatory processes // *Handbook of Socialization Theory and Research* / D. A. Goslin (Ed.). — Chicago: Rand McNally. Pp. 213–262.
- Bandura A. (1969b). Social learning of moral judgments // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 11. Is. 3. Pp. 275–279.
- Bandura A. (1991). Social cognitive theory of self-regulation // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50. Is. 2. Pp. 248–287.
- Bandura A. (2001). Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective // *Annual Review of Psychology*. Vol. 52. Pp.1–26.
- Bardhan P. (2005). Institutions matter, but which ones? // *Economics of Transition*. Vol. 13. Is. 3. Pp. 499–532.
- Butkeviciene J., Sekliuckiene J. (2022). Exploring the institutional pressures that affect international new ventures // *Entrepreneurial Business and Economics Review*. Vol. 10. No. 1. Pp. 97–112.
- Caplin A., Nalebuff B. (1997). Competition among Institutions // *Journal of Economic Theory*. Vol. 72. Is. 2. Pp. 306–342.
- Clemens B.W., Dougl, T.J. (2005). Understanding strategic responses to institutional pressures // *Journal of Business Research*. Vol. 58. No. 9. Pp. 1205–1213.
- Czarniawska B. (2008). How to Misuse Institutions and Get Away with It: Some Reflections on Institutional Theory(ies). // *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism* / R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin, R. Suddaby (Eds.). London: Sage. Pp. 767–780.
- Davidsson P., Hunter E., Klofsten M. (2006). Institutional Forces: The Invisible Hand that Shapes Venture Ideas? // *International Small Business Journal*. Vol. 24. Is. 2. Pp. 115–131.
- de Moura Castro C. (2011). Do training institutions learn from experience? // *International Journal of Educational Development*. Vol. 31. Is. 3. Pp. 287–296.
- DiMaggio P.J., Powell W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields // *American Sociological Review*. Vol. 48. No. 2. Pp. 147–160.
- Dolfsma W. (2002). Mediated Preferences: How Institutions Affect Consumption // *Journal of Economic Issues*. Vol. 36. No. 2. Pp. 449–457.
- Douglas M. (1986). *How Institutions Think*. — Syracuse, New York: Syracuse University Press.
- Falk J.H. (1999). Museums as Institutions for Personal Learning // *Daedalus*. Vol. 128. No. 3. Pp. 259–275.
- Fazio R.H., Sanbonmatsu D.M., Powell M.C., Kardes F.R. (1986). On the Automatic Activation of Attitudes // *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 50. No. 2. Pp. 229–238.
- Ferrando A., Ganoulis I., Preuss C. (2021). What were they thinking? Firms' expectations since the financial crisis // *Review of Behavioral Finance*. Vol. 13. No. 4. Pp. 370–385.
- Frey B.S., Bohnet I. (1995). Institutions Affect Fairness: Experimental Investigations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 151. No. 2. Pp. 286–303.
- Fuentelsaz L., González C., Maicas J.P., Montero J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship // *Business Research Quarterly*. Vol. 18. Is. 4. Pp. 246–258.
- Gehring T., Oberthür S. (2009). The causal mechanisms of interaction between international institutions // *European Journal of International Relations*. Vol. 15. Is. 1. Pp. 125–156.
- Goodstein J.D. (1994). Institutional Pressures and Strategic Responsiveness: Employer Involvement in Work-Family Issues // *Academy of Management Journal*. Vol. 37. No. 2. Pp. 350–382.
- Hodgson G.M. (2003). The hidden persuaders: Institutions and individuals in economic theory // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 27. Is. 2. Pp. 159–175.
- Kraatz M.S., Block E.S. (2008). Organizational implications of institutional pluralism. // *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism* / R. Greenwood, C. Oliver, R. Suddaby, K. Sahlin-Andersson (Eds.). — London: Sage. Pp. 243–275.
- Lammers J.C. (2011). How Institutions Communicate: Institutional Messages, Institutional Logics, and Organizational Communication // *Management Communication Quarterly*. Vol. 25. No. 1. Pp. 154–182.
- Meyer J., Scott W.R., Strong D. (1987). Centralization, fragmentation and school district complexity // *Administrative Science Quarterly*. Vol. 32. No. 2. Pp. 186–201.
- Meyer R.E., Vaara E. (2020). Institutions and actorhood as co-constitutive and co-constructed: The argument and areas for future research // *Journal of Management Studies*. Vol. 57. Is. 4. Pp. 898–910.
- North D.C. (1984). Transaction costs, institutions, and economic history // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 140. No. 1. Pp. 7–17.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. — Cambridge: Cambridge University Press.
- North D.C. (1994). *Institutions matter*. (Economic History WP No. 9411004). University Library of Munich, Germany. <https://econwpa.ub.uni-muenchen.de/econ-wp/eh/papers/9411/9411004.pdf> (access date: 17. 03.2022).

- Okada Y., Stanislawski S. (2021). Introduction // *Institutional Interconnections and Cross-Boundary Cooperation in Inclusive Business* / Y. Okada, S. Stanislawski (Eds.). — Bingley: Emerald. Pp. 9–48.
- Oliver C. (1991). Strategic Responses to Institutional Processes // *Academy of Management Review*. Vol. 16. No. 1. Pp. 145–179.
- Pache A.-C., Santos F. (2010). When worlds collide: The internal dynamics of organizational responses to conflicting institutional demands // *Academy of Management Review*. Vol. 35. No. 3. Pp. 455–476.
- Prado M., Trebilcock M. (2009). Path Dependence, Development, and the Dynamics of Institutional Reform // *University of Toronto Law Journal*. Vol. 59. No. 3. Pp. 341–379.
- Priima K.A. (2015). Issledovanie form vzaimodejstvie institutov bankovskogo i real'nogo sektorov ekonomiki [Research forms of interaction institute of banking and the real economy] // *Economic Revival of Russia*. No. 2 (44). Pp. 116–120. (In Russ.).
- Przeworski A. (2004). Institutions Matter? // *Government and Opposition*. Vol. 39. Is. 4. Pp. 527–540.
- Rusok N.H.M., Samy N.K. & Bhaumik A. (2021). Higher Education Institutions as Learning Organisations: Learn, Adapt and Evolve // *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. Vol. 11. No. 7. Pp. 1003–1015.
- Shiffrin R.M., Schneider W. (1977). Controlled and Automatic Human Information Processing: II. Perceptual Learning, Automatic Attending, and a General Theory // *Psychological Review*. Vol. 84. No. 2. Pp. 127–190.
- Stein J. (1997). How Institutions Learn: A Socio-Cognitive Perspective // *Journal of Economic Issues*. Vol. 31. No. 3. Pp. 729–740.
- Tambovtsev V.L. (2010). Strategicheskaya teoriya firmy: sostoyanie i vozmozhnoe razvitie [Strategic Theory of the Firm: State of the Art and Possible Development] // *Russian Management Journal*. Vol. 8. No. 1. Pp 5–40. (In Russ.).
- Tambovtsev V.L. (2021a). Institucionalizmy v ekonomicheskoy nauke: chto stoit za ih raznoobraziem? [Institutionalisms in economics: What are behinds their variety?] // *Journal of Institutional Studies*. Vol. 13. Is. 1. Pp. 86–99. (In Russ.).
- Tambovtsev V.L. (2021b). Kachestvo institutov: problemy opredeleniya i ocenki [The quality of institutions: Problems of definition and evaluation] // *Voprosy ekonomiki*. No. 7. Pp. 49–67. (In Russ.).
- Thompson M. (2018). How banks and other financial institutions think // *British Actuarial Journal*. Vol. 23. Article e5. Pp. 1–16.
- Von Jacobi N. (2018). Institutional Interconnections: Understanding symbiotic relationships // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 14. Is. 5. Pp. 853–876.
- Young O. (1996). Institutional linkages in international society: Polar perspectives // *Global Governance*. Vol. 2. Is. 1. Pp. 1–23.