

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

М.Е. Маркин

Новый институциональный подход в экономической теории и экономической социологии: основные сходства и различия



**МАРКИН Максим
Евгеньевич** —
преподаватель
кафедры
экономической
социологии, младший
научный сотрудник
ЛЭСИ НИУ ВШЭ
(Москва, Россия).

Email: mmarkin@hse.ru

В обзоре кратко представлены ключевые положения наиболее влиятельных направлений новой институциональной экономической теории, связанные с именами О. Уильямсона и Д. Норта; рассматриваются основные идеи нового институционального подхода в экономической социологии, развивающиеся в США в рамках исследований хозяйственных организаций (П. Ди-маджио, У. Пауэлл и др.) и рынков (М. Грановеттер, Н. Флигстин и др.), а также в Европе в русле экономической теории конвенций Л. Болтански, Л. Тевено и др. Завершается обзор обсуждением основных сходств и различий между новыми институциональными подходами в экономической теории и экономической социологии.

Ключевые слова: институт; новая институциональная экономическая теория; новый институциональный подход в экономической социологии; экономическая теория конвенций.

В настоящее время новый институциональный подход является одним из ведущих направлений современной экономической социологии. Изучение встроенности экономического действия в социальные институты находится в центре внимания значительного числа исследователей. Таким образом, институциональная укоренённость выделяется в качестве одной из ключевых форм укоренённости экономического действия в социальных отношениях [Радаев 2005: Гл. 3]. Исследования, выполненные в русле нового институционального подхода, также играют важную роль в рамках социологии рынков как ведущего направления современной экономической социологии [Lie 1997; Радаев 2008].

В отличие от большинства других современных экономико-социологических направлений, имеющих достаточно сильную связь с идеями классиков социологии конца XIX — начала XX века, новый институциональный подход в экономической социологии возник под определяющим влиянием новой институциональной экономической теории. В данном случае экономсоциологи не просто предложили альтернативный взгляд на хозяйственные явления, наполнив их содержание своими интерпретациями и скорректировав базовые рабочие понятия, а напрямую заимствовали у коллег-экономистов ключевые определения, введя их в свой анализ практически в неизменном виде. Вслед за классиком новой институциональной экономической теории Д. Нортом в современную экономическую социологию пришло понимание института как правил и обеспечивающих их выполнение механизмов, которые регулируют повторяющиеся взаимодействия между людьми

[Норт 1993]. Так же как и экономистами, экономсоциологами определяются и другие ключевые понятия (например, «транзакционные издержки» и «права собственности»).

В связи с этим возникает вопрос: *если в рамках современной экономической социологии и новой институциональной экономической теории ключевые понятия (прежде всего «институт») определяются одинаково, то в чём заключаются различия между новыми институциональными подходами в этих двух научных дисциплинах?* Таким образом, цель настоящей работы — сравнить новые институциональные подходы в экономической теории и экономической социологии и выявить их основные сходства и различия.

Для того чтобы сфокусироваться на достижении поставленной цели, свою задачу в рамках этой статьи мы ограничили следующим образом: во-первых, мы будем рассматривать исключительно новый институциональный подход, делая лишь схематические наброски его отличий от старого институционального направления в рамках как экономической теории, так и экономической социологии; во-вторых, в центре нашего внимания находится лишь современная экономическая социология, а все остальные отраслевые социологические дисциплины остаются вне нашего обозрения.

Первая часть настоящей работы посвящена ключевым идеям новой институциональной экономической теории. В ней представлены основные взгляды двух ведущих фигур в рамках рассматриваемого направления — О. Уильямсона и Д. Норта. Во второй части статьи мы рассматриваем ключевые экономико-социологические идеи в русле нового институционального подхода. В США его основы были заложены при исследовании хозяйственных организаций, а затем получили развитие благодаря критике новой институциональной экономической теории М. Грановеттером. На рубеже XX и XXI веков отдельное направление сформировалось на основе «мягкой» альтернативы, предложенной Н. Флигстином. В Европе новый институциональный подход в рамках экономической социологии представлен прежде всего экономической теорией конвенций Л. Болтански и Л. Тевено (новым французским институционализмом).

Завершается настоящая работа обсуждением основных сходств и различий между новыми институциональными подходами в экономической теории и экономической социологии.

Новый институциональный подход в экономической теории

Старый и новый институциональные подходы

Старый институциональный подход в экономической теории, связанный прежде всего с именами Т. Веблена, У. Митчелла и Дж. Коммонса, возник в первой половине XX века как одна из альтернатив неоклассике [Радаев 2005: Гл. 1]. В его основе лежали идеи, разработанные ещё в XIX веке в рамках немецкой исторической школы, которая после «победы» К. Менгера (австрийская школа) над Г. Шмоллером (немецкая историческая школа) в «споре о методах» осталась периферийным направлением экономической теории, уступив пальму первенства маржиналистам [Bostaph 1978]. Согласно старому институциональному подходу, человек следует привычке, его предпочтения изменяются с течением времени, он входит в группы и способен вступать в конфликты по поводу властных полномочий [Радаев 2005: Гл. 1]. Иными словами, идеи, развивавшиеся в рамках старого институционального подхода, в значительной степени посягали на основные предпосылки неоклассической экономической теории [Радаев 2001].

В отличие от своего предшественника, новый институциональный подход в экономической теории выступил, скорее, «мягкой» альтернативой неоклассике [Радаев 2005: Гл. 1]. В его основе лежали идеи, предложенные Р. Коузом в 1930-е годы и развитые им позднее, благодаря которым начи-

нает формироваться представление о фирме как о механизме снижения трансакционных издержек¹ [Coase 1937; Coase 1960; Коуз 1993]. Более или менее законченный вид данная теория приобретает в 1970–1980-е годы, в том числе и в результате разработки поставленной О. Уильямсоном проблемы дихотомии «рынки — иерархии» [Williamson 1975; Уильямсон 1996]. В ситуациях, когда трансакционные издержки являются положительными, экономический анализ должен учитывать влияние институтов, а следовательно, сами институты становятся объектом изучения [Норт 1993]. Однако отличительная особенность нового институционального подхода заключается не столько в том, что он ставит в центр внимания институты (это делали и представители старого институционального подхода), сколько в том, что он предлагает использовать неоклассическую экономическую теорию для их исследования [Коуз 1993]. Иными словами, эти идеи в значительной степени являются модификацией (а не «жесткой» альтернативой) неоклассической экономической теории² [Радаев 2001].

Новый институциональный подход О. Уильямсона

Развивая идеи Р. Коуза о возможности применения инструментов неоклассической экономической теории при изучении институтов, О. Уильямсон отталкивается от основных предпосылок неоклассики. Если хозяйственный агент действует в условиях ограниченности ресурсов (что соответствует базовому пониманию экономического действия [Радаев 2002b]), а также поступает рационально, то он стремится к экономному использованию того, чем обладает, для достижения поставленных целей. В ситуациях, когда познавательные способности актора ограничены (имеет место ограниченная рациональность [Саймон 1993]), хозяйственный агент вынужден при осуществлении выбора опираться на институты, что служит стимулом к их изучению [Уильямсон 1993; Уильямсон 1996: Гл. 2].

Хозяйственному агенту не только свойственны ограниченные (а не абсолютные) познавательные способности, но он также действует в условиях неопределённости и асимметрии информации [Акерлоф 1994], которые возникают вследствие наличия у контрагентов специфических активов, правильно оценить которые они не в состоянии [Уильямсон 1996: Гл. 2–4]. В таких ситуациях институты позволяют предотвратить оппортунистическое поведение, что приводит к образованию фирм (иерархий) в противовес рынкам [Williamson 1975].

По мнению О. Уильямсона, современная экономическая теория во второй половине XX века сделала большой шаг вперёд в направлении изучения институтов, однако удовлетворительные ответы даны ещё далеко не на все исследовательские вопросы [Williamson 2000]. Одна из наиболее важных проблем, которая стоит перед новой институциональной экономической теорией в начале XXI века, заключается в выработке инструментария для включения социальной укоренённости действия хозяйственного агента в экономический анализ [Nee 2005]. Такая постановка вопроса отсылает к так называемому социологическому повороту в новой институциональной экономической теории, связанному прежде всего с именем Д. Норта.

¹ Трансакционные издержки складываются из затрат на поиск и приобретение информации, переговоры и принятие решений, их проверку и обеспечение выполнения [Радаев 2005: Гл. 1].

² В рамках нового институционального подхода в экономической теории принято выделять два основных направления: неинституционализм и новую институциональную экономическую теорию. Первое из них в большей степени соответствует неоклассике, в то время как второе нередко стремится пересмотреть ряд ключевых ее предпосылок [Радаев 2001]. Указанное разделение достаточно условно, в разных классификациях работы одних и тех же авторов относятся к разным направлениям [Шаститко 2010: Гл. 1], поэтому в настоящей статье мы не фокусируемся на вопросе классификации и преимущественно говорим о новой институциональной экономической теории.

Новый институциональный подход Д. Норта

О. Уильямсон рассматривает институты как заданные ограничения совершения экономического действия хозяйственным агентом, и проблема их происхождения остаётся для него, скорее, на периферии анализа. Для Д. Норта, напротив, вопрос возникновения институтов является одним из ключевых. Ответ на него должна дать новая экономическая история [Радаев 2005: Гл. 1].

Основной задачей новой экономической истории Д. Норт видит выработку теоретической схемы для анализа исторически обусловленных препятствий на пути экономического роста [Норт 1993]. Функционирование экономики он связывает с институциональными изменениями, которые имеют свои отличительные особенности в разных странах [Норт 1997]. Иными словами, по мнению Д. Норта, для того чтобы понять механизм осуществления экономических трансформаций, необходимо, во-первых, проследить их эволюцию во времени, а во-вторых, рассматривать истории конкретных государств [Норт 2010].

Несмотря на то что Д. Норт практически во всех своих работах подчёркивает значимость не только формальных, но и неформальных институтов, в центре его собственного анализа прежде всего находится государство как создатель законов и актор, играющий важную роль в поддержании экономического роста. Поэтому в рамках новой институциональной экономической теории одно из центральных мест занимает теория прав собственности [Nee 2005]. В её русле собственность определяется как «пучки» прав на совершение действий с материальными объектами (использовать их, присваивать получаемый от них доход, изменять их форму и местонахождение), а структура прав собственности воздействует на распределение и использование ресурсов хозяйственными агентами особыми путями³ [Радаев 2005: Гл. 1].

Фундаментальное разделение Д. Нортом институтов на формальные и неформальные, обращение к историческим сюжетам для выработки понимания экономических изменений, попытки обсуждать влияние идеологий, культурных верований и конвенций на действия хозяйственных агентов образуют «социологический поворот» в новой институциональной экономической теории [Nee 2005]. Однако критический анализ данного подхода позволяет указать на то, что, несмотря на всё вышперечисленное, современные институциональные экономисты по-прежнему не готовы представить удовлетворительные ответы на ряд ключевых вопросов, в частности, почему хозяйственные агенты следуют правилам, за которыми не стоит принуждение [Greif 1994]. Свои решения указанной проблемы предлагает экономическая социология.

Новый институциональный подход в экономической социологии

Старый и новый институциональные подходы

Проблематика институтов пришла в экономическую социологию вместе с идеями классиков социологической мысли. На рубеже XIX и XX веков ещё сложно говорить о существовании экономической социологии как отдельной отраслевой дисциплины, тем не менее релевантные сюжеты встречаются и у Э. Дюркгейма (например, о разделении общественного труда [Дюркгейм 1996]), и у М. Вебера (например, о возникновении капиталистического общества [Вебер 2002]), и у других представителей социологической мысли того времени. Знаковую роль в формировании старого институционального подхода в экономической социологии сыграли Т. Парсонс и Н. Смелсер, представившие в середине XX века своё видение экономической социологии как отраслевой социологической дисциплины [Parsons, Smelser 1956; Парсонс, Смелсер 2011]. Они синтезировали основные институциональные идеи

³ Значимость влияния структуры прав собственности и обеспечения ее защиты на экономическое развитие государств подчёркивает и другой современный институциональный экономист — Э. де Сото [Coto 2004; Coto 2008].

Э. Дюркгейма, М. Вебера и В. Парето (скорее экономиста, нежели социолога), разработав структурно-функциональную рамку для анализа хозяйственных явлений [Nee 2005].

Современная экономическая социология, возникшая во второй половине XX века, выступила альтернативой не только неоклассической экономической теории, но и старой экономической социологии [Сведберг 2004]. Особенно это заметно в контексте анализа социальных институтов. Новый институциональный подход в экономической социологии не стал развитием старого, а, скорее, сформулировал «жесткую» альтернативу ему. В рамках нового подхода институты уже не понимаются как идеальные стандарты поведения, закреплённые в достаточно отвлечённых схемах действия. В центре внимания исследователей находятся правила, регулирующие повседневную деятельность хозяйственных агентов [Радаев 2001]. Иными словами, понимание институтов в рамках нового институционального подхода в экономической социологии скорее соответствует идеям новой институциональной экономической теории, нежели взглядам представителей старого институционального подхода в экономической социологии.

Новый институциональный подход в США

Основы нового институционального подхода в экономической социологии в США были заложены в 1970–1980-е годы при исследовании хозяйственных организаций. Придерживаясь свойственного представителям неоклассической экономической теории критического взгляда на метафору фирмы как «чёрного ящика», экономсоциологи предложили свои теоретические объяснения того, как организационная структура, во-первых, влияет на экономическое действие, а во-вторых, отвечает на вызовы внешней среды [Swedberg 1991]. Впоследствии такая постановка вопроса стала отправной точкой для развития социологических теорий хозяйственных организаций [Carruthers, Uzzi 2000].

В рамках нового институционального подхода в экономической социологии хозяйственные организации рассматриваются как институционально оформленные образования⁴, а исследователи фокусируются на анализе их формальной структуры [Meurer, Rowan 1977]. Обратив внимание на поразительную однородность организационных форм и практик, экономсоциологи объяснили это явление существующим изоморфизмом (ограничивающим процессом, который вынуждает единицу популяции походить на другие единицы, функционирующие в условиях той же внешней среды) [Димаджио, Пауэлл 2010]. В отличие от популяционных экологов хозяйственных организаций, рассматривающих только конкурентный изоморфизм, который предполагает рациональность, выводящую на первый план рыночную конкуренцию, смену ниш и меры соответствия [Ханнан, Фримен 2004; Олдрич 2005], представители нового институционального подхода в экономической социологии подчёркивают роль институционального изоморфизма. В его основе лежит не только экономическая конкуренция организаций, но и их конкуренция за политическую власть и легитимность [Димаджио, Пауэлл 2010]. Развитие этой идеи найдёт своё отражение в рамках «мягкой» альтернативы основному направлению нового институционального подхода в экономической социологии, связанной прежде всего с именем Н. Флигстина [Флигстин 2003]⁵.

В 1980-е годы в США происходит окончательное формирование новой экономической социологии, в основу которой легла концепция укоренённости экономического действия в социальных отношениях [Сведберг, Смелсер 2003; Сведберг 2004]. В «манифесте» новой экономической социологии М. Грановеттер обращает внимание на незаслуженное игнорирование представителями как неоклассической экономической теории, так и старой экономической социологии роли межличностных взаимодействий

⁴ Рассмотрение хозяйственных организаций как институционально оформленных образований соответствует более широкой теоретической рамке анализа хозяйства как институционально оформленного процесса [Поланьи 2002].

⁵ Вопрос о возможностях и пределах изменения институтов в результате целенаправленных и спонтанных действий хозяйственных агентов является центральным в рамках исследований институциональной динамики [Батурова 2005].

между хозяйственными агентами [Грановеттер 2004b]. В качестве примера применения концепции укоренённости он приводит свою критику новой институциональной экономической теории, в частности предложенной О. Уильямсоном и уже упоминавшейся выше дихотомии «рынки — иерархии» [Williamson 1975]. По мнению М. Грановеттера, обе эти формы взаимодействий хозяйственных агентов не позволяют удовлетворительно разрешить проблему оппортунизма, так как в случае рынка преувеличивается способность сдерживать мошенничество со стороны конкуренции, а в случае иерархии — со стороны отношений власти и подчинения [Грановеттер 2004b]. Согласно экономико-социологическому подходу доверие формируется в рамках межличностных взаимодействий между хозяйственными агентами, а поддерживающие его институты должны рассматриваться как социальные конструкты. Это означает, что правила поведения и способы их поддержания не возникают как автоматическая реакция на экономические потребности. Институты конструируются действиями хозяйственных агентов, которые, в свою очередь, ограничиваются социальной структурой [Грановеттер 2004a].

До настоящего момента мы рассматривали экономические и экономико-социологические теории в русле основных направлений новых институциональных подходов в обеих научных дисциплинах, где институт понимается в соответствии с определением, предложенным Д. Нортотом. Иными словами, это базовое понятие трактуется как правила и обеспечивающие их выполнение механизмы, которые регулируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [Норт 1993]. Однако, по мере развития современной экономической социологии, на рубеже XX и XXI веков сформировалась «мягкая» альтернатива основному направлению нового институционального подхода, трансформировавшая исходное определение. Н. Флигстин рассматривает институт не только как правила, но и как разделяемые участниками взаимодействий смыслы [Флигстин 2001]. Такая трактовка базового понятия вплотную сближает институциональную и культурную формы укоренённости экономического действия [Аболафия 2003; Димаджио 2004], а смещение фокуса в сторону анализа борьбы различных групп за определение ситуаций и их «правильные» трактовки [Флигстин 2003] отсылает к властной укоренённости [Радаев 2005: Гл. 5]. По мнению Н. Флигстина, архитектура современных рынков формируется через существующие на них концепции контроля (представления о том, как выглядят конкретный рынок и успешная деловая стратегия на нём), которые, в свою очередь, являются социально сконструированными [Fligstein 2001].

Новый институциональный подход во Франции

Во Франции новый институциональный подход в экономической социологии представлен прежде всего экономической теорией конвенций (новым французским институционализмом). Это направление (как и новая — американская — экономическая социология) возникло в 1980-е годы на волне критики неоклассической экономической теории. В это время М. Грановеттер указал на наличие проблемы укоренённости экономического действия в социальной структуре [Грановеттер 2004b], что определило направление дальнейшего социологического анализа хозяйства в США. Европейская экономическая социология выбрала иной путь, нежели американская. Здесь попытки развить экономический анализ были сконцентрированы на изучении роли конвенций в хозяйственной деятельности [Biggart, Beamish 2003]. Таким образом, экономическая теория конвенций, как и новая — американская — экономическая социология, занимает промежуточное положение между пере- и недосоциализованными концепциями человеческого действия [Грановеттер 2004b], но при этом она отталкивается в своём анализе не от социальной структуры, а от конвенций [Biggart, Beamish 2003].

Экономическая теория конвенций в настоящее время является одним из ключевых направлений современной экономической социологии. Её вклад в данную науку может быть определён как минимум по двум фундаментальным основаниям. Во-первых, экономическая теория конвенций предлагает инструментарий для объяснения последствий наличия различных форм обоснования ценности. Во-вторых, она под собственным аналитическим углом зрения демонстрирует социально сконструированную при-

роду экономического действия [Jagd 2007]. При этом взгляды и новой — американской — экономической социологии, и экономической теории конвенций отличаются от подхода новой институциональной экономической теории к рассмотрению не только институтов, но и других ключевых явлений. Например, в рамках экономической теории конвенций противопоставляются калькулятивное (свойственное экономистам) и интерпретативное (близкое социологам) понимания рациональности. В центре внимания здесь находятся уже не эффективность, а обоснование, не оппортунизм, а социальная идентификация и др. [Favereau 2011].

Экономическая теория конвенций также вносит вклад в создание инструментария для анализа проблемы координации не только экономического действия, но и — в более общем виде — человеческого действия. При этом в фокусе её внимания оказываются основные экономико-социологические исследовательские вопросы, связанные с взаимодействиями и укоренённостью [Jagd 2007].

По мнению С. Ягда, современная экономическая социология имеет недостаток, который может устранить экономическая теория конвенций. Большинство экономико-социологических исследований ограничиваются анализом только двух форм координации (рыночных и межличностных взаимодействий). Экономическая теория конвенций предлагает разнообразие таких форм [Jagd 2004]. Например, в концепции общих миров Л. Болтански и Л. Тевено координация может рассматриваться как минимум на шести основаниях [Болтански, Тевено 2000; Boltanski, Thevenot 2006].

Несмотря на то что обычно под экономической теорией конвенций подразумевают теоретический подход Л. Болтански и Л. Тевено, в действительности данное направление — это более общий проект, объединяющий много европейских, преимущественно французских, экономсоциологов (О. Фавро, Ф. Эмар-Дюверне, А. Орлеана и др.). Один из полюсов данного направления представлен исследованиями А. Орлеана, посвящёнными демонстрации социально сконструированной природы экономического действия, а другой — изучением различных форм обоснования ценности для анализа проблемы координации [Jagd 2007]. Именно последний подход непосредственно связан с именами Л. Болтански и Л. Тевено.

Таким образом, экономическая теория конвенций — одно из ключевых направлений современной экономической социологии. Это европейское течение иначе, чем американское, решает проблему социальной укоренённости экономического действия, помещая в центр анализа не социальную структуру, а вырабатываемые хозяйственными агентами конвенции. Все возрастающая популярность данного, преимущественно французского, направления привела к тому, что в научных кругах был поставлен вопрос о признании его новой парадигмой экономического анализа [Wilkinson 1997].

* * *

С 1970-х годов в США и с 1980-х годов в Европе (прежде всего во Франции) начинает формироваться новое теоретическое и эмпирическое направление экономико-социологических исследований, связанное с изучением институциональной укоренённости экономического действия. С 1990-х годов свой скромный вклад в становление нового институционального подхода в экономической социологии вносят и российские экономсоциологи. Переходные процессы современной России, связанные с трансформацией социалистической формы хозяйства в капиталистическую, не завершённые и к настоящему моменту, приводят прежде всего к развитию теорий неформальной экономики и социологии рынков [Радаев 2003; Барсукова 2004; Барсукова, Радаев 2012]. Используя базовые определения новой институциональной экономической теории, экономсоциологи предложили свои решения ключевых хозяйственных проблем. Так сформировался новый институциональный подход, ставший на рубеже XX и XXI веков одним из ведущих направлений экономической социологии.

Прямое заимствование экономсоциологами ключевых понятий (прежде всего понятия «институт») из новой институциональной экономической теории позволяет поставить вопрос о том, чем различаются новые институциональные подходы в обеих научных дисциплинах, каковы их основные сходства и различия.

Новые институциональные подходы в экономической теории и экономической социологии имеют общий объект анализа, которым являются институты. Одинаковое определение институтов как правил поведения хозяйственных агентов и способов поддержания этих правил, предложенное классиком новой институциональной экономической теории Д. Норт [Норт 1993], позволяет исследователям из разных научных дисциплин говорить на одном языке, понимать друг друга при наличии такого желания (что свойственно скорее экономсоциологам, нежели экономистам). Многие идеи, разработанные в рамках новой институциональной экономической теории, могут быть полезны также и для экономической социологии [Menyashev, Natkhov, Polishchuk, Syunyaev 2011].

Тем не менее новым институциональным подходам в экономической теории и экономической социологии присуще и принципиальное различие. Границы между данными подходами, как и между научными дисциплинами в целом [Радаев 2002а; Радаев 2005: Гл. 3], пролегают в предмете анализа. В рамках новой институциональной экономической теории рассматривается, каким образом хозяйственный агент осуществляет выбор при наличии заданных ограничений в виде институтов. Экономическая социология, в свою очередь, изучает социальное конструирование институтов. Иными словами, данные научные дисциплины ставят перед собой разные исследовательские вопросы, касающиеся общего объекта анализа — институтов.

Литература

- Аболафия М. 2003. Рынки как культуры: этнографический подход. *Экономическая социология*. 4 (2): 63–72. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-2/index.html>
- Акерлоф Дж. 1994. Рынок «лимонов»: неопределённость качества и рыночный механизм. *THESIS*. 2 (5): 91–104.
- Барсукова С.Ю. 2004. *Неформальная экономика: экономико-социологический анализ*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Барсукова С.Ю., Радаев В.В. 2012. Неформальная экономика в России: краткий обзор. *Экономическая социология*. 13 (2): 99–111. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2012-13-2/index.html>
- Батурова Е.Ю. 2005. Институциональная динамика: соотношение спонтанных и целенаправленных действий в установлении новых институциональных образцов. *Экономическая социология*. 6 (4): 93–103. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-4/index.html>
- Болтански Л., Тевено Л. 2000. Социология критической способности. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 3 (3): 66–83.
- Вебер М. 2002. *Протестантская этика и дух капитализма*. Ивано-Франковск: Ист-Вью.
- Грановеттер М. 2004а. Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа. *Журнал социологии и социальной антропологии*. VII (1): 76–89.

- Грановеттер М. 2004b. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. В сб.: Радаев В. В. (отв. ред.). *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 131–158.
- Димаджио П. 2004. Культура и хозяйство. *Экономическая социология*. 5 (3): 45–65. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-3/index.html>
- Димаджио П., Пауэлл У. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–56. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2010-11-1/index.html>
- Дюркгейм Э. 1996. *О разделении общественного труда*. М.: Канон.
- Коуз Р. 1993. *Фирма, рынок и право*. М.: Дело.
- Норт Д. 1993. Институты и экономический рост: историческое введение. *THESIS*. 1 (2): 69–91.
- Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.
- Норт Д. 2010. *Понимание процесса экономических изменений*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Олдрич Х. 2005. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях. *Экономическая социология*. 6 (4): 39–53. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2005-6-4/index.html>
- Парсонс Т., Смелсер Н. 2011. Хозяйство и общество. *Экономическая социология*. 12 (4): 33–36. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2011-12-4/index.html>
- Поланьи К. 2002. Экономика как институционально оформленный процесс. *Экономическая социология*. 3 (2): 62–73. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-2/index.html>
- Радаев В.В. 2001. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы. *Экономическая социология*. 2 (3): 5–26. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2001-2-3/index.html>
- Радаев В.В. 2002а. Ещё раз о предмете экономической социологии. *Экономическая социология*. 3 (3): 21–34. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>
- Радаев В.В. 2002б. Что такое «экономическое действие»? *Экономическая социология*. 3 (5): 18–25. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-5/index.html>
- Радаев В.В. 2003. *Социология рынков: к формированию нового направления*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Радаев В.В. 2005. *Экономическая социология*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Радаев В.В. 2008. Современные экономико-социологические концепции рынка. В сб.: Радаев В.В., Добрякова М.С. (отв. ред.). *Анализ рынков в современной экономической социологии*. 2-е изд. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ; 21–60.
- Саймон Г. 1993. Рациональность как процесс и продукт мышления. *THESIS*. 1 (3): 16–38.

- Сведберг Р. 2004. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? *Экономическая социология*. 5 (4): 37–55. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-4/index.html>
- Сведберг Р., Смелсер Н. 2003. Социологический подход к анализу хозяйства. *Экономическая социология*. 4 (4): 48–61. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-4/index.html>
- Сото Э., де. 2004. *Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире*. М.: ЗАО «Олимп—Бизнес».
- Сото Э., де 2008. *Иной путь: Экономический ответ терроризму*. Челябинск: Социум.
- Уильямсон О. 1993. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. *THESIS*. 1 (3): 39–49.
- Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*. СПб.: Лениздат.
- Флигстин Н. 2001. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений. *Экономическая социология*. 2 (4): 28–55. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2001-2-4/index.html>
- Флигстин Н. 2003. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам. *Экономическая социология*. 4 (1): 45–63. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-1/index.html>
- Ханнан М., Фримен Дж. 2004. Популяционная экология организаций. *Вестник Санкт-Петербургского университета*. 3: 51–83.
- Шаститко А.Е. 2010. *Новая институциональная экономическая теория*. 4-е изд. М.: ТЕИС.
- Biggart N., Beamish T. 2003. The Economic Sociology of Conventions: Habit, Custom, Practice, and Routine in Market Order. *Annual Review of Sociology*. 29: 443–464.
- Boltanski L., Thevenot L. 2006. *On Justification: Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.
- Bostaph S. 1978. The Methodological Debate between Carl Menger and the German Historicists. *Atlantic Economic Journal*. VI (3): 3–16.
- Carruthers B., Uzzi B. 2000. Economic Sociology in the New Millennium. *Contemporary Sociology*. 29 (3): 486–494.
- Coase R. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 4 (16): 386–405. См. также: Коуз Р. 2007. Природа фирмы. В сб.: Коуз Р. *Фирма, рынок и право*. М.: Новое издательство; 36–57.
- Coase R. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 4: 1–44. См. также: Коуз Р. 2007. Проблема социальных издержек. В сб.: Коуз Р. *Фирма, рынок и право*. М.: Новое издательство; 92–149.
- Favereau O. 2011. New Institutional Economics versus Economics of Conventions: The Difference between Bounded Rationality and... Bounded Rationality. *Economic Sociology*. 13 (1): 22–27.

- Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Greif A. 1994. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. *Journal of Political Economy*. 102 (5): 912–950.
- Jagd S. 2004. French Economics of Convention and Economic Sociology. *Экономическая социология*. 5 (4): 22–36. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-4/index.html>
- Jagd S. 2007. Economics of Convention and New Economic Sociology: Mutual Inspiration and Dialogue. *Current Sociology*. 55 (1): 75–91.
- Lie J. 1997. Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*. 23: 341–360.
- Menyashev R., Natkhov T., Polishchuk L., Syunyaev G. 2011. New Institutional Economics: A State-of-the-Art Review for Economic Sociologists. *Economic Sociology*. 13 (1): 12–21.
- Meyer J., Rowan B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*. 83 (2): 340–363. См. также: Мейер Дж., Роуэн Б. 2011. Институционализованные организации: формальная структура как миф и церемониал. *Экономическая социология*. 12 (1): 43–67. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2011-12-1/index.html>
- Nee V. 2005. The New Institutionalism in Economics and Sociology. In: Smelser N., Swedberg R. (eds). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press: 49–74.
- Parsons T., Smelser N. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Swedberg R. 1991. Major Traditions of Economic Sociology. *Annual Review of Sociology*. 17: 251–276.
- Wilkinson J. 1997. A New Paradigm for Economic Analysis? *Economy and Society*. 26 (3): 305–339.
- Williamson O. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson O. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. 38 (3): 595–613.