

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

В.В. Радаев

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИМПЕРИАЛИСТЫ НАСТУПАЮТ! ЧТО ДЕЛАТЬ СОЦИОЛОГАМ



РАДАЕВ Вадим Валерьевич – д.э.н., проф., первый проректор, заведующий кафедрой экономической социологии Государственного университета – Высшей школы экономики.

Email: radaev@hse.ru

Экономисты наступают! Движение экономического империализма, представляющее систематические попытки экспансии экономической теории в смежные области, изучаемые социальными науками, продолжает шириться. И такая экспансия служит косвенным проявлением внутреннего кризиса самой экономической теории [Гуриев 2008]. Выход за внешние пределы и ревизия собственных предпосылок действительно во многом идут параллельно, подпитывая и поддерживая друг друга. Но экономисты, мы верим, сами с этим разберутся. Нас же интересует другой вопрос: как к данной ситуации относиться социологам? Делать вид, что ничего не происходит, или вступить в неравный бой с «узурпаторами»?

Откуда вырастает империализм?

Я бы сказал, что на сегодняшний день вопрос о взаимоотношениях с экономистами и экономической теорией для социологов, раздираемых внутренними противоречиями и центробежными тенденциями, далеко не самый важный. Но этот вопрос постоянно возникает, и пройти мимо него, видимо, не совсем корректно.

Известно, что исторически эти взаимоотношения складывались по-разному. Еще в XIX столетии такой проблемы по сути не существовало, поскольку энциклопедические тексты классиков той эпохи представляли собой продукт первоначального синтеза, который по его характеру можно назвать даже не «междисциплинарным», а скорее «додисциплинарным». И во многих случаях невозможно точно определить, кто был экономистом, кто социологом, а кто моральным философом. Достаточно вспомнить противоречивую фигуру К. Маркса – одни считали его экономистом, «ударившимся» в социологию, другие – социологом, который пытался представить себя экономистом. Однозначная идентификация здесь в принципе невозможна.

Затем, ближе к началу XX столетия, произошла специализация и профессионализация основных социальных наук. Благодаря усилиям К. Менгера, А. Маршалла и др. экономическая теория

в значительной степени освободилась от социологических наслоений и примесей (отбросив в том числе немецкую историческую школу и воззрения ранних институционалистов), а социология усилиями М. Вебера, Э. Дюркгейма и др. выковала свою систему понятий и пошла иным путем. Далее, в течение более чем полувека эти дисциплины развивались практически независимо, благополучно игнорируя друг друга. Практически все, что возникало в областях, важных для будущей экономической социологии (будь то теория человеческих отношений, экономическая антропология или перспектива хозяйства и общества), с экономической теорией фактически никак содержательно не сопрягалось [Радаев 2005: 45–47]. Экономисты отвечали тем же.

Так продолжалось до начала 1960-х годов, когда с подачи Г. Беккера и др. развернулось сначала слабое, потом все более усиливающееся движение, названное экономическим империализмом. И к сегодняшнему дню не осталось практически ни одной области социальных наук, в которую не вторглись бы экономисты со своими модельными построениями.

Несколько позже, уже в середине 1980-х годов, оформилось встречное движение в рамках «новой экономической социологии» [Грановеттер 2006; Сведберг 2004]. Социологи тоже стали проникать в чужую обитель, начав изучать рынки, конкуренцию, финансы, корпоративное управление [Fligstein 2001] вместо того, чтобы, как и раньше, спокойно заниматься исследованием ценностей, этнических или классовых различий.

Что стоит за этими «империалистическими замашками» с двух сторон? На мой взгляд, в процессе профессионализации экономических и социальных наук произошло постепенное, но в итоге довольно радикальное обособление подходов от объекта, которым они занимаются. Сегодня говорить, что экономист – это тот, кто изучает сферу экономики, довольно бессмысленно, потому что, собственно, никто не сможет четко отделить экономику от «неэкономики». Напротив, «экономика» – это то, чем занимаются экономисты, т.е. сфера, к которой применен экономический подход. То же самое правомерно сказать и о социологии – попробуйте определить границы «социального». Современная же ситуация характеризуется тем, что аналитические подходы, исходящие из разных предпосылок, все больше пересекаются или даже совпадают в части объекта исследования. И обратного пути здесь, по-видимому, нет. А поскольку каждая сторона склонна представлять свой подход универсальным, его приверженцы начинают претендовать на исследование всего, т.е. на анализ любых объектов.

Впрочем, это не самая большая беда. Хуже, когда возникает убеждение, что твой подход не только универсален, но и единственно продуктивен, т.е. может заменить собой все другие подходы (или стать их необходимым основанием). Это глубокое (хотя зачастую вполне искреннее) заблуждение нередко возникает и у экономистов, и у социологов – в силу амбиций или недостатка знания, – порождая немало безысходных споров. Вольно или невольно рисуются «карикатуры» друг на друга – социологи представляют экономистов в виде «замшелых» неоклассиков, а экономисты сводят социологию к ригидному структурному функционализму [Бруннер 1993]. В запале символической борьбы те и другие пытаются дезавуировать противостоящие подходы и, подобно удаву, проглотить весь объект целиком. Но, к счастью для социальных наук, это никому не удавалось и вряд ли удастся в будущем.

Образно можно представить объект социального исследования в виде шара. Представители разных подходов занимают разные позиции – каждый смотрит на этот объект со своей стороны и высвечивает что-то значимое и интересное. Единственно, что невозможно сделать, это высветить объект сразу со всех сторон, как бы ни хотелось быть «комплексным» и «междисциплинарным».

Это касается и самых «простых» вопросов. Предположим, что молодой человек уступает место в метро девушке. Это можно считать эгоистическим побуждением, а можно проявлением специфической социальной нормы. Экономист обратит внимание на первое, социолог – на второе. И оба окажутся правы. Если же кто-то начнет доказывать, что его взгляд единственно верный, он превращается в одиозную фигуру.

Чем различаются экономисты и социологи?

Итак, несмотря на то, что объект исследования во все возрастающей степени оказывается единым для всех экономических и социальных наук или, по крайней мере, не «прикрепляется намертво» к этим наукам, подходы к анализу одних и тех же объектов все же существенно различаются. И именно различия между *подходами*, а не между объектами исследования образуют основной водораздел между экономической теорией и экономической социологией [Радаев 2005: 64–68].

В чем же заключаются различия исходных предпосылок двух дисциплин, если отвлечься от множественных вариаций внутри каждой из них? Кратко остановимся на наиболее принципиальных моментах [подробнее см.: Радаев 2007: 117–125]. Многим кажется, что источник таких различий коренится в понятии *рациональности*. И действительно, что бы ни обсуждалось, экономист тут же укладывает наблюдаемое в рамки рационального поведения. В результате расширительных интерпретаций рациональность уже давно превратилась в настолько всеобъемлющую характеристику, что стала предельно абстрактной. В самом деле, если понимать под рациональным поведением устойчивый выбор способов альтернативного использования ограниченных ресурсов, которые по субъективной оценке самого агента наилучшим образом соответствует его же субъективным представлениям о благе, под это можно подвести почти все, что мы знаем или не знаем. А поскольку «рациональное» в свою очередь напрямую отождествляется с «экономическим» [Мизес 1994: 76–86], многие рассуждения о рациональности превратились в риторические приемы, позволяющие экономисту включать в объект своего исследования буквально все, что он видит. Ведь перевод старушки через улицу тоже без труда представляется как рациональное деяние, обусловленное нашим эгоистическим побуждением. А когда понятие рациональности освобождается от неременной связи с эгоистическим интересом, превращаясь в простое принятие решений, основанное на выборе из нескольких вариантов [см., например: Тамбовцев 2008], и понимается не как полная, а как ограниченная рациональность [Simon 1979], пределов не остается вовсе.

Экономсоциологи никогда не собирались отказываться от понятия рациональности, без колебаний принимают они и предпосылку ограниченной рациональности. Но содержание самого рационального поведения они не считают универсальным. Ведь то, что рационально в рамках одной культуры, в другой может быть расценено как глупость или даже преступление, т.е. как нерациональное поведение с точки зрения данных институциональных и культурных условий. Рациональность при более конкретном рассмотрении оказывается *социальной конструкцией* [Радаев 2005: 104–110]. Она не только ограничена, но и контекстуальна [context-bound rationality] [Nee 1998: 10–11].

В соответствии с другим предположением коренным отличием экономической теории является подход с позиций методологического индивидуализма, в то время как социологи смотрят на мир с позиций общества либо по крайней мере крупных социальных общностей, или классов. Но как справедливо отмечает В.Л. Тамбовцев, ссылаясь на труды М. Вебера, этот подход создавался в рамках социологии [Вебер 2002; Тамбовцев 2008]. Хотя нельзя не сказать и о том, что методологический индивидуализм социологов отличается от того, что превратилось в одно из оснований экономической теории. В социологии индивид, даже если он и рассматривается в качестве единственного субъекта мотивированного социального

действия, берется в совокупности своих социальных связей и включенности в разнородные социальные отношения. Общество в данном случае не просто выступает как абстрактная предпосылка, но зримо присутствует в ткани индивидуального действия. Подобный индивидуализм действительно противостоит холистским воззрениям в стиле Э. Дюркгейма, но не предполагает независимого индивида, автономно принимающего свои решения [Радаев 2005: гл. 3].

И здесь мы выходим на более содержательное и существенное, как мы полагаем, различие между экономическим и экономико-социологическим подходами. Если для экономической теории исходной фундаментальной предпосылкой является независимость человека, его самостоятельность в принятии решений, то для экономсоциолога столь же фундаментальной предпосылкой выступает включенность человека в социальные отношения, укорененность всех его действий в этих отношениях [Грановеттер 2004].

Что означает эта укорененность, или включенность в социальные отношения? Она содержит разные элементы. Это могут быть непосредственные сетевые взаимодействия и надперсональные правила (институты), которые предпосланы этому взаимодействию, а также дифференцированные властные возможности и погруженность в разную культурную среду¹. В зависимости от акцента на те или иные стороны социальных отношений, различаются и направления в самой экономической социологии [Dobbin 2005; Smelser, Swedberg 2005].

Прочие отличия от экономического подхода, по крайней мере в части модели человеческого поведения, скорее, являются производными. Например, если исходить из предпосылки об укорененности действия в специфических (следовательно, отличающихся от других, не универсальных) отношениях, то экономическая предпосылка об устойчивости человеческих вкусов и предпочтений [Беккер 2003: 488–518] уже не может быть принята.

Опора экономистов не просто на индивида, но на независимого и в сильной степени изолированного индивида, объясняет их устойчивую приверженность моделям, подобным дилемме заключенного. Картина очень символична. Два несчастных субъекта сидят в одиночных камерах, т.е. они изолированы и друг от друга, и от внешнего мира. Каждый узнает о действиях другого только через результаты действий, совершенных этим другим, и способен реагировать только на эти результаты, узнавая о том, вступили с ним в кооперацию или действуют оппортунистически тогда, когда действие уже завершено (повторение игры с этой точки зрения принципиально ничего не меняет).

Экономсоциологу такая ситуация кажется довольно искусственной и поэтому не очень интересной. Но, даже рассматривая такую ситуацию, экономсоциолог будет исходить из других предположений. Если речь идет о «подельниках», то, во-первых, они заранее бы договорились о «согласованных действиях». Во-вторых, во многих случаях они нашли бы возможность договориться даже через тюремные стены (которые тоже охраняются живыми людьми). В-третьих, даже если отсутствует возможность договориться, существуют заранее заданные нормы поведения (или, в данном случае, «понятия»). И они поддерживаются довольно эффективными санкциями: некооперативный участник впоследствии сильно рискует – не только ответными разоблачениями, но и собственным здоровьем (тюремные стены здесь тоже не помогут).

Правда, нам могут сказать: позвольте, это же модель, «разумная абстракция». Действительно, без абстрагирования от каких-то важных моментов не может быть никакой теории. Жертвуя реалистичностью, мы повышаем точность наших предсказаний, и т.п. Но разница состоит именно в том, от чего конкретно мы абстрагируемся. И в данном случае

¹ О разных формах укорененности см.: Zukin, DiMaggio 1990: 14–23; Радаев 2005: 74–75.

экономсоциолог убежден, что абстрагирование от взаимодействия между людьми – слишком дорогая цена.

Не нужно спорить с экономистами

У экономистов возникает двоякая реакция на рассуждения социологов по поводу социальных отношений. Кто-то отмахивается от них как от несущественного предмета, если чувствует, что не может вставить соответствующие переменные в регрессионную модель. Но все чаще возникает и другая реакция – будь то сети, институты или власть, нам говорят, что все это уже изучено экономистами. Приводятся соответствующие примеры, и оказывается, что экономисты действительно уже побывали повсюду. Пусть даже очень формально, но они изучили все, что только возможно, и сделали свои открытия, нимало не заботясь о том, что до них это делалось представителями других социальных наук: «Институты имеют значение», «Сети имеют значение», и т.д. Правда, большинство членов корпорации экономистов, относящиеся к математизированному мейнстриму, ко всем этим открытиям относятся скептически. Но Нобелевские премии получают и за более «мягкие» альтернативные направления, так что маргиналами таких первооткрывателей уже не назовешь.

Экономисты, испытывая чувство здорового энтузиазма от покорения «неосвоенных», как им кажется, земель, при появлении экономсоциологов совершенно искренне огорчаются и раздражаются. К последним они относятся примерно так же, как физики к экономистам [Гуриев 2008]: говорят, что социология – дело, конечно, неплохое, но для начала ее надо бы привести в божеский вид, т.е. построить по канонам экономической теории.

Экономисты обижаются также на то, что социологи якобы представляют их в своих трудах в примитивном виде, не учитывая последних достижений экономической науки. Их претензии понятны, но сегодня все сложнее требовать полновесного знания не только смежных областей, но и своей дисциплины. Тем более что ссылка на экономические модели для социологов давно уже перестала быть элементом содержательной критики. Это лишь удобный способ рассуждений, исходная точка для построения собственных аналитических конструкций, а не желание похода «лягнуть» экономистов.

Обращаясь же к экономсоциологам, хотелось бы сказать следующее. Первое: мы не должны поддаваться ответному чувству раздражения (хотя оно нередко возникает). Тем более не стоит увлекаться доказательствами неприемлемости экономического подхода – этот путь заведомо бесперспективен, ибо экономисты не раз доказывали эффективность используемых ими инструментов.

Второе: не надо спорить с экономистами. Я не имею в виду, что следует избегать содержательных дискуссий с ними. Но спорить о дележе «жизненного пространства» действительно бесполезно. И не только потому, что корпорация экономистов более мощная и влиятельная, хотя это тоже верно, – они могут просто не заметить встречного выступления. Дело также и в бесперспективности самой критики с содержательной точки зрения. Это прекрасно сформулировал известный социолог П. Бурдьё: «В силу того, что экономическая наука представляет собой сильно диверсифицированное поле, то невозможно найти такие ее предположения или недостатки, к критике которых она не обращалась бы сама. Подобно лернейской гидре, у нее столько разных голов, что всегда найдется одна, которая уже поднимала, более или менее успешно, вопрос, который пытаются перед ней поставить, и всегда найдется одна – не обязательно та же самая голова, – у которой найдутся кое-какие элементы ответа на поставленный вопрос. Поэтому ее критики обречены выглядеть невеждами или несправедливо осуждающими» [Бурдьё 2005: 129]. Лучше не скажешь.

Спорить с экономистами в стиле «Вас здесь не стояло» не только бесперспективно (они так ориентированы), но и вредно для самих социологов, поскольку это приводит нас к постановке мнимых проблем и решению мнимых задач. Социологи и так тратят слишком много сил на обоснование правомерности собственного существования, на доказательство того, что социальные отношения имеют значение, что социологические подходы применимы в том числе и к анализу хозяйства и, следовательно, что сама социология имеет право на жизнь. Между тем это совершенно очевидно (по крайней мере, для нас, социологов). А если это не очевидно для других, то все равно тратить лучшие годы на доказательство того, в чем ты и без того уверен, – не лучшая исследовательская стратегия. Чем больше усилий мы расходуем на обоснование очевидного вместо того, чтобы раскрывать сущность вещей и процессов, тем больше мы проявляем собственную слабость.

Сила же любого аналитического подхода, по-видимому, должна состоять не в безудержном стремлении решить буквально любую задачу и «застолбить» как можно больше объектов исследования, а, наоборот, в том, чтобы проявить способность к рефлексии второго порядка – связанной с осознанием и осмыслением неизбежных границ и содержательных возможностей собственного подхода.

Это означает не только более четкую постановку исследовательских задач, выделение аксиоматических предположений и формулирование нетавтологических гипотез, с чем у социологов немало проблем. Помимо этого нужно не бояться тестировать собственные предпосылки. Например, не «зацикливаться» на социальных отношениях (кстати, как правило, плохо определенных) и не превращать их в некое всеобщее, не обсуждаемое понятие, не имеющее никаких мыслимых пределов. Вместо этого нужно поставить «социальное», как бы мы его ни определяли – через структуры или институты, через властные или культурные параметры, – в ряд с «несоциальным» (в том числе с тем, что мы условно фиксируем как «экономическое») и показать, где оно заканчивается или не действует, показать его принципиальные пределы. Конечно, в общем смысле социальными отношениями пронизано буквально все, в том числе и в хозяйственной жизни. Но в конкретных ситуациях нередко роль того, что мы называем «социальными факторами», сводится к нулю, а укорененные отношения чуть ли не полностью замещаются случайными связями. Определив эти пределы, показывая реальное место тех или иных социальных отношений, мы и раскрываем специфику объекта. А заодно верифицируем наши теории.

Иными словами, мы должны *применять* свой подход вместо того, чтобы *защищать* его, следуя вполне естественному, но не слишком продуктивному «хватательному» рефлексу (тот же совет попутно хотелось бы адресовать и экономистам). Эта замена рефлекса на рефлексию предполагает, что вместо увлечения выискиванием недостатков у своих «соседей», используя для этого упрощенные и редуцированные варианты их модельных построений, нужно подвергать безжалостной проверке основания собственных теорий – в конечном счете это не ослабит, а укрепит наши позиции.

А решением каких-то проблем, возможно, не стоит заниматься ни экономисту, ни социологу. Не потому, что невозможно затащить какие-то переменные в регрессию или в факторный анализ, а поскольку существуют внешние по отношению к данному подходу ограничения. Не знаешь, плакать или смеяться, когда, например, говорят о том, что главное при вступлении в брак – это максимизация полезности; или когда, рассуждая о детях, абсолютно серьезно утверждают, что их основными характеристиками являются цена и качество; либо когда социолог начинает рассуждать о высших ценностях на основе нескольких переменных из анкетного опроса; или когда кто-то, не важно, экономист или социолог, пытается установить зависимость между уровнем счастья людей и величиной ВВП страны.

Чем бы мы ни занимались, следует учитывать ограничения двоякого свойства. Одни связаны с небеспредельными возможностями наших моделей и инструментов (например, с невозможностью «алгеброй гармонию померить»). Другие могут возникать из неинтел-

лектуальных, моральных оснований, которые не позволяют, например, «раскраивать» сакральные предметы «бездушными» калькулятивными инструментами. И в том, и в другом случае исследователь должен остановиться, не дожидаясь социальной критики и откровенных насмешек.

Что страшнее экономического империализма

Между тем главная угроза для социальных наук, на мой взгляд, сегодня проистекает вовсе не от экономического империализма. Несмотря на все расхождения, между экономистами и социологами в принципе не такая уж большая разница. Да, конечно, у нас разные исходные предпосылки, иной состав ключевых переменных. Да, одни тяготеют к поиску каузальных зависимостей и к предсказаниям, другие – к кластеризации признаков и к разного рода типологизациям. Но и те, и другие представляют одну исследовательскую парадигму, понимаемую в более широком смысле. Парадокс же заключается в том, что пока ведется символическая борьба за наиболее продуктивные основания социальных наук, их место без особой борьбы занимается другими.

Зададим себе вопрос: почему сегодняшние абитуриенты, поступающие в вузы, в большей степени хотят заниматься менеджментом и маркетингом, а не экономикой и социологией? Потому что на соответствующих факультетах легче учиться? Иногда действительно так, но это не главная причина. Дело в том, что они тяготеют к изучению дисциплин, которые построены по синтетическому принципу – что-то берут от экономической теории, что-то от социологии, что-то от психологии. Все это предлагается по принципу «два в одном», «три в одном» или «все и сразу» и порою напоминает постмодернистские бриколажи с быстрым скольжением по многим поверхностям, принципиально без погружения в глубину методологических оснований.

Но главная причина привлекательности подобных дисциплин заключается не во «всеядности», а в том, что они проповедуют откровенный прагматизм. Конечно, среди приверженцев классических социальных наук прагматиков тоже предостаточно. Но экономисты и социологи понимают прагматизм иначе, чем менеджеры и маркетингологи. В первом случае прагматизм означает стремление к тому, чтобы используемые модели «лучше отражали реальность», переменные были более релевантны, а результаты более надежны. А во втором случае речь идет не столько об исследовании внешних объектов, сколько об их конструировании и проектировании. Причем не о реконструкции в феноменологическом смысле, когда демонстрируется, что все окружающее нас есть продукт рефлексивного человеческого действия и интерпретации, а о стратегическом планировании, т.е. о таком изучении объекта, которое одновременно должно спроектировать его иное состояние (по определению более эффективное). Иными словами, вопрос «что происходит» замещается вопросом «как делать».

Например, при изучении какого-то рынка экономист и экономсоциолог, при всех различиях между ними, как правило, исходят из того, что этот рынок уже существует, он определенным образом задан для нас, т.е. имеет соответствующие границы, объем, структуру. И надо все это изучить. А как действует по отношению к рынку маркетинголог, если не сводить его действия к тем же самым социологическим исследованиям? Он зачастую не занимается встраиванием продуктов в существующий, четко очерченный рынок. Вместо этого маркетинголог озабочен тем, что называется позиционированием продукта. Он специфицирует качество этого продукта, через которое, собственно, и определяются границы рынка, основные конкуренты, целевые потребительские группы. Часто это производится поверх тех границ рынка, которые видели прежде. Например, один и тот же парфюмерный продукт может позиционироваться как детский или как омолаживающий. В зависимости от этого

определения рынок одного и того же, с точки зрения физических свойств, продукта выглядит совершенно по-разному [Слейтер 2008].

Иными словами, прагматизм в данном случае проявляется даже не в попытках приблизиться к практической деятельности, а в предложении совсем другого типа действия. Его ядром выступает не познание как таковое или, точнее, не только познание, а такой его способ, который одновременно является попыткой активного формирования объекта, своего рода «мыслительной деятельностью».

Здесь модельная альтернатива между человеком экономическим и человеком социологическим начинает замещаться другой альтернативой – между человеком познающим и человеком делающим. И возникает опасность того, что экономические империалисты (а их вряд ли что-то остановит) завоюют опустошенные территории – с деревьями без корней и зданиями без фундаментов, – чтобы наблюдать, как новое поколение, выбрав сначала «Пепси», а потом менеджмент, стройными рядами уходит за горизонт.

Литература

- Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории М: ГУ–ВШЭ, 2003.
- Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 51–72. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>
- Бурдые П. Поле экономики // Бурдые П. Социальное пространство: поля и практики / Под ред. Н.А. Шматко. М.: Алетейя, 2005. С. 129–176.
- Вебер М. Основные социологические понятия // Теоретическая социология: Антология / Сост. и ред. С.П. Баньковская. М.: Книжный дом «Университет», 2002. Ч. 1. С. 70–146.
- Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 131–158.
- Грановеттер М. Интервью // Экономическая социология: автопортреты / Отв. ред. В.В. Радаев, М.С. Добрякова. М.: ГУ–ВШЭ, 2006. С. 40–47.
- Гуриев С.М. Экономический империализм // Общественные науки и современность. 2008.
- Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catalaxy. 1994. С. 76–86.
- Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ–ВШЭ, 2005.
- Радаев В.В. Что такое рынок: экономико-социологический подход // Общественные науки и современность. 2007. № 3. С. 115–128; № 4. С. 117–132.
- Сведберг Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004. С. 111–130.
- Слейтер Д. Забирая рынок у экономистов // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 2. С. 29–45. <http://www.ecsoc.msses.ru>
- Тамбовцев В.Л. Перспективы экономического империализма // Общественные науки и современность. 2008.
- Dobbin F. Comparative and Historical Approaches to Economic Sociology // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 2005.
- Fligstein N. Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- Nee V. Sources of the New Institutionalism // The New Institutionalism in Sociology / Ed. by M. Brinton, V. Nee. N. Y.: Russell Sage Foundation, 1998.
- Simon H. Rational Decision Making in Business Organizations // American Economic Review. 1979. Vol. 69. No. 4. P. 493–513.
- Smelser N., Swedberg R. Introducing Economic Sociology // The Handbook of Economic Sociology / Ed. by N. Smelser, R. Swedberg. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 2005. P. 3–25.
- Zukin S., DiMaggio P. (eds.). The Structures of Capital: The Social Organization of the Economy. N. Y.: Cambridge University Press, 1990.