

Новые тексты**О НЕКОТОРЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ****Статья 1. Институты, практики, роли*****Шабанова Марина Андриановна,**

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

Email: mshabanova@msses.ru**1. Постановка проблемы**

Институциональные изменения – один из важнейших аспектов трансформации современной российской экономики и общества. Однако вклад институциональных сдвигов в экономике в повышение конкурентоспособности и жизнеспособности как самой экономики, так и общества неоднозначен. В самом деле, институциональные преобразования хозяйственной системы могут содействовать перераспределительной активности хозяйствующих субъектов или, напротив, росту производства; сохранению за Россией места сырьевого придатка или развитию высоких технологий; они могут благоприятствовать или, напротив, препятствовать новациям, формированию правовых или неправовых практик и др. Кроме того, становление *рыночных* институтов в экономике сказывается и на состоянии других институтов общества¹. Институциональные изменения могут закреплять или изменять сложившуюся систему социальных неравенств, сдерживать или, напротив, поощрять восходящую социальную мобильность, формирование среднего класса, более полную реализацию способностей разных социальных групп. Наконец, трансформация институциональной структуры может по-разному сказываться и на состоянии человеческого потенциала общества (уровне образования и квалификации, состоянии здоровья и продолжительности жизни, особенностях ценностных ориентаций, правового сознания, инициативности и др.). Так что, вопреки расхожему мнению, совершенствование институтов (в том числе экономических) нельзя считать *конечной* целью реформ, оно всего лишь *инструмент* достижения более фундаментальных целей, заключающихся в совершенствовании *социально-групповой структуры* и росте *человеческого потенциала* [Заславская 2004: 103, 104–105; Machonin 1997], словом, – в повышении конкурентоспособности и жизнеспособности общества.

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

¹ В частности, А. Олейник обращает внимание на тот факт, что, если в западных странах экспансия рынка происходит *уже после того*, как остальные сферы (политика, семья, наука, средства массовой информации) приобрели достаточную степень автономии относительно друг друга, то в России рыночная экспансия началась еще *до того*, как произошло обособление этих сфер (в связи с тем, что этот процесс тормозился тоталитаризмом партии/государства). Эти сферы, в идеале живущие по своим собственным правилам, превращаются в рынок, т.е. их субъекты строят свои взаимодействия в полном соответствии с рыночными императивами (эгоизма и максимизации материального благосостояния), идет ли речь о науке, исполнительной власти или судебной системе. Вследствие этого экспансия рынка в России обретает особо уродливые формы [Олейник 2003: 29–35].

В свою очередь, экономика как институциональная подсистема общества не только влияет на состояние других подсистем, но и сама подвергается воздействию с их стороны. Так, ход институциональных изменений в экономической сфере зависит не только от полноты и непротиворечивости элементов, регулирующих собственно эту сферу, наличия комплекса поддерживающих экономических институтов в ней, но и от того, с какими социальными институтами соседствуют базовые экономические институты (каково качество институтов власти, гражданского общества, прав и свобод человека и др.). Большое значение для понимания траектории институциональных сдвигов имеет и качество социально-групповой структуры общества, интересы и ресурсы действующих в хозяйственной сфере акторов.

На сильную зависимость типа формирующегося рынка от более широкого социального контекста, в который погружена хозяйственная система (ценностей, властных отношений, социальных сетей и др.), указывает мировой опыт. Многие страны (Япония, Франция, США, Южная Корея, Тайвань и др.) превратили порой прямо противоположные особенности своей социальной организации и культуры в важные преимущества своих экономик. Так, *японский рынок* строится на устойчивых социальных сетях как внутри фирм, так и между ними и находится под сильным влиянием государства, в то время как *рынок США*, напротив, предполагает высокую степень автономности индивидуальных решений в сфере трудовых, кредитных, производственных и прочих отношений. Сильно стратифицированное *южнокорейское общество* преуспело в рыночной экономике благодаря способности аристократической элиты накопить капитал в автомобиле- и кораблестроении, выплавке стали и др. А *тайваньское общество*, базирующееся на мелких и средних межсемейных сетях, не способных накопить достаточно крупный капитал из-за традиции дробления состояния для передачи в наследство сыновьям, напротив, воспользовалось гибкостью своих *малых* предприятий, быстро меняющих производство по мере изменения вкусов потребителей [Биггарт 2001: 49–58; Fukuyama 1996]. Иными словами, рынки как институциональные устройства сильно различаются своей *социальной организацией*. И если в настоящее время и на ближайшую перспективу актуализируется вопрос о том, какой *тип* рынка *формируется* и, в принципе, *возможен* в России, да и в других посткоммунистических обществах тоже, то важно осмыслить силу и характер обратного воздействия на рынок той социальной системы, в которую он встраивается [Шабанова 2005: 33–45].

В частности, для того чтобы понять экономическое поведение макро-, мезо- и микроакторов, оценить их вклад в формирование новых правил игры, важно знать, каковы их интересы, в какой степени они реализуются в тех или иных условиях, и какими ресурсами располагают эти акторы. Причем, оценивая ресурсно-деятельностный потенциал тех или иных акторов, важно принимать во внимание не только экономические и профессионально-квалификационные ресурсы, но и ресурсы политические, административные, силовые (формальные и неформальные), культурные, социальные (сети, ассоциации, престиж, демографический, территориальный и др. статусы) [Заславская 2004: 389–390]. Сегодня уже и среди экономистов растет понимание того, что человек – существо целостное, и предположение о единственности его роли (как потребителя благ или поставщика труда), абстрагирование от всех прочих сторон его жизни значительно обедняет экономический анализ. Известный французский экономист Жак Лезурн назвал такое предположение даже опасным [Лезурн 1993: 10–15].

В самом деле, индивид выполняет множество ролей (профессиональную, потребительскую, семейную, воспитательную, гражданскую и т.п.), которые оказывают друг на друга сильное влияние. Если он не может в полной мере реализовать, скажем, потребительскую роль (например, из-за товарного дефицита, запредельных по сравнению с заработной платой цен), ослабляется мотивация к труду, хуже реализуется и профессиональная роль. Если ущемлен гражданский статус индивида (как, например, в случае с беженцами), он чаще будет соглашаться на менее выгодные условия найма, работу по устной договоренности и пр.

У низкодоходных слоев относительно чаще нарушаются трудовые права, они менее активно их защищают и существенно уступают другим слоям по успешности правозащитного поведения [Заславская, Шабанова 2002: 10–12]. И все это, разумеется, сказывается на качественных особенностях потребительского рынка, института предпринимательства, наемного труда и пр.

Итак, констатируем. Оценка хода, результатов и потенциала институциональных сдвигов в хозяйственной сфере, объяснение и прогнозирование их траектории предполагает учет *двусторонней* связи между экономикой и обществом, экономическими и неэкономическими переменными. Актуальность такой оценки велика при самых разных источниках институциональных изменений, будь то: институциональное проектирование, «трансплантация» (заимствование) институтов, внутривосточное макроэкономическое управление, целенаправленная инновационная деятельность и др. Такая оценка необходима для выбора таких стратегий экономической и социальной политики при осуществлении институциональных реформ, которые способствовали бы росту вклада последних в повышение конкурентоспособности и жизнеспособности данного общества, повышали эффективность использования ограниченных экономических ресурсов и человеческого потенциала, уменьшали социальные издержки реализации экономических реформ. Как же современная наука, изучающая институциональные трансформации, реагирует на этот «практический запрос»?

Экономические институты в их взаимосвязи с более широким социальным контекстом активно изучаются представителями двух наук: экономической теории и социологии. В каждой из них есть мощные течения, различающиеся своим «ядром»². В соответствии со своим предметом и методом каждая из этих наук разработала специфический понятийный аппарат и инструментарий для анализа институциональных изменений и имеет серьезные достижения в своей области, представляющие интерес для другой стороны. Однако представители разных наук по-прежнему почти не слышат друг друга. И хотя в последнее время и экономисты, и социологи делают активные шаги навстречу друг другу³, в том числе и организационные⁴, диалог между этими науками, который мог бы обогатить анализ институциональных изменений, пока еще очень слаб.

Нередкие (что само по себе уже отрадно) заявления экономистов о необходимости инкорпорирования в экономический анализ достижений других наук в действительности либо так и остаются «благими намерениями», по существу, уже обретшими ритуальный характер, либо учет факторов, принадлежащих другим наукам, делается в отрыве от понятий, сложившихся в этих науках (во всем богатстве их содержания), без каких бы то ни было попыток теснее связывать их друг с другом. Такую ситуацию в науке обычно именуют «псевдокомплексностью» исследований [Заславская, Рывкина 1974: 163].

В принципе, диалог экономистов и социологов может протекать на разных уровнях глубины. Первый ограничивается периодическим (от случая к случаю) ознакомлением экономистов и социологов с результатами работ друг друга и их учетом «на входе» в собственное

² «Старый» (или традиционный) институционализм и неинституционализм в экономической теории, старая и новая экономическая социология.

³ См., например: [Радаев 2001а; Козат, Толчетш 2005: 86–102].

⁴ По инициативе социологов создано международное Общество развития социоэкономики [Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE)]. Растет популярность нового институционализма в социологии. Экономисты организовали Международное общество новой институциональной экономики [International Society for New Institutional Economics (ISNIE) – <http://www.isnie.org/>], Общество развития поведенческой экономики [Society for the Advancement of Behavioral Economics (SABE) – <http://www.usask.ca/economics/SABE/>].

исследование или «на выходе» из него. Уже это позволяет осмысливать в более широком контексте результаты и факторы (барьеры) институциональных сдвигов в хозяйственной системе и обществе. Второй уровень касается стадии «собственно анализа» и предполагает инкорпорирование в экономический анализ элементов социологической теории, а в социологию – элементов экономической теории, без особых посягательств на методологическое «ядро» каждой из наук. Теоретически возможен и третий уровень диалога, затрагивающий методологическое ядро. Однако он либо выльется во взаимные упреки представителей разных наук, либо со временем приведет к рождению какой-нибудь новой науки, изучающей институты с помощью нового метода. Но этот вопрос мы пока оставим за кадром.

Цель данной статьи – попытаться обосновать некоторые возможности и преимущества инкорпорирования в экономический анализ элементов социологического подхода при изучении институциональных изменений, не посягая при этом на особенности метода экономической науки. В мою задачу, разумеется, не входит осмысление всего пространства продуктивных точек соприкосновения в исследовании институтов: оно слишком широко. Вместе с тем мне бы хотелось показать, что «перекрестное опыление» экономической и социологической наук не всегда ведет к их «взаимной стерилизации» (как нередко кажется экономистам), и активизировать конструктивный диалог между представителями этих центральных – для анализа институциональных изменений – наук.

2. Взгляд на «институт» в экономической науке и социологии: в поиске точек соприкосновения

Возможность и глубина интеграции экономической науки и социологии в анализе институциональных изменений в значительной степени предопределяется общностью понимания центральной категории – *социального института*. Хотя институты – в центре внимания представителей этих наук, несмотря на многочисленные споры единого понимания термина до сих пор не сложилось ни в одной из них. Из множества его разных наполнений выделим прежде всего такие, которые получили *заметное* распространение и в социологии, и в экономической науке. Их два. Согласно первому пониманию, институты представляют собой совокупность действующих в конкретных сферах «правил игры» и реализующих эти правила *социальных субъектов*, в первую очередь – организационных структур. Так, в Докладе о мировом развитии 2002 г., который специально посвящен вопросам создания институциональных основ рыночной экономики, институты определяются как «нормативы и правила, механизмы, обеспечивающие реализацию права, и организации» [Доклад о... 2002: 6]. «Под институтами будем понимать не только формальные и неформальные правила и механизмы принуждения к их соблюдению, но и в широком смысле организации и иные экономические структуры» [Сухарев 2005: 78]. В социологии также можно встретить мнение о том, что социальные институты представляют собой «системы учреждений, в которых определенные люди, избранные членами групп, получают полномочия выполнять определенные и безличные функции ради удовлетворения существующих индивидуальных и групповых потребностей индивидов и ради регулирования поведения других членов групп» [подробнее см.: Щепаньский 1967: 105–106].

Во втором значении (которое сейчас имеет, пожалуй, наибольшее число сторонников), термин «институт» отделяется от термина организация (индивид, группа) и служит для обозначения *только правил игры*. Согласно этому пониманию, институт – это «устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности...» [Институт социальный... 1990: 117]. Этот взгляд доминирует не только в социологии, но и широко распространен в современной экономической науке. В частности, известный неинституционалист Д. Норт термином «институт» обозначает реальные правила игры и контроль за их соблюдением (который,

кстати сказать, также представляет собой комплекс определенных правил игры). Организации (индивиды, группы) рассматриваются здесь как субъекты, в целом играющие по институциональным правилам, но обладающие и определенной свободой. Степень их подчинения правилам зависит от строгости институционального контроля [Норт 1997: 18–20; Заславская 2004: 111–112].

Таким образом, несмотря на то что согласия по поводу термина «институт» нет ни среди социологов, ни среди экономистов, важно констатировать, что по поводу актуального с точки зрения выбранной перспективы анализа второго определения, по крайней мере, между частью представителей этих наук имеется единое мнение, что увеличивает шансы на взаимопонимание.

Однако в рамках этого «поля согласия» в понимании институтов между экономистами и социологами все же имеется ряд различий. Каковы наиболее важные из них, если взять за основу *доминирующие* позиции в каждой из наук? И насколько принципиальный характер они имеют для анализа институциональных изменений?

1. Социологи чаще трактуют *институт* более строго, чем экономисты: они исходят из того, что институты удовлетворяют *важные* потребности общества, его членов, отдельных социальных групп и регламентируют *наиболее важные* социальные связи, образующие своего рода «скелет» *общественного устройства*. В экономической науке можно встретить большее разнообразие позиций по этому вопросу: от системных определений экономических институтов (как «общественно признаваемых функционально-организационных форм коллективной экономической деятельности, через которые реализуются *системные функции экономики* [курсив мой. – М.Ш.]» [Зотов, Пресняков, Розенталь 1999: 10] до «индивидуализированных». Иными словами, институты могут иметь самые разные сферы применения, вплоть до предельно узкой – одного-единственного субъекта – вроде «каждодневного приема конкретным индивидом определенного лекарства в течение многих лет»⁵.
2. В социологии институты суть *комплексы* устойчивых норм, они не отождествляются с какой-либо одной нормой, какой бы устойчивой она ни была. В отличие от социологов, мнения экономистов по этому вопросу различаются [Клейнер 2004: 13–21]. Экономисты вообще нередко не проводят разграничения между нормами и правилами, с одной стороны, и институтами – с другой. Любые устойчивые правила поведения они могут отождествлять с институтами. Институты организуют взаимоотношения между людьми, структурируют повседневную деятельность, «они организуют взаимоотношения между людьми, так что когда мы хотим поздороваться с друзьями на улице, поехать на автомобиле, купить апельсины, занять деньги, организовать свой бизнес, похоронить близких и совершить любые другие действия, с которыми сталкиваемся в обычной жизни, мы знаем (или можем легко научиться), как это сделать» [Норт 1997 (1990): 18]. Расширительная трактовка институтов экономистами позволяет отнести к институтам «институт празднования дня рождения», «институт налогового декларирования», моральное поощрение и карьерный рост директоров, «фирменный» патриотизм работников и т.п. вплоть до «мытья рук перед едой» [Клейнер 2004: 19, 22, 49].

Представляется, что многие из приведенных выше примеров служат иллюстрацией лишь *норм* поведения и взаимодействий (формальных и неформальных), повседневных социально-экономических *практик*, а не институтов⁶. Как известно, поведение людей в обществе организуется (ограничивается) многими нормами самой разной природы: обычаями, традициями, нравами, законами, верованиями, доминирующими ценностями, принятым в

⁵ Детальный обзор см. в работе: [Клейнер 2004: 13–22].

⁶ О соотношении институтов и практик см. раздел 3 данной статьи.

определенных кругах этикетом и др. Коль скоро эти нормы и правила отождествляются с институтами, возникает вопрос: какой содержательный прирост дает введение в оборот еще одного термина? Какое место среди этих понятий занимает *институт*? В экономическом предметном поле этот вопрос чаще всего остается открытым.

3. Следствием отождествления норм с институтами является встречающееся в экономической литературе редуцирование формальных *институтов*, сведение их к формальным *нормам*. «Институты бывают *формальными*, т.е. закрепленными в писанном виде... В реальной жизни формальными институтами являются конституция, гражданский и другие кодексы, законы, постановления, распоряжения и т.д. ...Другая группа институтов – *неформальные*: традиции, привычки, стереотипы поведения и другие устойчивые формы взаимодействия между людьми, которые определяются главным образом культурой, психологией и идеологией данного общества» [Нестеренко 2002: 309–310]. Социологическая же перспектива трактовки институтов практически не оставляет места для разногласий по этому вопросу: формальные нормы не тождественны формальным институтам, а представляют собой только их часть.

В самом деле, формальные (по способу установления и контролю) институты всегда включают неформальную составляющую, без учета которой нельзя понять механизмы их функционирования и развития, вектор возможной трансформации. Неслучайно характер соотношения между формальными и неформальными нормами *в рамках* формальных институтов – одна из центральных задач институционального анализа. Даже такой формальный институт, как *армия*, где четко расписаны функции каждого подразделения, система прав и обязанностей индивида, занимающего ту или иную позицию, где действует жесткий механизм контроля, а распоряжения командира не обсуждаются, невозможно понять без учета неформальной социальной составляющей (дедовщина, участвовавшие избивания солдат офицерами, нелегальная торговля оружием, нежелание молодежи нести воинскую службу, настороженное отношение общества к армии, деятельность комитетов солдатских матерей, разные шансы у представителей разных социальных групп «скрыться от армии» и многое другое).

Еще сильнее роль неформальных норм в экономической сфере, где они за годы реформ не только расширились (в том числе и в *официальной* экономике), но и стали доминирующими. Без учета характера соотношения формальной и неформальной составляющих конкретных экономических институтов нельзя понять закономерности трансформации ни одного из них, будь то: институт собственности, предпринимательства, наемного труда, банкротства и др. «Наблюдения показывают, что, попадая в российскую среду, любые формальные институты сразу же прорастают неформальными отношениями и личными связями. Дело обстоит так, как если бы они подверглись мутации и в результате становились неспособными выполнять свое предназначение – служить общезначимыми “правилами игры”... Если в странах Центральной и Восточной Европы обратное пришествие формальных регуляторов привело к сужению зоны неформальных отношений, то в России базовые формальные институты продолжают, как и прежде, функционировать по образу и подобию неформальных» [Капелюшников 2001: 91–92].

В соответствии с этой логикой даже *конституция* как формальный (по способу установления норм и контролю за их выполнением) институт содержит сильную неформальную компоненту, учитывающую социокультурные нормы данного общества, элемент престижа государства на мировой арене и др. В нее могут входить не только реализующиеся на практике права вкупе с правами-идеалами, *абсолютное* претворение в жизнь которых в данных условиях *в принципе невозможно* (например, право каждого на благоприятную окружающую среду, в определенной мере – право на жизнь, личную неприкосновенность, на свободный труд, выбор профессии и др.) и которые, тем не менее, играют колоссальную конструктивную роль уже тогда, когда в обществе появляется *стремление* следовать им. В конституцию могут входить и такие права, которые хотя и

могли бы быть осуществлены, но *априори* провозглашались «не для практического применения», а в чисто политических целях. Конституции, содержащие такие права, Й. Элстер очень точно назвал «простыми клочками бумаги» [Элстер 1994: 4–10], приведя в качестве примера советскую Конституцию 1936 г. Примером из недавнего прошлого могла бы служить и Конституция 1977 г. с ее свободами слова, печати, собраний, демонстраций и др. Если рассматривать современную российскую Конституцию 1993 г. не просто как основной закон жизнедеятельности общества, а как *социальный институт*, нельзя не отметить по крайней мере два важных обстоятельства. Первое состоит в том, что *на практике* 30% актов законодательной и исполнительной власти, принятых в регионах, противоречат Конституции РФ [Автономов 2000: 7]. Так что в действительности регионы нередко живут в соответствии с другими *формальными* нормами. Второе – не только власти разных уровней, но и рядовые граждане (даже в условиях жесткого административного контроля) обладают определенной свободой выбора (в том числе и в сфере нарушения *нелегитимных формально-правовых норм*). Поэтому факт активного одобрения лишь четвертой частью россиян современной российской Конституции (в референдуме участвовала лишь половина избирателей, проголосовала «за» половина этой половины) сам по себе представляется весьма неблагоприятным для ее крепости как *социального института*.

Так или иначе часть *формальных норм* может восприниматься (и в действительности быть) пустым звуком, весьма отдаленным от реального жизненного пространства индивидов. Многие могут о них либо вообще ничего не знать, либо иметь очень смутное представление. Для других эти нормы могут быть неактуальными или нелегитимными. Однако, в отличие от *формальных норм*, *формальные институты* так или иначе присутствуют в жизни каждого из нас даже тогда, когда неформальная составляющая (*неформальные* механизмы реализации *формальных норм* и *формального контроля*) получает существенное развитие, внося серьезные коррективы в издержки обращения к *формальным нормам* и даже в функции соответствующих институтов.

Какая же трактовка институтов более подходит для анализа институциональных изменений? С учетом отмеченных обстоятельств думается, что более строгая и укрупненная. В социологии она распространена очень широко, а в экономической теории пока встречается лишь в единичных работах. В соответствии с ней каждый *социальный институт*, регулирующий конкретную область общественной жизни, состоит из четырех элементов. Это: а) *формальные* – правовые, административные и организационные – нормы и правила, регламентируемые властными и управленческими органами; б) механизмы государственного и в) общественного контроля за выполнением установленных норм и правил; г) *неформальные нормы*, укорененные в культуре данного общества (установления и правила типа «так должно», «так принято», «так все поступают») [Заславская 2004: 112–114]. Эти элементы взаимосвязаны, но на практике всегда сохраняют определенную автономность друг от друга.

В экономической литературе можно встретить критику «дуэтных» определений института («институт – это норма плюс механизмы, контролирующие и поддерживающие ее выполнение») [Клейнер 2004: 16–18]. Для стабильных общественных систем эта критика представляется весьма убедительной. Однако в кардинально *меняющейся* среде, когда ставится задача осмыслить ход, потенциал, перспективы институциональных *сдвигов*, возможности и направления экономической и социальной политики в этой области, мало обращаться лишь к одной категории – «устойчивая норма» или «система устойчивых норм» (как нередко делают экономисты). Важно обозначить *глубину укорененности* тех или иных норм, потенциал и возможности их изменения. На траектории институциональных сдвигов могут сказаться «пробелы» не только в государственном (вертикальном), но и в общественном (горизонтальном) контроле. Ведь «...контролировать общество совсем не так легко, как представляют мечтатели. Это, по английской пословице, – как пасти кошек»

[Хлебников 2003: 245]. Свой вклад может вносить и степень рассогласованности между формальными и неформальными нормами; или каждым из этих видов норм, с одной стороны, и формальным и неформальным контролем – с другой; и т.д. Изменения этих элементов *относительно независимы* друг от друга, и каждый вносит свою лепту в трансформацию того или иного института. Поэтому в *аналитических* целях важно иметь в виду не один и даже не два, а все четыре элемента института и внимательно отслеживать степень соответствия и характер взаимосвязи между ними в меняющихся условиях. Ведь чем сильнее они поддерживают друг друга, тем успешнее трансформация того или иного института; и напротив, рассогласованность их динамики может существенно затруднить институциональные преобразования и даже придать им противоположный «знак».

Итак, констатируем: несмотря на сохранение разногласий по поводу наполнения термина «институт» внутри каждой из центральных для институционального анализа наук, предпосылки для взаимопонимания весьма благоприятны. Это проявляется, во-первых, в том, что трактовка институтов, представляющая наиболее перспективной для анализа институциональных *изменений*, получила широкое распространение и в экономической теории, и в социологии. А во-вторых, в том, что отмеченные выше терминологические расхождения, хотя в ряде случаев и кажутся принципиальными, в действительности не являются столь существенными из-за того, что экономисты нередко не доводят их до логического завершения. Например, они могут не придавать значения терминологической путанице, которая приводит в заблуждение представителей смежных наук, работающих с более детальным понятийным аппаратом, но которая может практически не сказываться на содержании аналитических построений самих экономистов. Так, В.М. Полтерович, известный своими оригинальными работами по институциональной экономике, порой пользуется терминами «институт» и «норма» («правило поведения») как синонимами [Полтерович 1999: 4], однако это не приводит его к редуцированию формальных *институтов* до формальных *норм*. «Формальные правила – лишь оболочка, в пределах которой могут возникать самые разные неформальные нормы» [Полтерович 2001: 32]. Наконец, в-третьих, отмеченные различия, как нетрудно заметить, вытекают одно из другого и могут быть практически сняты инкорпорированием в экономический анализ разграничения социальных *институтов* и социальных *практик*, доказавшего свою продуктивность в социологическом анализе институциональных изменений. Но нужно ли это экономистам?

3. Разграничение институтов и практик: зачем оно социологам и нужно ли экономистам?

Как следует из четырехэлементной структуры социального института, он представляет собой результат взаимодействия акторов самых разных уровней (макро-, мезо- и микро-) и не может быть преобразован лишь по воле политических лидеров. В связи с этим для описания особенностей функционирования и изменения социальных институтов социологи все чаще обращаются к понятию «*социальные практики*». Институтом называют комплексы регулярных и долговременных [continuously repeated] *социальных практик*, которые санкционируются и поддерживаются социальными нормами и имеют важное значение в структуре общества [Abercrombie, Hill, Turner 1988: 124]. Разграничение социальных *институтов* и социальных *практик* – важное отличие аналитического инструментария социологов от экономистов. Что дает такое разграничение и нужно ли оно экономистам?

Социальные практики – системы *устойчивых* и *массовых* социальных действий и взаимодействий, т.е. устойчивые системы взаимосвязанного и взаимно ориентированного *ролевого* поведения акторов (индивидов, организаций, групп), которые и обеспечивают функционирование соответствующих институтов. Так, *институт рынка труда*, который нетрудно представить через комплекс формальных и неформальных норм, а также

механизмов государственного и общественного контроля за их исполнением, в действительности реализуется через систему самых разнообразных практик. Среди них: практики поиска работы и трудоустройства (формальные и неформальные; старые и новые, вроде трудоустройства через Интернет, практика собеседований, испытательных сроков и др.), содержания и оформления отношений найма (например, формальный или устный найм; формальный найм с неформальными оговорками или без таковых); социальные гарантии от разных форм риска; общепринятые принципы оплаты труда разных групп работников; способы разрешения трудовых конфликтов (увольнение «по собственному желанию», обращение в суд, апелляция в профсоюзы, обращение к неформальным силовым структурам и т.д.) и пр. Именно комплекс разного рода социальных практик в действительности служит конкретной формой реализации того, что мы называем социальным институтом [Заславская 2004: 116].

Иными словами, социальные институты соотносятся с социальными практиками как содержание с формой или сущность с явлением. Институты как всякие сущности глубже и устойчивее своих форм. Практика как форма более конкретна. Институт не существует на базе какой-нибудь одной практики, он всегда реализуется через комплекс практик. Накапливающиеся изменения в практиках, реализующих тот или иной институт, могут приводить, а могут и не приводить (!) к изменению старого или становлению нового института. Прибегая к метафоре, можно сказать, что институт подобен дереву, а практики – веткам и листьям. Конкретные практики могут появляться, устойчиво воспроизводиться и меняться в определенных пределах, не затрагивая сущности, т.е. не меняя института.

Например, в советский период была широко распространена практика «шабашничества». Ежегодно большие группы строителей – преимущественно выходцев из трудоизбыточных регионов СССР (Западной Украины, Северного Кавказа, Закавказья), а также ближайших городов устремлялись на строительные работы в сельскую местность восточных регионов страны, за полгода выполняя там от 60 до 80% годовой строительной программы. Практики поиска объектов и заключения договоров, оплаты и режима труда (по 16 часов в день, часто без выходных), отсутствие каких бы то ни было социальных гарантий, практики решения трудовых споров значительно отличались от общепринятых в СССР [Шабанова 1985; 1992а: 55–63; 1992б: 29–39]. Но они не смогли «переломить» закостенелость советского института труда и занятости, в том числе во многом из-за того, что самостоятельная деятельность строительных бригад противоречила доминирующим нормам. К тому же власти, на практике вынужденные «закрывать глаза» на стихийное распространение сезонных строительных бригад (ибо к моменту принятия партийного решения о развертывании широкого строительства в селе строить там было уже некому), активно использовали СМИ для поддержания негативного отношения общества к этой группе работников, наклеивания на них разного рода ярлыков («рвачей», «стяжателей», «аморальных элементов» и т.д.). Аналогичным образом практика спекуляций в советский период, несмотря на широкое распространение, не привела (не могла привести) к становлению института предпринимательства.

Кроме того, подобно тому как ветки разных деревьев сплетаются (и порой очень сильно), одна и та же практика может присутствовать в разных институтах. Например, широко распространенная в современной России практика взяточничества входит и во властные институты, и в институт предпринимательства, и в институт образования, и др. В этой связи представляется продуктивным разделение социальных практик на *институционализированные* и *неинституционализированные*. Институционализированные практики составляют устойчивое ядро жизнедеятельности данного общества или его основных подсистем. Они отличаются либо большей значимостью и массовостью, либо устойчивостью и традиционностью. Менее же распространенные, спорадические, недостаточно освоенные практики, а также практики, противоречащие принятым в данном обществе нормам,

представляют периферию общественной жизни и не инкорпорируются в институты [Заславская 2004: 116].

Возвращаясь к нашим примерам, можно заключить, что практики «шабашничества», равно как и спекуляции в советский период не были институционализированными хотя бы по причине несоответствия общепринятым нормам, а вот современная практика взяточничества, по-видимому, уже успела утвердиться в культуре и потому может быть отнесена к институционализированным. Как показывают социологические исследования, в настоящее время в России идет активный процесс *институционализации* многих *неправовых* практик, т.е. их превращения в устойчивый, постоянно воспроизводящийся феномен, который, интегрируясь в формирующуюся систему общественных отношений (экономических и неэкономических), становится нормой, привычной моделью поведения акторов самых разных уровней и постепенно *интернализуется* ими [Шабанова 2001: 326]. Этот процесс зафиксирован в самых разных сферах: труда и занятости [Заславская, Шабанова 2002: 3–17; Заславская, Шабанова 2004: 208–261], налоговой сфере [Радаев 2001б: 60–79], правосудии [Пашин 2001: 157–177; Латов 2003: 280–285] и др.

Таким образом, если экономисты, как правило, «как-то сразу» имеют дело с институтами как «устоявшимися стереотипами человеческого поведения» [Нестеренко 2002: 310], «долговечными системами сложившихся и укорененных правил, которые придают структуру социальным взаимодействиям» [Ходжсон 2003: 13], и, как следствие, при анализе институциональных изменений обращаются к концепциям «рынка институтов», «институциональных сделок» [Bromley 1989; Тамбовцев 1999, 2001], то социологи осмысливают институциональные изменения по более длинной цепочке. А именно: *массовые действия и взаимодействия – неинституционализированные практики – институционализированные практики – комплекс взаимосвязанных практик – институт (трансформация института)*. Представляется, что включение в институциональный *экономический* анализ этой цепочки позволит более точно отследить ход, оценить глубину, потенциал и перспективы институциональных сдвигов в экономической сфере.

Разумеется, экономисты правы, когда говорят, что хозяйствующие субъекты «покупают» или «не покупают» произведенные государством «правила игры». Однако верно и то, что они часто просто *делают вид, что покупают* эти правила. Причем в современной российской действительности последнее обстоятельство представляется очень важным. Прибегая к метафоре, можно сравнить российское государство с единственным имеющим лицензию мастером по пошиву одежды (производству формальных норм) для своих граждан, которая, хотя и не отвечает вкусам очень многих, тем не менее покупается. Но впоследствии мастер с трудом обнаруживает сшитую им одежду на людях: кто-то ее перешил, изменив до неузнаваемости; кто-то надел ее задом наперед, а кто-то – наизнанку. Тем самым люди высказали определенные предпочтения, доступные их социальным позициям, и эти предпочтения нашли отражения в реальных социально-экономических практиках.

Какие же ролевые ожидания и модели поведения складываются в действительности? Какие из них имеют больше шансов стать доминирующими, а какие – так и останутся на периферии? Как это скажется на качестве институтов, которые воспроизводят (изменяют) эти практики? Поиск ответов на все эти вопросы обуславливает необходимость анализа более длинной («социологической») цепочки феноменов, приводящих к институциональным сдвигам.

Отрадно, что в современной институциональной экономической теории при изучении процессов воспроизводства или изменения норм можно встретить движение в сторону анализа *практик* (хотя они при этом могут именоваться по-разному: формы деятельности, протоинституты и др. – или вообще никак не именоваться). Яркий тому пример – метафора, к которой обращается Г.Б. Клейнер: «Устойчивую норму можно уподобить гигантскому камню, который не в состоянии сдвинуть с места самостоятельно ни один агент или группа

агентов. Только собравшись вместе в значимом числе [или, что то же самое, – включившись в социальные практики как массовые и устойчивые социальные действия и взаимодействия, – *М.Ш.*] или воспользовавшись специальными механизмами, агенты могут разрушить или сдвинуть с места этот камень...» [Клейнер 2004: 17–18]. В тех редких случаях, когда экономисты сотрудничают с социологами в осмыслении институциональных сдвигов, термин *практика* непосредственно и активно используется [Кузьминов, Радаев, Яковлев, Ясин 2005: 26]. Однако и в этих единичных случаях пока за кадром остается соотношение между институтами и практиками, различие практик институционализированных и неинституционализированных.

4. Институциональные изменения: вклад теории социальных ролей

Социологи при анализе социальных практик и институтов (и это важное отличие их аналитического инструментария) обращаются к понятиям *ролей и статусов*. Роль – типичная реакция на типичное ожидание [Бергер 1996: 91], безличная функция или норма, выполнение которой *обязательно* для каждого, кто занимает данную социальную позицию [Nadel 1965: 24]. При этом я отнюдь не имею в виду, что экономисты могут извлечь пользу из *прямой* реализации так называемой *социологической модели человека SRSM* (С. Линденберг): «социализированный человек; человек, исполняющий роль, и человек, который может быть подвергнут санкциям (*socialized, role-playing, sanctioned man*)» [Бруннер 1993: 59]. В социологии сложились мощные направления, которые выступают против представления индивидов в виде, если вспомнить меткое выражение Э. Гидденса, «структурных и культурных болванов» и вовсе не подпадают под саркастическое замечание Джеймса Дьюзенберри: «экономика – наука о том, как люди делают выбор, социология – о том, как им не приходится делать никакого выбора» [цит. по: Грановеттер 2004: 80–81]. В действительности ролевой анализ, сложившийся в социологии, вполне совместим (и совместим продуктивно) с реализацией *экономической модели человека*, обозначаемой акронимом REMM («*resourceful, evaluative, maximizing man*»), который был предложен Меклингом и Бруннером, т.е. «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек» [Бруннер 1993: 55]. Разумеется, со ставшей уже традиционной оговоркой – заменой максимизации «ограниченной рациональностью» [Саймон 1993: 16–38].

Какие конкретные аспекты ролевого анализа представляются полезными для экономистов в осмыслении институциональных трансформаций?

Начнем с того, что провозглашенные формально-правовые нормы в действительности сильно изменили «ролевою карту» хозяйственной системы: появились новые экономические (роль акционера, собственника и др.) и профессиональные (маклер, брокер, дилер, маркетолог и др.) роли; изменилась совокупность прав и обязанностей хозяйствующих субъектов. Иными словами, на формально-правовом уровне была задана новая система ролевых ожиданий. Но как эти семена проросли в российской почве? В действительности, в условиях кардинальных изменений институциональной системы ролевые ожидания находятся в стадии *формирования*, и наблюдается большая неопределенность ожидаемого поведения, соотносимого с рядом экономических и социальных позиций. К примеру, должны ли предприниматели платить налоги в полном объеме, если государство не выполняет своих обязательств ни перед ними, ни перед их наемными работниками? Допустимо ли ущемление трудовых прав наемных работников со стороны работодателей, если права последних также ущемляются более сильными экономическими и политическими субъектами? Оправдывается ли включение «низов» в неправовые практики уже тем, что «верхи» давно включились в них? Должны ли предприниматели заботиться о социальной сфере, или это – обязанность государства, которому они платят налоги? По поводу этих и многих других ролевых ожиданий в трансформирующемся российском обществе и экономике до сих пор не сложилось единого мнения. В этих условиях актуализируется потребность в систематическом

отслеживании степени согласия (раскола) экономических субъектов по поводу тех ролевых ожиданий, которые предполагаются новыми формально-правовыми нормами.

Для понимания роли акторов в институциональных трансформациях важно и то, что любой индивид, выполняя совокупность ролей, не тождествен ни одной из них, ни всем им, вместе взятым. *У индивидов есть свои интересы, ценностные ориентации и ресурсы, которые в определенных условиях и обстоятельствах они используют для изменения существующих ограничений.* Более тонкий инструмент качественного анализа механизмов и потенциала институциональных изменений, который в данном случае дает ролевой анализ, на мой взгляд, связан с:

- различием ролевых ожиданий и *реальным* выполнением роли (будь то роль частного собственника, акционера, наемного менеджера, профессионала и др.);
- реального выполнения роли и привязанности индивида к ней, т.е. *ролевой дистанции* [Goffman 1959];
- выявлением силы и частоты внутриволевых и межролевых конфликтов;
- разным уровнем свободы экономических акторов, занимающих различные социальные позиции, в построении и реализации своих социальных ролей;
- стремлением людей (или давления на них) к соблюдению согласованности между различными ролями, которые они играют, и теми идентификациями, которые им сопутствуют, и др.

Небольшой пример. По данным нашего исследования одной из самых перспективных групп российского бизнес-сообщества⁷, даже у ее представителей *реальное* выполнение роли предпринимателя и менеджера сильно отклоняется от ожиданий, олицетворяющих цивилизованный рынок, – законопослушности его участников. Только 28% бизнесменов вошли в группу «законопослушных», считая, «хотя законы и несовершенны, их все-таки надо выполнять, потому что нарушение обойдется дороже». Причем в сравнении с другими массовыми группами работников эта часть российского бизнес-сообщества, представляющая преимущественно верхнюю часть (ядро) среднего класса, оказалась менее законопослушной. Однако этот, несомненно, тревожный факт выглядит менее удручающим, если сравнить *реальное выполнение* роли и *степень привязанности* к ней бизнесменов. Самую многочисленную группу авангарда российского бизнес-сообщества образуют не последовательные «нарушители» (24%), а действующие в зависимости от обстоятельств «релятивисты», или «ситуативники» (44%). Они гораздо больше дистанцированы от противозаконного поведения, чем группа «нарушителей»: многие из них испытывают внутриволевые конфликты (включение в неправовые отношения с контрагентами и чиновниками ставит под угрозу соблюдение ряда прав наемных работников) и конфликты межролевые (между предпринимательской, гражданской, семейной и др. ролями).

Так или иначе хозяйствующие субъекты, занимающие одни и те же социальные позиции, в сходных условиях ведут себя по-разному из-за различий в ценностных ориентациях. Одни пытаются успеть «поймать рыбку в мутной водичке», погружаясь в неправовое

⁷ Информационная база исследования: слушатели программ МВА в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ (1016 человек, 2004 г.), т.е. представители наиболее образованной, экономически и социально передовой части российского бизнес-сообщества. Более половины (54%) респондентов приходится на генеральных директоров, директоров, их заместителей, а также топ-менеджеров, еще 26% – на руководителей подразделений; 30% заняты в крупном или транснациональном бизнесе, 49% – в среднем, 18% – в малом; 25% стажировались за рубежом; 60% самостоятельно оплачивают весьма дорогостоящее обучение по программам МВА.

пространство, руководствуясь исключительно соображениями экономической выгоды. Для других это вынужденный процесс – плата за высоко ценимую самостоятельность, возможность самореализации. Есть и такие, кто делает шаги по выходу из неправового поля, несмотря на сопряженные с этим экономические потери. Все это приводит к тому, что соотношение между совокупными издержками и обретенными от погружения в неправовое пространство, а также степень привязанности к последнему у разных «ролевых типов» хозяйствующих субъектов в действительности неодинаково.

Неодинаковым будет и уровень свободы индивидов, занимающих разные социальные позиции, *в построении и реализации своих ролей*. К примеру, доступные возможности сопротивления погружению в неправовое пространство у представителей крупного и транснационального бизнеса гораздо выше, чем у среднего и малого. Первые менее погружены в неправовое пространство в значительной степени потому, что могут так заключить хозяйственные договоры, чтобы в случае возникновения споров обращаться в иностранные суды, а не давать взятки российским чиновникам и судьям. Российская бюрократия максимально использовала особенности «смутного времени» для конструирования и закрепления за собою отвечающих ее частным целям социальных ролей, в то время как рациональная западная *бюрократия* обладает минимальной свободой в этой сфере. Российские чиновники разных уровней, как правило, не утруждают себя задачей понять нормы и механизмы функционирования цивилизованного рынка, считают *нормальным* систематически и бессистемно вмешиваться в хозяйственную жизнь. В стране, несмотря на благоприятную ситуацию с притоком нефтедолларов, отсутствует программа инновационного развития.

Перечень конкретных проблем трансформирующейся экономики, в приложении к осмыслению которых методология *ролевого анализа* способна расширить познавательные возможности экономического анализа, весьма многообразен. Не претендуя на полноту, отмечу, что выявление степени распространенности в хозяйственной сфере тех или иных ролевых ожиданий, усвоения и привязанности индивидов к тем или иным экономическим и профессиональным ролям (интернализации ролей), степени и факторов отклонения реального выполнения роли от официально ожидаемого, частоты и характера ролевых конфликтов и др., проливает свет на ряд аспектов, особо актуальных для экономического анализа институциональных сдвигов, а именно:

- *степень и характер укорененности (устойчивости)* тех или иных правил игры и экономических практик;
- *адекватность распределения пучка прав собственности (правомочий)*: поиск структуры правомочий, которая будет способствовать наилучшей реализации экономических и профессиональных ролей (новых и сохранившихся старых), устойчивости эффективных норм и ослаблению отклонений от официальных ролевых ожиданий;
- *остроту проблемы и направлений сдвигов в контрактных отношениях*.

* * *

Говоря о вкладе ролевого анализа социологов в расширение интерпретационных возможностей экономического анализа институциональных изменений, мы практически не посягали на принцип методологического индивидуализма, которым очень дорожат экономисты. Ибо мы негласно исходили из того, что индивиды имеют определенные цели (и ресурсы), которые побуждают их (дают возможность им) следовать тем или иным ролям, дистанцироваться или отклоняться от них. Обратное же влияние социальных ролей (их набора, степени реализации и др.) на цели и предпочтения индивидов пока чаще всего оставалось за кадром. Иными словами, в «усеченной» версии ролевой подход инкорпори-

руется в экономический анализ, без какого-либо посягательства на методологическое ядро последнего.

Однако более тонкий инструментарий анализа потенциала и механизмов институциональных изменений, предлагаемый социологией, разумеется, не ограничивается обозначенными аспектами ролевого анализа. В частности, мы отмечали, что экономические акторы, занимающие разные социальные позиции, обладают разным уровнем свободы в построении и реализации своих социальных ролей. Иными словами, параметры тех или иных экономических практик зависят не только от степени соответствия между ролевыми ожиданиями, с одной стороны, и интересами и ценностными ориентациями экономических акторов – с другой. Важное значение имеют *объем и структура* имеющихся у них *ресурсов, ресурсно-деятельностный потенциал экономических акторов*. Расширение спектра учитываемых ресурсов (факторов и ограничений), влияющих на экономическое поведение индивидов, с одной стороны, существенно расширяет возможности познания глубины, потенциала, механизмов и вероятных перспектив институциональных сдвигов в экономической сфере, а с другой, – явно усиливает угрозу посягательства на принцип методологического индивидуализма. Это – предмет следующей статьи⁸.

Литература

- Автономов В.С.* «Не дорого ценю я громкие права». Вступительная статья // Истоки. Вып. 4 / Под ред. Я.И. Кузьминова. М.: ГУ–ВШЭ, 2000. С. 3–8.
- Бергер П.Л.* Приглашение в социологию: гуманистическая перспектива / Пер. с англ. Г.С. Батыгина. М.: Аспект Пресс, 1996.
- Биггарт Н.* Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 5. С. 49–58.
- Бруннер К.* Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Т.1. Вып. 3. С. 51–72. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>
- Грановеттер М.* Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа // Журнал социологии и социальной антропологии. 2004. № 1. С. 76–89. <http://ecsocman.edu.ru/jssa>
- Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики: Пер. с англ. М.: Весь Мир, 2002.
- Заславская Т.И.* Современное российское общество: Социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004.
- Заславская Т.И., Шабанова М.А.* Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // Социологические исследования. 2002. № 6. С. 3–17. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Заславская Т.И., Шабанова М.А.* Трансформационный процесс в России и институционализация неправовых практик // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. Вып. 5 / Под ред. Я.И. Кузьминова. М.: ГУ–ВШЭ, 2004. С. 208–261.

⁸ *Шабанова М.А.* О некоторых преимуществах интеграции экономического и социологического анализа институциональных изменений. Статья 2. Ресурсы и механизмы. Готовится к публикации в следующем номере журнала: Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 5.

- Заславская Т.И., Рывкина Р.В. О принципах и основных элементах программирования исследования трудовой мобильности // Методологические проблемы социологического исследования мобильности трудовых ресурсов. Новосибирск: Наука, 1974. С. 144–207.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Институциональные проблемы функционирования и преобразования российской экономики // Экономическая наука современной России. 1999. №1. С. 7–21. <http://ecsocman.edu.ru/ecr>
- Институт социальный // Современная западная социология. Словарь. М.: Изд-во политической литературы, 1990. С. 117.
- Капелюшников Р.И. Институциональная природа переходных экономик: российский опыт // Кто и куда стремится вести Россию?.. Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001. С. 91–92. <http://ecsocman.edu.ru/kir>
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Козат Е.М., Толчети Ю.А. О социологизации экономической науки // Журнал экономической теории. 2005. №2. С. 86–102.
- Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 5–27.
- Латов Ю.В. Плюралистическая система защиты прав собственности предпринимателей // Куда пришла Россия?.. Итоги социетальной трансформации» / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2003. С. 280–285. <http://ecsocman.edu.ru/kir>
- Лезурн Ж. Основные элементы теории полезности // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 10–15. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>
- Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. Л.И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Олейник А. Тоталитаризм рынка? // Неприкосновенный запас. Дебаты о политике и культуре. 2003. № 28. С. 29–35. <http://www.nz-online.ru>
- Пашин С.А. Человек в российском правовом пространстве // Кто и куда стремится вести Россию?.. Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001. С. 157–166. <http://ecsocman.edu.ru/kir>
- Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2. С. 1–37.
- Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24–50. <http://ecsocman.edu.ru/ecr>
- Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. М.: ГУ–ВШЭ, 2001а.
- Радаев В.В. Деформализация правил игры и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001б. № 6. С. 60–79.
- Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 16–38. <http://ecsocman.edu.ru/thesis>

- Сухарев О.С. Проблема качества институционального развития // Журнал экономической теории. 2005. № 2. С. 67–85.
- Тамбовцев В.Л. Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. 1999. № 4. С. 44–53. <http://ecsocman.edu.ru/ons>
- Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001. № 5. С. 25–38.
- Хлебников П. Разговор с варваром. Беседы с чеченским полевым командиром Хож-Ахмедом Нухаевым о бандитизме и исламе. М.: Детектив-Пресс, 2003.
- Ходжсон. Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. М.: Дело, 2003 (1988).
- Шабанова М.А. Проблема встраивания рынка в «нерыночное» общество // Социологические исследования. 2005. № 12. С. 33–45. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Шабанова М.А. Институциональные изменения и неправовые практики // Кто и куда стремится вести Россию?.. Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001. С. 319–327. <http://ecsocman.edu.ru/kir>
- Шабанова М.А. Современное отходничество как социокультурный феномен // Социологические исследования. 1992а. № 4. С. 55–63. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Шабанова М.А. Отходничество и рынок рабочей силы // Изв. СО РАН. Регион: экономика и социология. 1992б. № 2. С. 29–39.
- Шабанова М.А. Сезонные сельские строители: кто они и каковы их проблемы? Новосибирск: ИЭиОПП СО АН, 1985.
- Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии / Пер. с польск. В.Ф. Чесноковой. Новосибирск: Наука, 1967.
- Элстер Й. Влияние прав человека на экономическое развитие // Российский бюллетень по правам человека. Вып. 4. Проектная группа по правам человека. М., 1994. С. 4–10.
- Abercrombie N., Hill S., Turner B.S. The Penguin Dictionary of Sociology. L.: Penguin Books, 1988.
- Bromley D.W. Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy. N.Y., 1989.
- Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y.: Free Press, 1996. См. также перевод: Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и сотворение благоденствия / Пер. А. Эткинд // Неприкосновенный запас. 2001. № 2 (16). <http://www.nz-online.ru>; <http://www.liberal.ru/article.asp?Num=39>
- Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life. N.Y.: Doubleday, 1959.
- Machonin P. Social Transformation and Modernization. To Constructing the Theory of Social Changes in the Postcommunist Countries. Praga: Sociologické nakladatelství, 1997.
- Nadel S.F. The Theory of Social Structure. L.: Cohen & West Ltd., 1965.