

ИССЛЕДОВАНИЯ ПО НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМУ

В.В. Радаев

НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД: ПОСТРОЕНИЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ СХЕМЫ*

О новом институционализме (вводные замечания)

Настоящий период характерен растущей популярностью новых институциональных течений. Набирает силу новый институционализм в экономической теории. Как известно, его родоначальником считается Р. Коуз, опубликовавший еще в 1937 г. свою знаменитую статью «Теория фирмы» [1] и ставший более чем полвека спустя Нобелевским лауреатом по экономике. А наиболее обстоятельно теоретические основания нового направления были представлены Д. Нортон и О. Уильямсоном [2; 3; с. 411 — 442; 4].

В отличие от старого американского институционализма Т. Веблена, Дж. Коммонса и У. Митчелла, новый институционализм значительно ближе к неоклассической экономической теории, не стремится порывать с ней связи, речь идет скорее о достраивании и модификации традиционной микроэкономики. Однако вносимые новыми институционалистами изменения довольно существенны. Они усиливают предпосылку методологического индивидуализма и распространяют предпосылку о максимизации полезности на все типы действий. В то же время серьезному ограничению подвергается предположение о рациональности поведения,

* Мы хотели бы поблагодарить Нила Флигстина (Университет Калифорнии, Беркли) за его ценные комментарии к первому варианту данной работы.

Радаев Вадим Валерьевич (г. р. 1961) — доктор экономических наук, проректор Государственного университета — Высшей школы экономики, зав. кафедрой экономической социологии ГУ-ВШЭ, профессор Московской высшей школы социальных и экономических наук. Главный редактор электронного журнала «Экономическая социология».

Тел.: (095) 928-48-86. Факс: (095) 928-79-31.

E-mail: radaev@hse.ru

поскольку принимается концепция Г. Саймона об «ограниченной рациональности» [bounded rationality]. Обращается внимание на угрозы оппортунистического поведения заинтересованных хозяйственных агентов, или, говоря словами О. Уильямсона, следования своему интересу неблагоприятными средствами [self-interest seeking with guile] — путем утаивания и искажения информации, отлынивания и нарушения обязательств [5, p. 4]. Оппортунизм связан со специфичностью активов и возникающей вследствие этого асимметрией информации, не позволяющей эффективно контролировать действия хозяйственных агентов. Именно учет фактора ограниченной рациональности и предотвращение оппортунистического поведения обуславливают необходимость хозяйственных организаций в противовес рыночному взаимодействию [6].

Еще один важный сдвиг связан с тем, что новые институционалисты вводят в анализ временную перспективу, переходя от разовых и полных контрактов к рассмотрению неполных контрактов (incomplete contracts), предполагающих определенную длительность во времени, т.е. «отношенческую контрактацию» (relational contracting) [7, с. 29—31].

В новом институционализме часто выделяют два течения. Первое — *неоинституционализм*, оно не посягает на методологическое «ядро» экономической теории и затрагивает только ее «защитный пояс» (И. Лакатос). Второе течение обозначается как *новая институциональная экономическая теория*. Здесь делаются попытки ревизовать часть основополагающих предпосылок неоклассики [8, p. 6]. С конкретным разнесением концепций и их авторов по двум этим течениям наблюдается изрядная путаница [9, с. 26—28]. Но и в том, и в другом случае речь идет о попытках явной ревизии традиционного экономического подхода, и оба направления, на наш взгляд, вносят вклад в развитие «экономического империализма», связанного с продвижением экономической теории сначала в смежные, а затем и в более отдаленные объектные области.

К концу 1980-х — началу 1990-х гг. направление нового институционализма заявило о себе и в социологии. Сразу оговоримся, что к данному направлению мы относим не любое социологическое изучение институтов, а лишь те исследования, которые развиваются в отчетливой связи с новой институциональной экономикой, включая явные заимствования терминов и концептуальных схем (в первую очередь, речь идет о теории прав собственности, структур управления, трансакционных издержек и пр.). Данное направление весьма активно развивается американской социологией в рамках теории организаций. В зависимости от того, какого рода факторы акцентируются в исследовательских программах, в *американском институционализме* мы условно выделяем два течения. Первое может быть названо культурно-ориентированным (П. Димаджио, У. Пауэлл, Н. Биггарт и др.) [10; 11], второе — властно-ориентированным (У. Бейкер, Н. Флигстин и др.) [12; p. 775-811; 13].

Параллельно американскому направлению все большую известность приобретает *новый французский институционализм*. Предложенная Л. Тевено и Л. Болтански экономическая теория конвенций рассматривает множественные порядки обоснования ценности [orders of worth] и способы

координации хозяйственных взаимодействий [14, с. 69—84; 15, с. 88—122; 16, с. 66-83].

Итак, определенная часть социологов начала проявлять пристальный интерес к тому, что происходит в новой институциональной экономической теории и, более того, интенсивно заимствовать ее концептуальный материал [17, р. 147-177; 18, р. 1 - 16; 19, с. 4-25]. Одни из них тяготеют к более формальным и логически строгим построениям О. Уильямсона, другие испытывают симпатии к более «мягкому», историко-ориентированному подходу Д. Норта. На первый взгляд, ситуация выглядит несколько странно, ибо сделанное новой институциональной экономикой «открытие», что «институты имеют значение» (*institutions matter*), для социологов не может быть новостью. Они занимались их изучением с момента возникновения социологической дисциплины. Означает ли это, что социологи, забыв о собственных корнях, бросились имитировать достижения более мощной профессиональной корпорации экономистов. Думается, что дело обстоит сложнее.

Стремление к заимствованию служит очередным проявлением кризиса современной социологии (который, заметим, стал ее привычным состоянием). В немалой степени этот кризис питается неудовлетворенностью социетальными структуралистскими подходами, страдающими экономическим и культурологическим детерминизмом. Сегодня и марксистские категории производственных отношений, и функционалистские системы ценностей, с помощью которых основная часть социологов долгое время привычно объясняла основы макропорядка, кажутся слишком абстрактными, чтобы объяснять практику повседневного действия человека. В результате вопрос об основаниях социального действия, которые не являются по отношению к нему чем-то внешним и безразличным, не находит удовлетворительных решений. В этих условиях творческие заимствования из смежных областей в рамках нового институционализма становятся для социологии инструментом обновления собственных подходов, попыткой «вливать свежую кровь».

На наш взгляд, важно и то обстоятельство, что делается шаг навстречу именно экономической теории. Появляется шанс на некий перелом во взаимоотношениях между двумя дисциплинами. Дело в том, что формирование облика экономической социологии с середины XX столетия происходило не столько в критическом противостоянии экономическим подходам, сколько в отрыве от них. Формально критики было более чем достаточно — только ленивый не критиковал «традиционных экономистов», но делалось это довольно поверхностно. Марксисты (за некоторыми исключениями, такими, например, как аналитический марксизм Дж. Ремера) не желали принимать маргиналистских подходов и апеллировали скорее к классической политической экономии XIX столетия. Теория структурного функционализма была слишком «философской» и замкнутой на самое себя. Более «приземленные» направления индустриальной социологии первоначально вырастали из прикладных психологических разработок. Важное субстантивистское направление, разработанное К. Поланьи, было связано с социальной и экономической антропологией. Все

эти столь разные направления объединяло заметное безразличие к состоянию и тенденциям развития экономической теории. Теоретические заимствования из последней, разумеется, наблюдались и в тот период, но материал черпался социологами из других источников. Добавим, что безразличие экономистов и социологов было взаимным. Интерес первых к происходящему в стане социологии был и по сей день остается поверхностным и неустойчивым (если не принимать всерьез ритуальные заверения о необходимости междисциплинарных исследований).

В настоящее время содержательная связь с новыми течениями в экономической теории по-прежнему остается слабым местом экономической социологии. Однако сами попытки установления и укрепления подобной связи заслуживают внимания. И новый институционализм становится одной из таких попыток: из экономической теории берутся основополагающие предположения об индивидуальном выборе, которым не хватало социологической мысли, а из социологии — представления о структуре ограничений индивидуального выбора, которым не находилось места в традиционных экономических рассуждениях [18, р. 12]. Традиционная социология игнорировала человека, способного принимать индивидуальные решения и делать осознанный выбор, а в традиционной экономической теории этот человек «повисал» в безвоздушном пространстве в отсутствие поддерживающих социальных структур. Следуя за новой институциональной экономической теорией, пытающейся осуществить синтез старого институционализма и традиционной неоклассики [9, с. 31], новый институционализм в социологии пробует соединить достижения новой институциональной экономики и традиционной социологии [19, с. 4—25].

Успех попыток подобного синтеза означал бы, помимо прочего, переход от априорного отрицания экономического подхода к выработке содержательной критической позиции в отношении к нему. Ибо при всех заимствованиях у эконом-социолога не может не сохраняться серьезной неудовлетворенности экономическими построениями, которые зачастую слишком формальны, внеисторичны, не специфицированы по отношению к социальным группам, исходят из стабильных предпочтений и абстрактной «природы человека»; так что присматриваясь и производя заимствования, эконом-социологи пробуют выработать свое собственное понимание. Оно отличается, впрочем, и от традиционных социологических взглядов. Так, институты понимаются уже не как отвлеченные схемы и идеальные стандарты поведения. Речь идет о правилах, которые регулируют практики повседневной деятельности и поддерживаются ими. Для экономической социологии такое переосмысление роли институтов есть не что иное, как прямой путь к выработке социологии рынков, которая опиралась бы на адекватную теорию действия [20, с. 341—360; 21]. В свою очередь, это поможет разработать осмысленные и в то же время операциональные исследовательские схемы, недостаток которых по-прежнему столь остро ощутим.

Исходная исследовательская схема

Используя понятия нового институционализма, мы попытаемся построить исследовательскую схему (своего рода теоретическую модель), с

помощью которой можно будет нарисовать более или менее целостную экономико-социологическую картину деятельности хозяйственных агентов в современной России. Данная схема должна содержать:

— сквозную систему понятий, описывающих порядок действия и взаимодействия хозяйственных агентов;

— операциональные определения этих понятий, которые могут быть использованы для выработки индикаторов и измерения параметров хозяйственного действия и обрамляющей его институциональной среды.

В последующих построениях институты будут рассматриваться в качестве исходного пункта рассуждений. Однако основной единицей анализа для нас являются не сами институты, а *действие*, понимаемое в веберовском духе — как внутренне осмысленная деятельность, ориентированная на действия других [22, с. 602 — 603, 625 — 626]. Следуя экономико-социологическому подходу, мы рассматриваем экономическое действие как форму социального действия, как нечто укорененное в социальных отношениях и структурах [23, р. 481—510], т.е. втягиваем более широкий, чем это присуще традиционной экономической теории, социальный контекст*.

Избранный нами «акционистский» подход задает общий ракурс для анализа институциональных ограничений. Оставив в стороне макромоделю, описывающие институциональное устройство в масштабах всего общества, и не задаваясь вопросами о том, построен или не построен в России «рынок», завершился или не завершился «переходный период», мы обратимся к анализу деятельности хозяйственных агентов на микроуровне. Наше внимание будет концентрироваться на локальных порядках [local orders], оформляющих действия хозяйственных агентов в рамках определенных рыночных сегментов, и на связях между этими локальными порядками. Наконец, отметим, что в данной работе в качестве основного типа хозяйственного агента выбрана хозяйственная фирма и ее руководитель (предприниматель или менеджер), хотя многие элементы предлагаемой ниже схемы могут быть впоследствии использованы и в анализе деятельности домашних хозяйств.

Начнем с исходного определения *институтов*, которые в неинституциональном ключе понимаются как *правила поведения и способы поддержания этих правил*. Очевидно, что институты одновременно ограничивают и стимулируют повседневное действие хозяйственных агентов. Вместе с тем, мы хотим подчеркнуть важный дополнительный момент — помимо этого институты фиксируют *типологические элементы действия*, связанного с соблюдением или несоблюдением правил. В таком понимании институты образуют не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия.

* Чтобы подчеркнуть отличие от традиционного экономического подхода, мы будем использовать понятия «хозяйственного действия» и «хозяйственных агентов» в противовес термину «экономический», поскольку русский язык допускает два разных перевода и толкования термина «economic».

Институты также включают типичные способы заполнения этой структуры, что еще более тесно связывает их с практикой повседневного действия.

Рассмотрим исходную структуру правил и способов их поддержания, которые задают рамки хозяйственной активности. В качестве отправного пункта мы используем исследовательскую схему, предложенную американским эконом-социологом Н. Флигстином [24, р. 656—673; 25, р. 1—33], которая содержит три основных элемента:

— институциональные образования, или институциональные устройства [institutional arrangements], позволяющие агентам организовывать свою деятельность на рынках;

— мотивационную структуру агентов [structure of incentives], определяющую непосредственные побудительные причины их действий;

— концепции контроля [conceptions of control], помогающие выработать понимание хозяйственных процессов и стратегии собственного действия.

Три указанных элемента организованы следующим образом: институциональные образования воздействуют на структуру мотивов хозяйственных агентов и совместно выражаются в концепциях контроля (см. схему 1). Далее нами будет предложена модифицированная и дополненная версия указанной исследовательской схемы. Мы пройдем по ее основным элементам и постараемся кратко сформулировать операциональные определения основных понятий.

Схема 1. Исходная исследовательская схема

Институциональные образования	Мотивационная структура	Концепция контроля
----------------------------------	----------------------------	-----------------------

Права собственности и структуры управления

Итак, *институциональные образования* есть правила, которые являются одновременно основанием и результатом хозяйственных действий. Их структура включает следующие основные элементы: права собственности; структуры управления; правила обмена.

Раскроем содержание этих элементов (см. схему 2). Чтобы развернуть какую-либо хозяйственную деятельность, нужно прежде всего получить и определить *права собственности* [property rights]. Они понимаются нами как обоснованные (легитимные) притязания хозяйственных агентов на распоряжение ограниченными ресурсами и извлекаемыми доходами. Эти права предполагают существование формального правила (закона), но не сводятся к нему, а включают также специфический способ его интерпретации хозяйственными агентами.¹ В данной работе выделяются два вида притязаний: на ресурсы и на доходы.

* Например, право на реституцию (возврат собственности бывшим владельцам) должно включать конвенциональное представление о нелегитимности ее экспроприации у бывших владельцев в предшествующий период.

Схема 2. Структура институциональных образований



Хозяйственная деятельность начинается с *притязаний на ресурсы* [claims on resources). Они связаны со входом на рынок, присвоением прав собственности, исключением (ограничением) доступа других агентов к этим правам и реализуются посредством:

- получения прав на осуществление деятельности (регистрация предприятия и лицензирование деятельности);
- получения доступа к ресурсам (материальным, финансовым, трудовым, нежилым помещениям и коммуникационным сетям).

Если удалось развернуть хозяйственный процесс, то возникают *притязания на доходы* [claims on revenues). Они сопряжены с распределением получаемых доходов, присвоением их части, защитой располагаемых прав собственности и результатов их использования от посягательств со стороны других агентов. При этом притязания на доходы со стороны других агентов могут быть:

- формальными (законными), реализуемыми в виде налогов, официальных отчислений, процентов, комиссионных;
- неформальными (незаконными), реализуемыми в виде взяток, «откатов» и прочих платежей, не фиксируемых в официальной бухгалтерской отчетности.

Формальные притязания порождаются отношениями с разными агентами, которые имеют свои специфические объекты для притязаний, а именно:

- налоги и обязательные платежи — со стороны государства, которое обеспечивает легитимность прав собственности;
- прибыль, проценты или дивиденды — со стороны собственников, предоставивших ресурсы;
- оплата труда и комиссионные — со стороны рыночных агентов, оказавших деловые услуги по экономической реализации прав собственности.

Неформальные притязания, в свою очередь, выражаются в практиках вымогательства и оказания неформальных деловых услуг (в том числе теневых и откровенно криминальных). Обусловленные ими неформальные платежи связаны с такими действиями, как:

- уход от налогов и обязательных платежей;
- подкуп представителей контролирующих государственных органов;
- использование силовых методов в хозяйственной деятельности и защита от насилия.

Получив и специфицировав права собственности на использование ресурсов и присвоение доходов, фирмы делают следующий шаг — выстраивают *структуры управления* [governance structures). В нашей схеме это второй вид институциональных образований. С их помощью фирмы отгораживают себя от рынка и устанавливают контроль над рыночными сегментами. Эти структуры включают в себя вертикальную интеграцию и управленческие схемы.

Вертикальная интеграция определяет способы, с помощью которых фирмы устанавливают собственные границы и пределы своей деятельно-

сти. В ней выделяются две основные формы: предприятие (фирма), бизнес (деловой контур).

Предприятие (фирма) заключает трансакции в рамки одного юридического лица с фиксированным управленческим центром и централизованными финансовыми потоками."

Бизнес предполагает более гибкую, нежели единое предприятие, форму организации. Речь идет о группе предприятий, обладающих формальной независимостью, но управляемых из единого центра, консолидирующего финансовые потоки. Данный центр может выступать в качестве легко идентифицируемой управленческой компании, головного предприятия или банка, а может носить размытый, дисперсный характер. В последнем случае управленческий центр, контролирующий финансовые потоки, не имеет институционального оформления и представлен управленческой командой, которая держится на персональных контактах. Подобные формы интеграции называют холдинговыми структурами или интегрированными бизнес-группами [26]. Они образуются в результате отпочкования дочерних предприятий, а также установления финансового контроля над другими, ранее независимыми предприятиями без их формального поглощения. Добавим, что бизнес-структуры являются промежуточной формой между вертикальной интеграцией в форме предприятия и горизонтальной интеграцией в форме деловых сетей, о которых речь пойдет ниже.

Формы вертикальной интеграции помогают реализовать разные управленческие схемы, с помощью которых хозяйственные агенты пытаются стабилизировать и контролировать рынки. Управленческая схема определяет структуру бизнеса и включает следующие основные параметры:

- состав и характер входящих в данный бизнес звеньев, (подразделений или отдельных предприятий);
- формы связей между звеньями;
- потоки ресурсов между звеньями.

Раскроем отдельные элементы управленческой схемы. *Состав и характер звеньев* (их количество и функциональное предназначение) определяют структуру бизнеса. Она может включать производящие единицы, разного рода посредников, инвестиционные, расчетные и инфраструктурные единицы, звенья информационной и силовой поддержки. Важный элемент структуры бизнеса — организационно-правовые формы, в которые облачены звенья деловой цепи.

Формы связей между звеньями данного бизнеса предполагают системы переплетенной собственности в формах единого, совместного или

" В виду важности, еще раз обратим внимание на введенное разделение понятий — «предприятие» и «бизнес». Под *предприятием* будет пониматься юридическое лицо, созданное для ведения хозяйственной деятельности; а бизнес будет рассматриваться как хозяйственная структура, имеющая единый управленческий центр (управленческую команду) и реализующая целостную деловую стратегию. С этой точки зрения бизнес может состоять из совокупности взаимосвязанных фирм в одной или нескольких сферах деятельности. Понятия предприятия и фирмы используются нами как синонимы.

Перекрестного владения акциями, переплетенного директората (личной унии), однонаправленных или перекрестных ресурсных потоков, в конце концов, неформальных личных связей между руководителями.

Наконец, организуются *потоки ресурсов между звеньями*, предполагающие порядок взаимодействия или обмена между звеньями. Он включает политику внутрифирменных ценовых трансфертов, сроки и формы платежей, формы перераспределения доходов между звеньями.

Единство вертикальной интеграции и управленческих схем создает то, что мы назовем *деловым контуром* — конфигурацией бизнеса, выстроенной для внутреннего обмена правами собственности и внутреннего контроля над ресурсными потоками. Тем самым, мы поддерживаем трактовку бизнеса не как одной точки или совокупности точек на карте хозяйственных взаимодействий, представленных отдельными фирмами, но как относительно замкнутой цепи со сложной структурой, помогающей манипулировать, с одной стороны, потоками ресурсов, а с другой, — оценками этих ресурсов [27, с. 7—36].

Правила обмена и деловые сети

Когда права собственности специфицированы (по крайней мере первоначально) и выстроены исходные структуры управления, нужно позаботиться о *правилах обмена* [rules of exchange]. Это третий элемент институциональных образований. Правила обмена определяют порядок взаимодействия между независимыми фирмами и разными бизнесами. Они регулируют выбор деловых партнеров, характер деловых отношений, порядок исполнения сделок. В целом правила обмена оформляют следующие виды деятельности:

- подбор деловых партнеров и клиентуры;
- заключение контрактных и неконтрактных деловых соглашений;
- поддержание деловых соглашений;
- интеграцию разных бизнес-структур.

Первая задача — *подбор деловых партнеров и клиентуры*. Он осуществляется с помощью маркетинговых исследований, поиска и обработки деловой информации о потенциальных контрагентах, проверки их платежеспособности, а также предложения клиентам своих собственных продуктов посредством рекламных кампаний и PR-акций.

Когда контрагенты определены, необходимо позаботиться об оформлении взаимоотношений с ними. *Заключение деловых соглашений* предполагает ведение переговоров и оформление сделок. Первоначально могут заключаться пробные и дискриминационные контракты, снижающие риск первичного взаимодействия с новыми контрагентами. Затем можно переходить к полноценным контрактам.

Общеизвестно, что сам факт подписания контракта еще не означает, что дело сделано. Возникают новые заботы, связанные с *поддержанием деловых соглашений* [enforcement] — обеспечением их выполнения, установлением контроля над реализацией обязательств и применением санкций в случае их нарушения. По способу оформления деловые соглашения делятся на формальные контрактные соглашения и неформальные

деловые соглашения (скрытые контракты) [tacit agreements or implicit contracts). Соответственно, поддержание деловых соглашений тоже может иметь формальный (публичный) и неформальный (частный) характер.

Формальное поддержание деловых соглашений (в первую очередь, контроль за выполнением контрактных обязательств) осуществляется в публичной сфере при решении спорных вопросов или в случае прямого обмана со стороны контрагентов. Оно связано с применением формальных санкций, привлечением для разрешения конфликтов судебных и арбитражных органов, третейских судей и официальных посредников, а при возникновении угрозы насилия — легальных силовых структур.

Если формальные способы не эффективны или оказываются неприемлемыми по тем или иным причинам, применяются *неформальные (частные) способы регулирования деловых соглашений*. Они предполагают горизонтальное взаимодействие — либо между непосредственными участниками сделки, либо с привлечением авторитетной третьей стороны на неофициальной основе. Среди способов частного урегулирования деловых соглашений [private ordering) следует назвать:

— введение дополнительных условий, не оговоренных формальным контрактом (например, использование «черного нала»);

— гибкую корректировку контрактных условий, в том числе их смягчение в пользу контрагентов (например, предоставление непредусмотренных ранее скидок);

— побуждение контрагентов к выполнению обязательств путем неформальных переговоров и апелляции к нормам деловой этики;

— использование против контрагентов формальных санкций со стороны государственных органов на основе неформальных (политических и коммерческих) соглашений с представителями этих органов (например, организация внеочередной проверки налоговой полицией);

— давление на контрагентов посредством использования компрометирующих материалов;

— применение силовых санкций в форме угроз и прямого насилия по отношению к контрагентам.¹

Традиционный экономический взгляд на рыночные сделки предполагает, что они заключаются между автономными хозяйственными агентами, которые каждый раз принимают относительно независимые решения. Такого рода отношения в основном формальны, не специфичны и открыты. На место одного хозяйственного агента в условиях конкуренции всегда может прийти другой. Между тем, развитие деловых отношений приводит к образованию устойчивых связей между партнерами, которые приобретают менее формальный и более специфический характер, определяемый с учетом знания конкретных партнеров и выработки доверия к ним. Это означает переход от разовых контрактов к *отношенческим контрактам* (relational contracting). «Таким образом, безличные

¹ Подробнее о силовом способе регулирования контрактных отношений см. [28; 29, с. 56 - 65, с. 81-100; 30].

контрактные отношения замещаются контрактными отношениями, в которых облик сторон играет немаловажную роль» [31, р. 185].

На основе отношенческих контрактов складываются формы *интеграции разных бизнес-структур* — горизонтального объединения самостоятельных хозяйственных агентов, которые независимы в финансовом и управленческом отношении, но имеют устойчивые и переплетенные деловые связи. Они включают в себя стратегические альянсы и деловые сети.

Стратегические альянсы [strategic alliances] определяются нами как деловые коалиции, основанные на устойчивых связях между независимыми партнерами, в том числе на заключаемых ими скрытых контрактах.

Когда относительно устойчивые связи распространяются на достаточно широкий круг независимых хозяйственных агентов, формируются *деловые сети* [business networks]. Они представляют совокупность множественных переплетенных связей в рамках более или менее разветвленной группы бизнес-структур, т.е. множественные стратегические альянсы.*

Деловые сети выполняют несколько взаимосвязанных функций, а именно:

- распространение общедоступной и конфиденциальной информации;
- рейтингование (ранжирование) предприятий и формирование репутации;
- установление доверительных отношений и уменьшение степени неопределенности;
- оказание взаимопомощи на формальной и неформальной основах;
- снижение транзакционных издержек, связанных с взаимодействием с незнакомыми партнерами [33, с. 34 — 37].

Вовлеченность в деловые сети, таким образом, является важной частью социального капитала, обеспечивающей предприятию или бизнесу экономические ресурсы, а предпринимателю — профессиональный престиж. Деловые сети каждого хозяйственного агента различаются своей *конфигурацией*. Они могут быть открытыми (разомкнутыми) и закрытыми (замкнутыми) в зависимости от того, насколько легко в них допускаются новички и «чужаки». Вдобавок, каждая фирма, как правило, включена сразу в несколько разных деловых сетей.

Каждая из сетей может быть описана набором операциональных параметров. К таким *параметрам, определяющим конфигурацию сети*, следует отнести: плотность сети, степень централизации сети, силу деловых связей, тесноту связей, устойчивость сети, степень формализации связей.

Плотность сети [density] — наиболее простой показатель, измеряемый количеством связей с другими агентами.

* О важности сетей для понимания поведения фирм и структуры бизнеса в целом см.: [32, с. 492-505).

Степень *централизации сети* измеряется количеством структурных пустот [structural holes] [34]. Структурная пустота образуется в том случае, когда контрагенты данного хозяйственного агента не связаны между собой, т.е. принадлежат к разным сетям и связываются воедино посредством данного агента, оказывающегося в центре взаимосвязи.

Относительная *сила деловых связей* определяется характером отношений с контрагентами, их структурной близостью — наличием совместной или перекрестной собственности, персональных контактов представителей управленческих команд. Там, где отсутствуют обмен правами собственности и плотные информационные связи между контрагентами, деловые связи следует считать слабыми.¹

Теснота деловых связей понимается как их интенсивность, характеризуется наличием или отсутствием постоянных партнеров и измеряется количеством сделок, совершенных с одними и теми же партнерами в течение определенного периода времени.

Устойчивость сети зависит от длительности деловых контактов с совокупностью контрагентов во времени.

Наконец, *степень формализации связей* определяется наличием и значимостью скрытых контрактов и неформальных (в том числе «теневых») деловых связей.

Деловые сети не складываются автоматически или стихийно, их создание требует внимания и целенаправленных усилий. Поэтому деловые сети, независимо от степени формализации, поддерживаются, во-первых, соблюдением контрактных обязательств, а во-вторых, оказанием *взаимных неформальных услуг*, т.е. дополнением контрактных обязательств неформальными соглашениями. Последние приносят в формальные контрактные отношения гибкость, обеспечивая долговременным партнерам по бизнесу селективные преимущества (привилегии) на индивидуальной основе."

Важно отметить, что стратегические альянсы и деловые сети могут включать не только непосредственных поставщиков и потребителей продуктов и услуг, но также агентов рыночной инфраструктуры, представителей органов государственной власти и силовых структур. Властные и силовые структуры, конечно, не являются обычными рыночными агентами. Они призваны, в терминах М. Вебера, «утверждать формальный порядок». Но, помимо этого, они также выступают в качестве «экономически активных» агентов [37, р. 74 — 75]. И нет никаких серьезных оснований при институциональном анализе рынков исключать чиновников и силовиков из числа хозяйственных агентов.

Заключение стратегических альянсов с властными и силовыми структурами приводит к установлению отношений *патронажа* в отношении

¹ Используя разделение на сильные и слабые связи, М. Грановеттер рассматривал их как связи между индивидами и группами. В атом случае сила связей означает наличие родственных или дружеских связей в противоположность менее близким и случайным знакомствам [35, р. 1360—1380]. С известными корректировками можно применить данный критерий по отношению к связям между предприятиями и бизнесами.

² О некоторых формах привилегий для постоянных партнеров см.: [36, с. 35—60].

данной фирмы. Когда орган государственной власти или влиятельный чиновник берет ее «под свое крыло», то фирма обеспечивается защитой как от рэкетиров, так и от низовых контролирующих органов. Помимо относительного спокойствия, патронаж обеспечивает и нечто более важное — государственные заказы. Чиновники стремятся распределять их среди «своих» фирм. Одновременно создаются институциональные каналы по которым, при необходимости сами чиновники получают политическую и материальную поддержку. При этом возможны варианты, когда представители властных и силовых структур включаются в деловую сеть данного бизнеса, или когда фирма или бизнес становятся частью их собственной деловой сети.

Деловые взаимоотношения не сводятся к заключению и исполнению сделок. Интеграция на основе контрактных отношений между разными бизнесами подд^Р также в форме *внеконтрактных объединений*, включающих деловые ассоциации и клубы. *Деловые ассоциации* — это формальные объединения фирм, имеющих сходное институциональное устройство, структуру мотивов и концепции контроля. При этом фирмы не обязательно выступают в качестве деловых партнеров. Они могут быть, например, политическими партнерами, используя брэнд ассоциации и лоббируя совместные интересы во властных структурах. Участники ассоциации вполне могут быть и конкурентами, договаривающимися о правилах игры, которые не ущемляют, по крайней мере явно, ничьих интересов. Организуются ассоциации по разным формальным признакам: отраслевому (например, Лига содействия оборонным предприятиям); территориальному (Сибирская международная ассоциация крупных, средних и малых предприятий); размеру предприятий (Российская ассоциация развития малого предпринимательства); тендерному признаку (Ассоциация женщин-предпринимателей России); общеполитическому (Российский союз промышленников и предпринимателей).

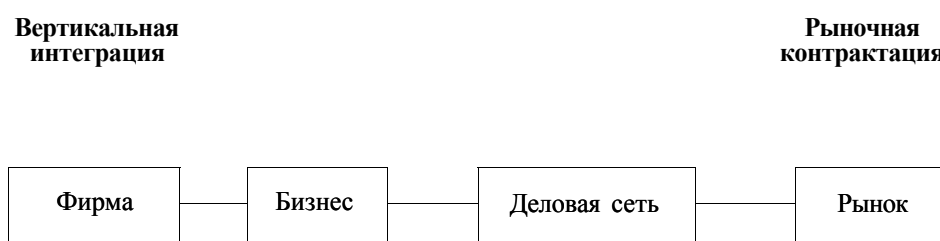
Наконец, возникают *деловые клубы* — неформальные объединения представителей фирм и бизнес-структур, которые также не обязательно являются непосредственными партнерами. Их связи имеют более персональный характер, опираются на длительные личные знакомства. Клубная система выполняет более широкие функции, нежели политическая консолидация и лоббирование интересов. Ее роль не сводится и к решению деловых вопросов в неформальной обстановке. Речь идет о социальном оформлении групп *делового сообщества*, о выработке и транслировании соответствующих манер поведения и стилей жизни.

Таким образом, в аналитических целях целесообразно выделить четыре ступени на оси, связывающей вертикальную и горизонтальную деловую интеграцию (см. схему 3): предприятие (фирма), бизнес (деловой контур), деловая сеть, рынок.

Мы характеризуем *предприятие* (фирму) как единое юридическое лицо, *бизнес* — как консолидированный деловой контур, включающий цепь взаимосвязанных предприятий (самостоятельных юридических лиц), но находящихся под единым контролем, а *деловые сети* — как продукт интеграции независимых предприятий и разных видов бизнеса. Пред-

приятие или бизнес выступают в качестве хозяйственных агентов, а деловая сеть представляет собой устойчивую связь между хозяйственными агентами. В заключение необходимо подчеркнуть особое значение бизнеса и деловой сети как «промежуточных форм», располагающихся между рынком и административной иерархией [38, р. 453 — 475]. Эти формы очень часто ускользают от внимания, которое традиционно сосредоточено на макроэкономическом анализе рынков, а на микроуровне сводит основную единицу анализа к уровню отдельных предприятий.

Схема 3. Формы интеграции хозяйственных агентов



Мотивационная структура и концепции контроля

Перейдем к рассмотрению второго элемента исходной исследовательской схемы. Институциональные образования формируют среду, в которой складывается *мотивационная структура* хозяйственных агентов. Под «мотивом» мы понимаем внутреннее побуждение к действию, его непосредственную осмысленную причину. Традиционная экономическая теория предполагает, что хозяйственными агентами движут в основном *экономические интересы*. Экономико-социологический подход, которого мы придерживаемся, предусматривает более широкий круг ключевых мотивов. Так, помимо экономических интересов, действия агентов также структурируются *культурно-нормативными схемами*, включающими идеальные и практические стандарты поведения, разделяемые агентами и санкционируемые обществом. Культурно-нормативные схемы формируют специфические социальные контексты, в рамках которых определяются существующие правила. Они порождают ограничения, в рамках которых складывается конкретное содержание экономических интересов.

Исследовательская схема Н. Флигстина, с которой мы начинали свои рассуждения, построена именно на этих двух основаниях. Однако мы считаем, что следует пойти дальше, ибо только их недостаточно для относительно целостного описания практики повседневного действия. Мы предлагаем включить в рассматриваемую модель третий элемент — *принудительное воздействие* [coercive pressures]. Действие под давлением принуждения принципиально отличается и от эгоистического следования интересам, и от соблюдения принятых норм [39; 40, р. 435 — 447]. Оно

возникает как результат жесткой реализации властных позиций. Принуждение создает условия, при которых выбор у агентов существенно ограничен или практически отсутствует, а их действие подкреплено угрозой насилия. Мы полагаем, что этот очень важный элемент часто несправедливо выпадает из поля зрения.

Таким образом, общая структура мотивов представляется нами в виде следующей триады (см. схему 4): экономические интересы, культурно-нормативные схемы, принудительное воздействие.

Влекомый экономическим интересом, человек руководствуется критериями экономии издержек и получения выгоды; принуждение воплощается в формах неэкономического контроля; социальные нормы закладывают фундамент деловых взаимоотношений и этики бизнеса,*

Схема 4. Мотивационная структура хозяйственных агентов



Наконец, институциональные устройства и мотивационные структуры находят свое отражение в *концепциях контроля*, вырабатываемых хозяйственными агентами (см. схему 5).** Это третий элемент исходной исследовательской схемы. Такие концепции означают наличие определенных мировоззрений [worldviews], позволяющих агентам объяснять структуру рынков и интерпретировать действия других. Концепции контроля определяют стратегии фирмы или бизнеса (с кем иметь дело, и на каких основаниях), избираемые хозяйственными агентами по отношению к своим партнерам, клиентам и представителям государственной власти. Операционализация концепций контроля — дело не простое. По нашему мнению, это понятие включает следующие ключевые элементы:

- определение смыслов и выработка множественных интерпретаций происходящего;
- множественные оценки наличных и потенциальных ресурсов;

* О сложной структуре хозяйственной мотивации см.: [7; 41, с. 183 — 200),

** Речь идет не о внешнем контроле над деятельностью хозяйственных агентов, а именно об их собственном контроле над рыночной средой.

- деловые стратегии, фиксирующие относительно постоянные интересы;
- способы легитимации собственных действий.

Схема 5. Концепция контроля хозяйственных агентов



Рассмотрим подробнее элементы концепций контроля. *Выработка смыслов* происходящего и трактовка рыночной ситуации производится агентами в ряде пересекающихся смысловых полей. Ситуация может интерпретироваться, скажем, в терминах общего развала и хаоса или, наоборот, в терминах возрастающей экономической активности и относительного благополучия. Так, например, нарастание объема взаимных неплатежей между предприятиями может объясняться как следствие дефицита денежной массы, невыполнения государством своих платежных обязательств, неэффективности работы предприятий и несоответствия производимой продукции спросу, оппортунистического поведения менеджеров, уводящих ресурсы от кредиторов и налоговых органов, использования неплатежей как инструмента вынужденного кредитования.

В каждом случае делаются соответствующие выводы и предлагаются различные меры по изменению сложившегося порядка. При этом агенты не только используют значения, распространяемые в смысловых полях, но и могут переключаться с одного смыслового поля на другое, а также сами создавать новые поля (или интерпретативные рамки) в процессе институционального строительства [19, с. 4 — 25].

Исходя из того, как определяется смысл происходящего, производится *оценка и переоценка ресурсов*: специфицируется форма собственности (в том числе соотношение государственных и негосударственных активов), показываются прибыли или убытки, фиксируются суммы, предназначенные для налоговых отчислений. Для этого меняются организационно-правовые формы, эмитируются ценные бумаги, используются разные формы бухгалтерского учета. Все они определяют структуру фирмы или бизнеса и их текущее состояние применительно к специфической рыночной ситуации [27, с. 7 — 36]. В результате бизнес может оказаться консолидированным или распределенным, а фирма — исправным плательщиком или хроническим должником.

Когда имеется трактовка ситуации и оценены ресурсы, предстоит выработать *деловую стратегию*. Деловая стратегия — кульминационная точка концепции контроля. Она определяет более или менее устойчивую

и осмысленную линию поведения фирмы или бизнеса, которая нацелена на реализацию их относительно долгосрочных интересов и рисует пучок векторов развития. Стратегия не обязательно предполагает модель идеального состояния, которого фирме или бизнесу нужно достичь в перспективе. Она представляет траекторию начального движения и принципы, которыми они должны руководствоваться в своей деятельности. В процессе выработки деловой стратегии собирается необходимая информация, проводятся маркетинговые исследования, организуются деловые переговоры, разрабатываются бизнес-планы. Именно наличие такой стратегии превращает хозяйственных агентов в действительных *акторов*. Без нее говорить о существовании акторов в собственном смысле слова, на наш взгляд, не вполне правомерно.

Выработка деловой стратегии не сводится только к определению параметров движения. Нужна еще *легитимация действий* агентов. Она связана с обоснованием их собственного выбора и своей линии поведения в глазах других агентов и общественного мнения. Это важная часть имиджа фирмы или бизнеса, способ оправдания предпринятых и планируемых действий (в том числе и не вполне благовидных), способных вызвать ожесточенную критику или даже формальные санкции. Например, приходится объяснять, чем вызваны просроченные задолженности по заработной плате и налогам. Или с какими целями проводится реструктуризация фирмы, осуществляется дополнительная эмиссия, разводняющая ее капитал. Деловая стратегия всегда, прямо или косвенно, затрагивает интересы других агентов, и потому не может замыкаться в пределах фирмы или отдельного бизнеса.

В целом концепции контроля определяют что нужно делать хозяйственным агентам, чтобы успешно достичь поставленных целей. На операциональном уровне данные концепции выражаются в *принципах действия* [guiding principles of action], которые служат основанием относительно устойчивого выбора в повседневной хозяйственной жизни. Они формируются на базе не отвлеченных идеальных стандартов, а опыта практической деятельности. В качестве примеров подобных принципов можно привести следующие императивы:

- «следует ожидать постоянного изменения законов и способов их истолкования»;
- «нельзя платить все налоги, станешь неконкурентоспособным»;
- «работа в тени не является криминалом»;
- «нужно иметь своих людей в ключевых организациях»;
- «нельзя никому доверять в деловых отношениях — обманут («кинут»)».

В принципах действия в сжатом виде отражается специфика институциональных образований и понимание того, как и в какой степени соблюдать (или не соблюдать) формальные правила.

Проблема эффективности институтов

Еще одно исходное положение нового институционализма указывает на то, что функционирование институтов (как формальных, так и нефор-

мальных) в большинстве случаев связано с ненулевыми *транзакционными издержками*. Это дополнительные издержки, которые в противоположность прямым (трансформационным) издержкам не связаны с процессом производства продуктов и услуг, а представляют издержки обслуживания самого процесса обмена. В кратком определении *транзакционные издержки представляют собой издержки, сопряженные с присвоением, спецификацией и защитой прав собственности, построением структур управления, заключением и обслуживанием деловых соглашений.*¹

Виды транзакционных издержек многообразны. Они могут быть вызваны официальными (формальными) платежами (например, уплатой государственных пошлин) и нелегальными выплатами (допустим, платой за теневое обналичивание средств), с приобретением обычных (всеобщих) прав и получением индивидуальных льгот и привилегий. Они могут выступать как дополнительные некупаемые расходы, а могут экономить трансформационные или совокупные издержки.

Представители институциональной экономической теории часто отводят экономии транзакционных издержек роль чуть ли не универсального критерия и всеобщего измерителя эффективности хозяйственных институтов как на макроуровне, так и на уровне предприятия. Нам кажется, что измерение транзакционных издержек на уровне национальной экономики через оценку масштабов «транзакционного сектора», принятая, например, Д. Нормом и Дж. Уиллисом [42, р. 16—17], сильно смещает рамки рассмотрения, уводя измерения в сторону от изначально «микроэкономического» содержания этих издержек. Кроме того, оперирование национальными показателями легко порождает упрощенные и сомнительные выводы по поводу их динамики."

Но и на локальном уровне использование критерия экономии транзакционных издержек затруднено в виду принципиальной разнородности их состава. Дело в том, что этот состав был сформулирован «по остаточному принципу» — к транзакционным отнесли все то, что не включалось в трансформационные (производственные) издержки. Поэтому приходится складывать, например, затраты на приобретение лицензии, маркетинговые исследования, оплату охранных структур и многие другие. А если сюда же включают все налоговые отчисления (что нам лично кажется весьма сомнительным), то транзакционные издержки и вовсе превращаются во что-то рыхлое и безразмерное. А значит, необходима более тщательная работа по структурированию транзакционных издержек, выделению в их составе нескольких, относительно однородных статей расходов.

¹ Транзакционные издержки связаны в основном с платой не за сами ресурсы (напр., за аренду помещений), а за получение права на их использование (скажем, взятка за предоставление помещений в аренду), не с оплатой контрактных обязательств, а с обеспечением условий их выполнения.

" К подобным выводам следует отнести предположение о необходимости снижения транзакционных издержек в национальной экономике при «смене типа экономической системы» [43, с. 62, 66]. Впрочем, столь же сомнительно выглядело бы предположение о том, что они должны возрастать.

Существуют трудности и с операционализацией и измерением отдельных элементов транзакционных издержек. Весомая часть таких издержек имеет неформальный характер, не фиксируется в договорах и отчетах, а «теневую» бухгалтерию никто нам открывать не собирается. Но даже в тех случаях, когда транзакционные издержки фиксируются в официальной бухгалтерской отчетности, их очень часто невозможно отделить от «производственных» издержек.*

Наконец, проблемы поджидают нас и в процессе интерпретации динамики транзакционных издержек. Дело в том, что одна и та же деловая стратегия может приводить к снижению одних и росту других издержек. Например, установление неформальных связей с представителями органов государственной власти вызывает дополнительные расходы, но экономит средства при решении бюрократических вопросов. К тому же, снижение определенных элементов транзакционных издержек (например, расходов на информацию или обучение персонала) далеко не всегда является желаемой целью. Дополнительные издержки (расходы на рекламу) могут приносить и немалые дополнительные выгоды в ближайшей или отдаленной перспективе. Вдобавок мотивы, которыми руководствуются хозяйственные акторы, как мы уже указывали, выходят за рамки экономии издержек. Таким образом, применяя формальный критерий экономии транзакционных издержек, не следует его фетишизировать и приписывать ему слишком широкие функции.

Но главное, понятие *эффективности хозяйственных институтов* выходит далеко за пределы нейтральной и «объективной» калькуляции издержек — трансформационных и транзакционных. Многие ее важные параметры связаны с тем, как сами агенты расценивают существующие правила с точки зрения своей практической деятельности. Попробуем суммировать те элементы, из которых складывается оценка эффективности правил деятельности с точки зрения хозяйственных агентов в указанном, более широком смысле. В их число входят:

- выгодность/затратность выполнения правила (велики ли относительные транзакционные издержки его соблюдения или несоблюдения);
- степень формализации правила (степень детализации, с которой прописаны и утверждены условия его соблюдения);
- прозрачность правила (насколько оно непротиворечиво и понятно хозяйственным агентам);
- сложность соблюдения правила (велики ли необходимые для этого организационные ресурсы);
- соответствие правила долгосрочным интересам хозяйственного агента;

* «Транзакционные издержки... состоят из издержек, которые... поддаются измерению, и издержек, которые с трудом поддаются измерению: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток и т.д., а также потери от недостаточного надзора и контроля. Наличие этих неизмеряемых издержек затрудняет точную оценку общей величины транзакционных издержек, порождаемых определенным институтом» (2, с. 93).

— степень всеобщности/специфичности правила (в какой степени оно контекстуально, легко ли переносится из одного рыночного сегмента в другой);

— эффективность поддержания правила (насколько сильны и регулярны формальные и неформальные санкции при его несоблюдении);

— укорененность правила (высока ли степень его соответствия привычным, устоявшимся практикам деятельности в данном сегменте рынка);

— справедливость правила (насколько оно удовлетворяет хозяйственных агентов с точки зрения моральных оценок).

Таким образом, дело не только в том, что определенные элементы трансакционных издержек неизмеримы в принципе или несоизмеримы между собой. Даже там, где они подвергаются квантификации, их снижение не покрывает суммарного экономического и социального эффекта и к тому же является не конечной целью, но лишь одним из средств реализации конечных экономических и социальных целей. Это означает, что для анализа эффективности институциональных образований нам нужен более широкий и более сложный набор инструментов, нежели это предусмотрено традиционными вариантами экономической теории. Наряду с калькуляцией издержек и выгод, требуется анализ нормативной базы и степени фактического соблюдения правил, а также совокупности оценок и установок, выработанных хозяйственными агентами по отношению к этим правилам.

Литература

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М: Дело, 1993.
2. Порт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
3. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995.
4. Williamson O. The Economics of Transaction Costs / Ed. by S. Masten. Berkeley: University of California, 1999.
5. Furubotn E.G., Richter R. The New Institutional Economics; An Assessment / Eels. E.G. Furubotn, R. Richter. The New Institutional Economics. Tübingen: J.C.B. Mohr, 1991.
6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
7. Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.
8. Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
9. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.; ТЕИС, 1998.
10. Powell W. The New Institutionalism in Organizational Analysis / Ed. by P. DiMaggio Chicago: University of Chicago Press, 1991.
11. Biggart N. Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America. Chicago: University of Chicago Press, 1998 (1989).
12. Baker W.E. The Social Structure of a National Securities Market // American Journal of Sociology. 1984. Vol. 89. № 4.
13. Fligstein N. The Transformation of Corporate Control. Cambridge; Harvard University Press, 1990.
14. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10.

15. Тевено Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // *Экономическая социология. 2001. Том 2. № 1.* // www.ecsoc.msses.ru
16. Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // *Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. Том 3. № 3.*
17. Baker W.E., Faulkner R., Fisher G. Hazards of the Market: the Continuity and Dissolution of interorganizational Market Relationships. *American Sociological Review. 1998. Vol. 63. April.*
18. Nee V. Sources of the New Institutionalism // *The New Institutionalism in Sociology / Eds. M. Brinton, V. Nee. N.-Y.: Russell Sage Foundation, 1998.*
19. Fligstein N. Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms // *Экономическая социология, 2001. Том 2. № 1.* // www.ecsoc.msses.ru
20. Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // *Социологические исследования. 1999. № 3.*
21. Lie J. Sociology of Markets // *Annual Review of Sociology. 1997. Vol. 23.*
22. Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения, М.: Прогресс, 1990.
23. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. №. 3. November.*
24. Fligstein N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions // *American Sociological Review. 1996, Vol, 61. August.*
25. Fligstein N., Mara-Drita I. How to Make a Market: Reflections on the Attempts to Create a Single Market in the European Union // *American Journal of Sociology. 1996. Vol. 102. № 1. July.*
26. Паппе Я.Ш. Олигархи. Экономическая хроника: 1992 - 2000. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
27. Stark D. Ambiguous Assets for Uncertain Environment: Heterarchy in Postsocialist Firms // *Экономическая социология. 2000, Том 1. № 2.* // www.ecsoc.msses.ru
28. Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // *Социологические исследования. 1999. № 1.*
29. Радаев В.В. О роли насилия в современных деловых отношениях // *Вопросы экономики. 1998. № 10.*
30. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. Москва: Центр политических технологий, 1998.
31. Williamson O. The Economics of Governance: Framework and Implications // *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics / Ed. by R.N. Langlois. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.*
32. Кастельс М. Становление общества сетевых структур // *Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.*
33. Радаев В.В. Сетевой мир // *Эксперт. 2000. 27 марта (№ 12).*
34. Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995.
35. Granovetter M. The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. № 3.*
36. Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // *Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.*
37. Weber M. *Economy and Society.* Berkeley: University of California Press, 1978. Vol. 1.
38. Granovetter M. Business Groups // *The Handbook of Economic Sociology / Eds. N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994.*
39. Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
40. Collins R. *Theoretical Sociology.* San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1988.
41. Радаев В.В. Хозяйственная мотивация и типы рациональности // *Социологический журнал. 1997. № 1-2.*
42. Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions.* Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
43. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: Анализ динамики транзакционных издержек // *Вопросы экономики. 1996. № 12.*