

МЕТОДОЛОГИЯ ЭМПИРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

ТАМБОВЦЕВ ВИТАЛИЙ ЛЕОНИДОВИЧ,

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
Москва, Россия,
e-mail: tamboutsev@econ.msu.ru*

Цитирование: Тамбовцев, В. Л. (2020). Методология эмпирического анализа неформальных институтов // *Journal of Institutional Studies*, 12(3), 6-23. DOI: 10.17835/2076-6297.2020.12.3.006-023

В рамках новой институциональной экономической теории неформальные институты эмпирически остаются недостаточно исследованными. Статья посвящена обоснованию возможной методологии такого исследования. В ней рассмотрены варианты понимания неформальных институтов и обоснована плодотворность их трактовки как институтов, принуждение к исполнению которых обеспечивается неспециализированными гарантиями. Проанализировано соотношение неформальных институтов и таких понятий, как убеждения, субъективные, дескриптивные и инъюнктивные нормы, доверие, ценности и практики. Доказано, что все эти понятия тем или иным способом связаны с неформальными институтами, но ими не являются. Предложено описание неформального института, которое включает (1) формулировку правила, (2) характеристику его адресатов, (3) характеристику санкций, применяемых к нарушителям правила. В статье показано, что исследование любого неформального института включает такие стадии, как его идентификация, описание структуры и экономический анализ. Охарактеризовано содержание этих стадий и методы, которые могут быть продуктивно использованы. Подчеркнуто, что исследование неформальных институтов опирается на смешанные (качественно-количественные) методы.

Ключевые слова: *неформальные институты, структура неформальных институтов, идентификация, описание, экономический анализ*

METHODOLOGY FOR EMPIRICAL ANALYSIS OF INFORMAL INSTITUTIONS

VITALY L. TAMBOVTSEV,

Moscow State Lomonosov University,
Moscow, Russia,
e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

Citation: *Tambovtsev, V. L. (2020). Methodology for empirical analysis of informal institutions. Journal of Institutional Studies, 12(3), 6-23. DOI: 10.17835/2076-6297.2020.12.3.006-023*

Informal institutions stay yet empirically under-investigated in the new institutional economics framework. The paper is devoted to the possible methodology of these researches' development. The variants of informal institutions treatments are compared, and fruitfulness of their definition as institutions with unspecialized enforcement mechanism is substantiated. Relationship between informal institutions notion and notions of beliefs, subjective, descriptive, and injunctive norms, trust, values, and practices are analyzed. It is proved that these notions by some means or other are fraught with informal institutions, but are not any types of them. The structure of informal institution is suggested, which includes (1) rule description, (2) rule's addressee parameters, (3) parameters of the sanctions that are applied to rule's breakers. It is shown in the paper that any informal institution's research includes the following stages: institution's identification, its structure description, and its economic analysis. The elements of these stages, and possible analytical methods are characterized. It is stressed that informal institutions research built on mixed (qualitative and quantitative) methods.

Keywords: *informal institutions, structure of informal institutions, identification, description, economic analysis*

JEL: *B52, C83, D91, Z13*

Введение

Ли Дж. Олстон, один из научных редакторов первой «толстой» книги, посвященной эмпирическому анализу экономических институтов с позиций новой институциональной экономической теории (НИЭТ), почти четверть века назад писал: «Большинство обществоведов согласны с тем, что понимание институтов является критическим для понимания экономического развития и эффективности экономик. Однако, несмотря на осознание этого, исследование институтов многими из них либо очень описательно, либо настолько абстрактно, что делает их бесполезным для политики. Причина отсутствия «золотой середины» заключается в том, что лишь небольшое число исследователей знает, как проводить эмпирические исследования в институциональной экономике» (Alston, 1996, p. 25). За прошедшее время ситуация ощутимо изменилась, выполнено и опубликовано большое число эмпирических исследований институтов как на макро-, так и на микроуровне для разных стран и периодов времени. Однако знакомство с ними ясно говорит о том, что объектом эмпирического анализа чаще всего выступают формальные институты, в то время как изучение неформальных берут на себя преимущественно социологи и специалисты политической науки. Иными словами, для неформальных институтов приведенное суждение Олстона остается, по существу, верным и сегодня. Клод Менар и Мэри Ширли во введении к недавно вышедшей книге

«Программа исследований новой институциональной экономической теории» написали: «молодые ученые часто спрашивают: куда я должен приложить свои исследовательские усилия? Где наиболее важные пробелы в наших знаниях институтов?» (Ménard, Shirley, 2019, p. 2). Перечислив несколько значимых предметных областей, они далее пишут: «значимость нормы, культура и убеждения... были ясно подчеркнуты Дугласом Нортом, однако они остаются гораздо менее изученными, чем формальные институты... Добиться прогресса в этой плохо известной области является важной, но сложнейшей проблемой в исследованиях НИЭТ» (Op. cit., p. 3).

В то же время в сфере организационного (социологического) неинституционализма выдвигаются в качестве актуальных на первый взгляд иные исследовательские проблемы, такие как анализ поведения посредников, действующих в организационных полях, функционирования разнообразных социальных движений, форм и способов осуществления институциональных изменений, в том числе среди транснациональных институтов (Scott, 2010). Однако, если учесть различия в понимании институтов (см. далее), становится видно, что разница в проблематике ожидаемых направлений работы не столь существенна: так или иначе, речь идет о неформальных институтах, что бы ими не считать.

В этой статье мы рассмотрим сначала понимание неформальных институтов в рамках НИЭТ, формы их существования в реальной жизни, затем методы их научного описания, а в заключение – возможные направления их экономического анализа.

Неформальные институты в НИЭТ

Разнообразие пониманий

Термин «институт», как и многие другие термины, имеет в современной экономической науке много различных значений. Он употребляется также в социологии, политической и юридической науках (см., например, Dequech, 2006; Тамбовцев, 2015b).

Наиболее широким и масштабным является, безусловно, социологическое понимание институтов, включающее такие феномены, как государство, брак, демократия, насилие и т.п. Легко видеть, что по сути институтами здесь называются *социальные* (и социально-экономические, социально-политические и т.д.) *системы* и процессы, включающие множество различных элементов и отношений: индивидов, их действия и взаимодействия самого разного характера, правила, пространственные соотношения и т.п. Так, Р. Скотт дает следующее определение: «Институты – это социальные структуры, которые достигли высокой степени жизнестойкости (resilience) и составлены из культурно-когнитивных, нормативных и регуляторных элементов, которые, вместе с ассоциированными действиями и ресурсами, обеспечивают стабильность и смысл социальной жизни» (Scott, 2008, p. 48). Для этого понимания институтов характерно также отнесение к ним *организаций* (Linarelli, 2010).

Вероятно, наиболее узким и строгим выступает понимание институтов в НИЭТ, где таковыми считаются правила в единстве с механизмами принуждения их к исполнению: «Институты представляют собой сконструированные людьми ограничения, которые структурируют человеческие взаимодействия. Они состоят из формальных ограничений (например, правил, законов, конституций), неформальных ограничений (например, норм поведения, конвенций, самоустанавливающихся кодексов поведения) и механизмов принуждения их к исполнению» (North, 1994, p. 361)¹. С нашей точки зрения, это определение полезно дополнить, указав также на *внешний* по отношению адресатам правил (тем, кто должен им следовать) характер механизмов принуждения к исполнению (или механизмов инфорсменты, как иногда говорят). Такое уточнение дает возможность разграничить институты и *привычки* (habits), которые относят к институтам,

¹ Трактовка институтов как равновесий, которую разделяет ряд последователей НИЭТ, и ее соотношение с трактовкой их как правил в деталях обсуждены в (Тамбовцев, 2013).

например, Дж. Ходжсон (Hodgson, 2004): нарушение сложившейся привычки вызывает только (если вообще вызывает) *самоосуждение*, в то время как нарушение института обуславливает *внешнее наказание* в той или иной форме².

Приведенное определение позволяет выделить компоненты *описания* любого института. Оно включает:

- (а) описание правила, составляющего основу института, в котором указывается, *кто*, *что* и *в каком случае* (при *каких условиях*) должен делать или не делать;
- (б) характеристику *адресатов* правила, т.е. тех, кто должен следовать правилу;
- (в) характеристику *гарантов* правила, т.е. тех, кто должен предотвращать нарушение правила, выявляя и наказывая тем или иным способом нарушителей;
- (г) состав *санкций*, которые гарант может или должен применить к адресату, нарушившему правило.

Используя социологический термин, можно сказать, что тем самым существование любого института порождает как минимум две *роли*: адресата и гаранта. Ведь роль – это совокупность действий, которые должен осуществлять человек, принявший тот или иной статус, а стать адресатом некоторого правила или его гарантом – это и значит принять соответствующий статус. Как правило, «полный» статус человека – всегда сочетание многих «частичных» статусов, обуславливаемых множеством правил, которые соответствуют любой реальной жизненной ситуации. Это множества далеко не всегда непротиворечиво, разные правила в одной и той же ситуации могут возлагать на адресатов противоречивые действия, и вопрос выбора одного из них тесно связан с ожидаемыми действительностями механизмов принуждения, входящих в институты, затрагивающие текущую ситуацию.

Механизмы принуждения правил к исполнению могут быть двух типов: специализированные и неспециализированные. В первом случае гаранты института – индивиды, которые обнаруживают нарушителей правил и применяют к ним меры наказания (непосредственно или же передавая информацию о нарушителе в другие организации и/или механизмы), – производят свои действия (оказывают услуги) *на платной основе*, получая вознаграждение за расходование своего времени от некоторой группы, частной организации или государства. Примерами могут быть охранники частных фирм, налоговые инспекторы, полицейские, и т.п.³ Другую оплачиваемую деятельность они вести не должны (хотя, разумеется, на деле могут). Во втором случае субъектом, обнаружившим нарушителя правила и применившим к нему ту или иную санкцию, может быть *любой человек*, считающий, что соответствующему правилу должны следовать все те, кто, по его мнению, к ним относится.

У каждого из этих типов механизмов есть свои особенности, влияющие на их продуктивность, т.е. обеспечение уровня исполнения правил. Так, в специализированных механизмах гаранты должны только контролировать правила, не отвлекаясь на другие занятия. Однако в силу того, что им нужно платить за работу, их обычно много меньше, чем адресатов правила, т.е. вероятность того, что нарушение останется незамеченным, достаточно велика. Кроме того, для специализированных гарантов может существовать угроза подкупа, когда нарушитель предлагает им плату за то, что его нарушение останется незамеченным. В неспециализированных механизмах число «контролеров» много выше, однако здесь есть другие подвохи: во-первых, применение санкции к обнаруженному нарушителю требует издержек времени и усилий, а во-вторых, потенциал насилия нарушителя может быть существенно выше, чем у добровольного гаранта, что в состоянии еще более увеличить издержки последнего. Понятно, что наиболее продуктивным будет совмещенный механизм, в котором существование

² Разумеется, бывает и так, что отказ следовать институту тоже порождает у индивида самоосуждение, но причины этого мы обсудим несколько позже.

³ Специализированные службы поддержки правил были и внутри сообществ пиратов (Leeson, 2007).

специализированных гарантов дополняется наличием большого числа добровольных. Условием существования таких механизмов выступает, как легко видеть, *выгодность следования* правилам их адресатов, а также получение ими положительных внешних эффектов от следования этим правилам всех других адресатов. Если правила таковы, они не только принимаются и признаются адресатами, но их нарушение другими становится нежелательным, требующим включения в процессы принуждения их к исполнению.

Указанные различия механизмов принуждения к исполнению определяют разграничение институтов на формальные и неформальные: у первых механизмы принуждения к исполнению являются *специализированными*, у вторых – *неспециализированными*. Иначе говоря, неформальные институты – это те, у которых действуют неспециализированные механизмы принуждения к исполнению.

Приведенное определение неформальных институтов не единственное, в литературе существуют и другие варианты их трактовки. Детальное сравнение таких вариантов проведено в (Тамбовцев, 2014, с. 18–51), здесь же коснемся лишь недавно введенных: во-первых, это *de facto институты*, к которым авторы относят не только правила, но и механизмы координации коллективных действий, включая согласованные коллективные решения (Sullivan et al., 2017). Во-вторых, это *внутренние* (internal) институты – «те правила, несоблюдение которых санкционируется членами общества, а не представителями государства (Voigt, 2018, р. 145). Легко видеть, что это понимание практически совпадает с упомянутым выше, так что смысл «удвоения» терминов не вполне ясен, тем более что первый имеет значительную историю и широту применения (Ostoj, 2019). В-третьих, это понимание неформальных институтов (норм) как *исключительно когнитивных* феноменов: «им научаются, их взаимно понимают, и, как память о прошлых действиях, они размещены в когнитивных системах агентов» (Fleetwood, 2019, р. 1)⁴. Тем самым нормы при такой трактовке фактически совпадают с привычками. При этом С. Флитвуда не смущает, по-видимому, тот факт, что даже случайное нарушение норм может привести к весьма болезненным последствиям, вызванным действиями других агентов, что явно говорит об их (норм) *материальности*, – наличию у них *внешних* по отношению к агентам механизмов принуждения к исполнению.

Разумеется, при этом у норм, безусловно, есть – и не могут не быть – *внутренние* (ментальные) *репрезентации*: ведь люди *все* решения принимают на основе последних, осознаваемы они или не осознаваемы, полны или неполны, верны или ошибочны. Такие репрезентации норм (неформальных институтов) – составная часть ментальных моделей людей, но отсюда не следует, что репрезентации – *единственная* форма существования норм, подобно тому как наличие у человека репрезентации дождя не говорит о том, что последний существует только в его восприятии и памяти.

В заключение раздела заметим, что неформальные институты – особенно в работах, имеющих эмпирическую направленность, – зачастую трактуются столь широко, что в их состав попадают феномены, вообще не имеющие институциональной природы. Например, Л. Гизо и другие определили культуру как «те сложившиеся убеждения и ценности, которые этнические, религиозные и социальные группы четко передают от поколения к поколению» (Guiso et al., 2006, р. 23). Ссылаясь на это, А. Алесина и П. Джулиано пишут: «мы относимся к культуре как к ценностям и убеждениям (можно сказать, неформальным правилам)» (Alesina, Giuliano, 2015, р. 902), одновременно понимая под институтами только *формальные* институты. Тем самым между формальными и неформальными институтами воздвигается практически непроходимая стена – первые это правила, вторые суть ценности и убеждения, – которой нет при предлагаемом нами понимании тех и других. Далее, с точки зрения К. Уильямсон, чтобы

⁴ Такое понимание восходит к Дж. Элстеру, согласно которому «социальные нормы... это эмоциональные и поведенческие склонности (propensities) индивидов» (Elster, 1989, р. 99).

измерять неформальные институты, надо использовать конструкт культуры, состоящий из четырех категорий: доверия, уважения, личного самоопределения (individual self-determination) и послушности (obedience) (Williamson, 2009, p.374). Однако, сославшись на понимание неформальных институтов Д. Норт как конвенций, норм поведения и возложенных на себя кодексов поведения (imposed codes of conduct) (North, 1995, p. 23), Д. Эскандон-Барбоса и другие пишут: «неформальные институты относятся к традициям, ценностям, убеждениям, социальным нормам и практикам, которые определяют культуру общества» (Escandon-Barbosa et al., 2019, p. 6). Как мы видим, трактовки культуры здесь расходятся; в чем, безусловно, нет ничего предосудительного, однако почему Д. Норту приписывается отнесение к неформальным институтам ценностей, убеждений и практик поведения?! Надо заметить, что ценности и убеждения считаются разновидностями неформальных институтов достаточно часто (Bartha, 2008; Rauf, 2009; Postelnicu, Hermes, 2015; Williams, Shahid, 2016; Luo, 2016), в этой роли выступают также доверие (Odera, 2013) и социальные предпочтения (Jakiela, 2011)⁵.

В чем причина концентрации таких трактовок именно в *эмпирических* исследованиях неформальных институтов? С нашей точки зрения, она заключается в том, что такие исследования, чтобы не быть чисто дескриптивными, нуждаются в *измерении* объектов анализа, а культура и ценности *располагают* измерителями⁶. Иными словами, для того чтобы представить неформальные институты в измеримом виде, в их состав и включают те конструкты, которые институтами не являются, «зато» имеют доступные индикаторы и показатели. Это касается и обобщенного доверия (Rosenberg, 1956; Rotter, 1967), хотя формируемые показатели и подвергаются критике (Miller, Mitamura, 2003; Sturgis, Smith, 2010).

Отмеченные моменты, открывая многие из проводимых эмпирических исследований для критики, привлекают внимание к тому, как соотносятся неформальные институты и другие социальные конструкты, с которыми их не всегда корректно отождествляют.

Формы существования институтов

Будучи сложными социальными объектами, соединяющими как материальную, так и когнитивную составляющие, институты соотносятся с обоими своими компонентами. Во-первых, они существуют как поведенческие *практики* – процессы, наблюдаемые, воспринимаемые и так или иначе понимаемые индивидами, учитывающими их в некоторой степени в своем поведении. Во-вторых, они имеют различные ментальные репрезентации, которые так или иначе *отражают* институты, позволяя делать выводы и относительно них самих. Связь между этими компонентами является тем самым двусторонней, и изучение обоих может быть полезно для анализа неформальных институтов.

Убеждения. Это понятие используется как в обыденной жизни, так и в широком спектре наук, начиная от философии и логики и заканчивая психологией и искусственным интеллектом. В каждой из них оно имеет свой смысл, будучи при этом лишенным единой общей трактовки. Не вдаваясь в детальный анализ существующих подходов, можно принять следующее рабочее понимание термина «убеждения»: это *представления* индивида о свойствах и связях объектов внешнего и внутреннего мира, или, что то же, *разновидность знаний* об этих объектах, отличающихся от собственно знаний тем, что являются *отменяемыми* (defeasible) в зависимости от обстоятельств (Shoham, Moses, 1989). Убеждения необязательно являются верными (или истинными) знаниями, однако, становясь частями ментальных моделей, непосредственно участвуют в принятии решений и, соответственно, в поведении. Важной чертой многих убеждений людей является *автоматизм* их возникновения (Bargh et al., 1996; Bargh et al.,

⁵ Как показано в (Fehr, & Camerer, 2007), социальные предпочтения, имея эволюционное происхождение, тесно связаны с деятельностью разделов мозга, отражающих удовольствие.

⁶ Другой вопрос – *валидность* и *качество* их наиболее широко распространенных измерителей (Тамбовцев, 2015а).

2012). Другими словами, они выступают результатами *имплицитного социального познания* (Nosek et al., 2011; Greenwald, Lai, 2020), важной чертой которого является *спонтанное* смещение внимания индивидов к *регулярностям* воспринимаемых свойств и связей между объектами (Zhao et al., 2013), т.е. к так называемому статистическому научению этим регулярностям (Turk-Browne et al., 2005; Brady Oliva, 2008). При этом автоматическое выявление регулярностей сочетается с сознательным научением им (Evans, Stanovich, 2013), а сама способность к статистическому научению *варьирует* между индивидами (Kaufman et al., 2010; Siegelman, Frost, 2015): кто-то обнаруживает возможные связи лучше, а кто-то хуже.

Субъективные, дескриптивные и инъюнктивные нормы. Эти понятия, широко используемые в социальной психологии, фактически означают разновидности *убеждений* о связях между действиями индивида и реакциями на них других людей из его окружения.

Субъективная норма определяется как «воспринимаемое социальное давление осуществлять или не осуществлять определенное поведение» (Ajzen, 1991, p. 188). Другими словами, это *представления* индивида о том, осудят или поддержат его окружающие, если он совершит определенное действие. По своему содержанию данное понятие близко к понятию *инъюнктивной нормы* (injunctive norm) – того, что, по мнению индивида, «большинство других людей примет или не примет» (Cialdini et al., 1990, p. 1015).

Другой тип убеждений относительно окружающей среды представляют собой *дескриптивные нормы* – представления о том, «что делает большинство других» (Ibid.). Хотя эти убеждения не связаны напрямую с потенциальными санкциями или их отсутствием, они также влияют на решения: «если что-то делается, имеет смысл также сделать это» (Ibid.). Легко видеть, что такое решение может оказаться ошибочным: ведь индивид, у которого сформировалась та или иная дескриптивная норма, может ошибаться, считая, что он такой же адресат института, что и те «другие», кто осуществляет наблюдаемые им действия. Между тем наблюдаемое им поведение может оказаться одобряемым, только если осуществляется некоторой частью сообщества, а не всеми его членами. Таким образом, только практика может «объяснить» субъекту, у которого сформировалась некоторая дескриптивная норма, отражает ли она институт и кто является его адресатами и гарантом.

Этот условный пример показывает принципиальные различия между *воспринимаемыми* нормами и *реальными* институтами. Вместе с тем «мотивационная сила» первых на поведение может быть не менее значительной, чем вторых (Gelfand, Harrington, 2015).

Говоря об исследовании норм, нужно помнить, что социологические опросы дают возможность выявить именно субъективные, дескриптивные или инъюнктивные нормы, но не правила, составляющие один из двух компонентов институтов. Поэтому опора на опросы, присущая некоторым исследователям, может привести к ошибочным выводам, если не подкрепляется детальными наблюдениями (см. далее).

Доверие. Это понятие, как и понятие убеждения, широко распространено и в быту, и в научных исследованиях, прежде всего – в анализе социального капитала. Доверие достаточно часто считают социальной нормой (Sztompka, 1999, p. 66), однако анализ показывает, что это не так. К. Биччиери и другие, справедливо считая, что признаком нормы является наказание отступления от нее, эмпирически установили, что отсутствие у индивида доверия к кому-либо отнюдь не вызывает осуждения «недоверчивого» индивида (Bicchieri et al., 2011). Что действительно «наказывается» во взаимодействиях – это неспособность человека *вызвать доверие* к себе со стороны других людей, поскольку с ним не желают иметь дело, что обходится для него дополнительными издержками. Однако это является не нормой, а результатом дискреционных решений последних,

поскольку кто-то может и вступить в деловые отношения с тем, кому другие не доверяют. Схожие выводы получены также в работах (Dunning et al., 2014; Reiersen, 2019).

Иногда считается, что обобщенное, или социальное доверие, т.е. доверие к незнакомым людям, является характеристикой неформальных институтов общества. Однако анализ показывает, что уровень обобщенного доверия связан с качеством формальных институтов, обеспечивающих верховенство права в обществе (Rothstein, Stolle, 2008), поэтому оценка им неформальных институтов вряд ли оправдана.

Ценности. Разнообразие пониманий и определений этого понятия в различных науках об обществе и человеке весьма велико, однако все они сходятся в том, что ценности, прежде всего, присущи *индивидам*, хотя, по мнению ряда исследователей, могут существовать также и «между» индивидами как межсубъектные репрезентации (Wan, Chiu, 2011). Хотя такая позиция и критикуется (Fischer, 2012), она, безусловно, имеет полное право на существование. С нашей точки зрения, «ценности – это *обобщенные характеристики тех состояний* индивида, его ближнего и дальнего окружения (микро- и макросреды), которые доставляли индивиду удовлетворение или удовольствие. Такие обобщенные характеристики формируются в результате *генерализации и категоризации* восприятий (ощущений) индивида, в значительной мере *независимо* от его *сознательных* мыслительных операций» (Тамбовцев, 2017, с. 159).

Будучи тем самым убеждениями индивида о связи различных состояний среды и их благоприятности (полезности) для него лично и для значимых для него групп, ценности оказывают влияние на его решения и действия. Однако это – *один из* воздействующих факторов, на который влияют самые разные обстоятельства, поэтому считать, что ценности особым образом связаны с неформальными институтами, нет никаких оснований. Очевидно, что сами ценности институтами не являются, что, конечно, не отрицает возможности их использования в институциональном анализе (Gërçhani, Van Breemen, 2019; Kraatz et al., 2020).

Практики. Подобно почти всем понятиям, рассмотренным в этом подразделе, понятие практики используется и трактуется по-разному в ряде наук об обществе, прежде всего таких как социология и антропология. При всем различии исследовательских интересов этих наук, объектом изучения практик в них выступают *регулярно повторяющиеся действия* индивидов.

Принимая это рабочее понимание, мы можем утверждать, что *любой* институт *проявляется* для наблюдателя как совокупность схожих практик, хотя не всякая такая совокупность является следствием существования института: как отмечено выше, многие регулярности действий (поведения) вызываются иными причинами.

В этой связи трудно согласиться с пониманием институтов как совокупностей заинтересованных (incentivized) действий (Smit et al., 2014), поскольку ему соответствуют отнюдь не только регулярности как проявления институтов, но и регулярности, порожденные другими факторами.

Завершая рассмотрение феноменов, зачастую относимых к неформальным институтам, можно заключить, что подобное отождествление является *ошибочным*, даже при самой широкой трактовке понятия института. Все проанализированные концепты тем или иным образом *связаны* с институтами, однако с ними связаны и многие другие феномены.

Заметим, что столь подробный анализ и неформальных институтов, и «сопутствующих» понятий был необходим для того, чтобы исследователи неформальных институтов не совершали концептуальных ошибок, изучая иные (безусловно, значимые и интересные) феномены, полагая при этом, что объекты их анализа – именно неформальные институты.

Этапы эмпирического анализа институтов

Идентификация института

Как следует из приведенных определений и их обсуждения, любой институт совмещает тесно связанные ментальные и материальные компоненты. При этом наблюдаемыми для исследователей (равно как и для других людей) являются только последние: ментальные компоненты *проявляются*, прежде всего, в материальных действиях (включая вербальные действия), однако сами по себе непосредственно ненаблюдаемы. Современная нейронаука позволяет выявить, в каких областях мозга протекают те или иные процессы, но однозначно сказать, о чем думает человек, какие убеждения и ценности он разделяет и тому подобное, она (пока?) не в состоянии.

Это означает, что эмпирический анализ любого института включает *наблюдение за поведением* людей. Мы можем подозревать, что поведение определяется некоторым институтом, если видим, что в схожей ситуации разные люди ведут себя одинаково. Иными словами, институт – если он действительно существует в той или иной ситуации – всегда проявляется в *регулярности* поведения в ней, поскольку требует от любого адресата делать то, что зафиксировано в правиле. Однако обратное, вообще говоря, неверно: не любая регулярность поведения разных людей в некоторой ситуации говорит о существовании института. Например, люди обычно питаются регулярно, но если кто-то этого не делает, каких-либо санкций от окружающих он не получает. Однако если регулярность питания нарушает отдыхающий в санатории, он становится объектом замечаний со стороны персонала. Это означает, что во втором случае, в отличие от первого, институт имеет место.

В целом же именно наличие *санкций за нарушение* той или иной регулярности поведения является признаком того, что за регулярностью стоит некоторый *институт*. Если санкции при этом следуют со стороны одной и той же группы лиц, скорее всего, это формальный институт; если же санкции осуществляют разные, неповторяющиеся лица, это, вероятно, неформальный институт. Связь между отступлениями от типичного, регулярно повторяющегося поведения с последующими санкциями является, таким образом, наиболее надежным средством идентификации институтов, в особенности неформальных. Ведь для большинства формальных институтов существуют те или иные *знаковые репрезентации* (документы, нормативные акты и тому подобное, в которых зафиксировано содержание правила, состав его адресатов и гарантов), применяемые за нарушение санкции. Для неформальных институтов такие репрезентации обычно отсутствуют. Более того, предлагаемый иногда такой способ идентификации неформальных институтов, как опрос граждан, как показано выше, может привести к ошибочным заключениям, т.е. принять за компоненты институтов представления индивидов: «опросное исследование может уловить ожидания акторов и убеждения относительно “реальных” правил игры» (Helmke, Levitsky, 2004, p. 734).

И. М. Ширяев, проведя сопоставление и анализ нескольких работ, затрагивающих вопросы идентификации институтов, предложил следующее понимание этого процесса: «Идентификация институтов может быть осуществлена в результате применения последовательности таких действий, как 1) формулировка определения некоторого института как системы институциональных элементов определенного рода, 2) выдвижение гипотез о существовании данных институциональных элементов, 3) выведение следствий о наличии регулярностей поведения, 4) иллюстрация сформулированных регулярностей примерами, основанными на проведенных опросах или наблюдениях, 5) обсуждение альтернативных возможностей объяснения наблюдаемых фактов, 6) формулировка условий, при которых построенная концепция некоторого института должна быть признана ложной и отброшена» (Ширяев, 2017, с.110).

Проанализированный в его работе пример осуществленной на основе этого понимания идентификации «института государственного управления-регулирования в сфере

высшего образования» ясно показывает, что фактически речь идет об *интерпретации* созданной в РФ системы управления вузами как упомянутого института. Поскольку последний понимается в статье как экземплификация «института власти-собственности» в отрасли высшего образования, то «институциональные элементы», фигурирующие в пункте (2) приведенного определения, оказываются не чем иным, как совокупностью нормативных документов, определяющих правила действий вузов, т.е. рядом формальных институтов, введенных в ходе реформирования отрасли (Op. cit., с. 111). Вопросы о том, что представляют собой факторы принятия решений госслужащими и их действий по отношению к вузам, в статье, к сожалению, не затрагиваются, поэтому не ясно, есть ли здесь еще какие-либо формальные или неформальные институты, или же решения чиновников имеют дискреционный характер.

Неясным также остается вопрос о процедурах пункта (1) процитированного определения: на основе чего формулируется определение института? В анализируемой статье реализована следующая логика: «Если институт власти-собственности является основополагающим в рамках российского хозяйственного порядка, то он должен иметь проявления в различных сферах экономики. Представляется возможным предположить, что существуют проявления данного института в российском высшем образовании» (Op. cit., с. 110), после чего автор и показывает, что в нынешней российской системе высшего образования имеют место элементы власти-собственности в виде «института государственного управления-регулирования в сфере высшего образования», т.е. подтверждается выдвинутая им гипотеза. Автор приводит также ряд альтернативных объяснений своей трактовке, полагая, однако, что «их истинность не означает неизбежного опровержения выдвинутой в данной работе гипотезы» (Op. cit., с. 111). Основания такого вывода, очевидно, не ясны, равно как гипотетическим является и само понятие «власти-собственности», означающее если институт, то только в социологическом понимании. Тем самым рассмотренный подход затруднительно применять при исследовании неформальных институтов.

Описание структуры института

Если наблюдение повторяющегося в схожих ситуациях поведения разных людей показало его схожесть, а заметное отклонение от такого поведения вызывало различные формы негативной реакции на них со стороны тех или иных несовпадающих индивидов, мы можем утверждать, что наблюдаем практики, которые реализуют некоторый неформальный институт.

Отметим, что автоматичность формирования убеждений, о которой шла речь выше, имеет место у *любых* индивидов, в том числе и у *исследователей*, поэтому вывод о том, что в окружающей их социальной среде имеет место тот или иной неформальный институт, может быть сделан без какого-либо специально организованного и проведенного наблюдения. При этом, однако, как и у «простых людей», у исследователей возникают субъективные, воспринимаемые нормы, которые могут отличаться от тех правил, которые имеются у людей, поведение которых невольно видят исследователи. Поэтому интуитивно возникшие убеждения в существовании каких-либо неформальных институтов все же нуждаются в проверке путем специально проведенного наблюдения, с особым вниманием к реакциям окружающих на отклонение других от предполагаемой нормы поведения.

Исходя из приведенной в первом разделе статьи характеристики структуры института, описать ее – значит (1) сформулировать правило в логической форме «если ситуация А, надо делать В», (2) выявить, кто является его адресатами (кто выполняет и/или должен выполнять такое правило); (3) выявить характер наказаний (санкций) за нарушение правила.

Когда такого рода описание сделано, можно проверить его корректность путем опроса потенциальных адресатов, помня при этом, что могут сообщаться инъюнктивные,

а не существующие в действительности нормы. Тем не менее такая проверка дает возможность как минимум подтвердить (или опровергнуть) правильность субъективной нормы самого исследователя (Bicchieri, McNally, 2018).

Особо значимыми представляются при этом свободные интервью, стимулирующие респондентов к рассказыванию историй (нарративов), поскольку их структура включает все составные части структуры институтов (Gubrium, Holstein, 1998; Huvärinen, 2008; Hampshire et al., 2014).

Получение достаточно надежного описания выявленного неформального института дает основания для перехода к его экономическому анализу.

Экономический анализ института

Как всякие системы, институты могут исследоваться двояко: (1) как относительно обособленные системы, когда предметом анализа выступает их устройство, и (2) как подсистемы вышестоящих систем, когда изучается их место и роль в экономике, региональном хозяйстве, внутри фирм и т.п. В первом случае можно говорить о микроуровне анализа, во втором – о макроуровне, особенно если в качестве вышестоящей системы выступает национальная экономика или же совокупность таковых (межстрановой анализ).

Институты изучаются в рамках различных наук (Winship, Rosen, 1988) и, соответственно, разными методами (Beckmann, Padmanabhan, 2009; Buchanan et al., 2014). В экономической науке преобладают количественные методы, хотя качественные и смешанные приобретают в последние годы «неожиданный рост» (Starr, 2014).

В настоящее время наиболее широко распространен макроэкономический анализ институтов, в том числе неформальных, см., например (Williamson, 2009). Он, однако, сталкивается с проблемами измерения институтов, исследование которых представляет самостоятельный интерес и выходит за рамки данной статьи⁷.

В этой связи изучение неформальных институтов, с нашей точки зрения, имеет смысл в первую очередь на микроуровне, сочетая их анализ как относительно обособленных систем с рассмотрением их как частей вышестоящих систем, таких как различные группы и сообщества, а также организации. Иными словами, мы считаем целесообразным «поштучное» изучение неформальных институтов (Тамбовцев, 2015а, с. 100–101).

С экономической точки зрения, неформальный институт как относительно обособленная система сопряжен с издержками и выгодами двух групп индивидов: адресатов и гарантов. Как качественная, так и количественная их оценка может опираться не только и не столько на непосредственные наблюдения (особенно оценка выгод, которые наблюдатель может просто не выявить), сколько на интервьюирование как адресатов, так и гарантов. Для того чтобы такие были достаточно точными, опрос должен быть достаточно многочисленным, что придает данному этапу анализа значительную сложность для исследователей. Однако, поскольку издержки следования или нарушения неформального института не могут быть оценены, скажем, размером официально установленного штрафа или размером взятки, которую нарушитель платит контролеру, такого рода сложности составляют неизбежный элемент эмпирического анализа неформальных институтов.

Экономический анализ неформального института как части вышестоящей системы нацелен на выявление и оценку тех затрат и выгод, которые существование института возлагает на социальную группу, местное сообщество или фирму (организацию). Для этого необходимо как теоретическое исследование состава и характера последствий, опирающееся на представления об устройстве соответствующей вышестоящей системы,

⁷ Отметим лишь основной проблемный момент: поскольку институты состоят из нескольких компонентов, таких как правила, множество адресатов, множество гарантов, санкции, результаты следования институту и другое, то что именно имеет смысл понимать под *измерением института*? Ведь все эти компоненты имеют разные измерители и единицы измерения...

роли в ней адресатов и гарантов, их отношения и связи с другими ее элементами и тому подобное, так и эмпирическое, позволяющее выявить величины внешних выгод и издержек. Последнее может потребовать проведения интервью и массовых опросов, что опять-таки придает всему исследованию дополнительную сложность.

* * *

Таким образом, подводя итог проведенному рассмотрению, можно заключить, что предложенное понимание неформальных институтов, методов их выявления, описания и экономического анализа предоставляет возможности проведения их эмпирического анализа, включающего не только качественные, но и количественные оценки функционирования таких институтов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Тамбовцев, В. Л. (2013). Институты-как-равновесия vs институты-как-правила // *Журнал экономической теории*, 4, 111–122.

Тамбовцев, В. Л. (2014). Экономическая теория неформальных институтов. М.: РГ-Пресс.

Тамбовцев, В. Л. (2015а). Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях // *Вопросы экономики*, 12, 85–106.

Тамбовцев, В. Л. (2015b). Институты в социологии, политологии и правоведении: взгляд экономиста // *Общественные науки и современность*, 1, 115–126.

Тамбовцев, В. Л. (2017). Онтогенез индивидуальных ценностей // *Общественные науки и современность*, 1, 156–164.

Шуряев, И. М. (2017). Подходы к идентификации институтов в институциональной экономике // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, 9(1), 105–116.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.

Alesina, A., Giuliano, P. (2015). Culture and Institutions // *Journal of Economic Literature*, 53(4), 898–944.

Alston, L. J. (1996). Empirical work in institutional economics: an overview. In: Alston, L. J., Eggertsson, T., North, D. C. (Eds.). *Empirical Studies in Institutional Change* (pp. 25–30). New York: Cambridge University Press.

Bargh, J. A., Schwader, K. L., Hailey, S. E., Dyer, R. L., Boothby, E. J. (2012). Automaticity in social-cognitive processes // *Trends in Cognitive Sciences*, 16(12), 593–605.

Bargh, J.A., Chen, M., Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action // *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 230–244.

Bartha, Z. (2008). Competitiveness and institutional change in Hungary // *Business Studies*, 6(1), 60–119.

Beckmann, V., Padmanabhan, M. (2009). Analysing Institutions: What Method to Apply? In: Beckmann, V., Padmanabhan, M. (Eds.). *Institutions and Sustainability* (pp. 341–371). Berlin – Heidelberg: Springer.

Bicchieri, C., McNally, P. (2018). Shrieking Sirens: Schemata, Scripts, and Social Norms: How Change Occurs // *Social Philosophy and Policy*, 35(1), 23–53.

Bicchieri, C., Xiao, E., Muldoon, R. (2011). Trustworthiness is a social norm, but trusting is not // *Politics, Philosophy and Economics*, 10(2), 170–187.

Brady, T. F., Oliva, A. (2008). Statistical learning using real-world scenes: Extracting categorical regularities without conscious intent // *Psychological Science*, 19(7), 678–685.

Buchanan, J., Chai, D. H., Deakin, S. (2014). Empirical analysis of legal institutions and institutional change: multiple-methods approaches and their application to corporate governance research // *Journal of Institutional Economics*, 10(1), 1–20.

Cialdini, R. B., Reno, R. R., Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places // *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015–1026.

Dequech, D. (2006). Institutions and norms in institutional economics and sociology // *Journal of Economic Issues*, 40(2), 473–481.

Dunning, D., Anderson, J., Schlösser, T., Ehlebracht, D., Fetchenhauer, D. (2014). Trust at zero acquaintance: More a matter of respect than expectation of reward // *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(1), 122–141.

Elster, J. (1989). Social norms and economic theory // *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99–117.

Escandon-Barbosa, D., Urbano-Pulido, D., Hurtado-Ayala, A. (2019). Exploring the Relationship between Formal and Informal Institutions, Social Capital, and Entrepreneurial Activity in Developing and Developed Countries // *Sustainability*, 11, 550. DOI: 10.3390/su11020550

Evans, J., Stanovich, K. (2013). Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate // *Perspectives on Psychological Science*, 8(3), 223–241.

Fehr, E., Camerer, C. F. (2007). Social neuroeconomics: The neural circuitry of social preferences // *Trends in Cognitive Sciences*, 11(10), 419–427.

Fischer, R. (2012). Intersubjective culture: Indeed intersubjective or yet another form of subjective assessment? // *Swiss Journal of Psychology*, 71(1), 13–20.

Fleetwood, S. (2019). Re-visiting rules and norms // *Review of Social Economy*. DOI: 10.1080/00346764.2019.1623909

Gelfand, M. J., Harrington, J. R. (2015). The motivational force of descriptive norms: For whom and when are descriptive norms most predictive of behavior // *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46(10), 1273–1278.

Gërxxhani, K., Van Breemen, J. (2019). Social values and institutional change: An experimental study // *Journal of Institutional Economics*, 15(2), 259–280.

Greenwald, A. G., Lai C. K. (2020). Implicit Social Cognition // *Annual Review of Psychology*, 71, 419–445.

Gubrium, J. F., Holstein, J. A. (1998). Narrative Practice and the Coherence of Personal Stories // *Sociological Quarterly*, 39(1), 163–187.

Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? // *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23–48.

Hampshire, K. Blell, M., Iqbal, N., Simpson, B. (2014). The interview as narrative ethnography: Seeking and shaping connections in qualitative research // *International Journal of Social Research Methodology*, 17(3), 215–231.

Helmke, G., Levitsky, S. (2004). Informal institutions and comparative politics: A research agenda // *Perspectives on Politics*, 2(4), 725–740.

Hodgson, G. M. (2004). Reclaiming habit for institutional economics // *Journal of Economic Psychology*, 25(5), 651–660.

Hyvärinen M. (2008). Analyzing Narratives and Story-Telling. In: Alasuutari P., Bickman L., Brannen J. (Eds.). *The SAGE Handbook of Social Research Methods* (pp. 447–460). London: Sage.

Jakiela, P. (2011). Social preferences and fairness norms as informal institutions: Experimental evidence // *American Economic Review*, 101(3), 509–513.

Kaufman, S. B., DeYoung, C. G., Gray, J. R., Jiménez, L., Brown, J., Mackintosh, N. (2010). Implicit learning as an ability // *Cognition*, 116(3), 321–340.

Kraatz, M., Flores, R., Chandler, D. (2020). The Value of Values for Institutional Analysis // *Academy of Management Annals*. DOI: 10.5465/annals.2018.0074

Leeson, P. T. (2007). An-arrgh-chy: The Law and Economics of Pirate Organization // *Journal of Political Economy*, 115(6), 1049–1094.

Linarelli, J. (2010). Organizations matter: they are institutions, after all // *Journal of Institutional Economics*, 6(1), 83–90.

Luo, R. (2016). The Emergence of Informal Institutions among Internal Migrants in Urban China // *Journal of Current Chinese Affairs*, 45(2), 83–112.

Ménard, C., Shirley, M. M. (2019). Introduction to A Research Agenda for New Institutional Economics. In: Ménard, C., Shirley, M. M. (Eds.). *A Research Agenda for New Institutional Economics* (pp. 1–5). Cheltenham: Edward Elgar.

Miller, A. S., Mitamura, T. (2003). Are Surveys on Trust Trustworthy? // *Social Psychology Quarterly*, 66(1), 62–70.

North, D. C. (1994). Economic Performance through Time // *American Economic Review*, 84(3), 359–368.

North, D. C. (1995). The new institutional economics and third world development. In: Harris J., Hunter J. and Lewis C. M. (Eds.). *The New Institutional Economics and Third World Development* (pp. 17–26). London, New York: Routledge.

Nosek, B. A., Hawkins, C. B., Frazier, R. S. (2011). Implicit social cognition: From measures to mechanisms // *Trends in Cognitive Sciences*, 15(4), 152–159.

Odera, L. C. (2013). The Role of Trust as an Informal Institution in the Informal Sector in Africa // *Africa Development / Afrique et Développement*, 38(3–4), 121–146.

Ostoj, I. (2019). On the validity of the division into formal and informal institutions // *Ekonomia i Prawo / Economics and Law*, 18(1), 61–72.

Postelnicu, L., Hermes, N. (2015). Microfinance Performance and Informal Institutions: A Cross-country Analysis. CEB Working Paper № 15/032. Brussels: Université Libre de Bruxelles.

Rauf, M. (2009). Innovations and Informal Institutions: An Institutionalist Approach to the Role of Social Capital for Innovation // *Journal of Academic Research in Economics*, 1(1), 25–33.

Reiersen, J. (2018). Drivers of trust and trustworthiness // *International Journal of Social Economics*, 46(1), 2–17.

Rosenberg, M. (1956). Misanthropy and Political Ideology // *American Sociological Review*, 21(6), 690–695.

Rothstein, B., Stolle, D. (2008). The state and social capital: An institutional theory of generalized trust // *Comparative Politics*, 40(4), 441–459.

Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust // *Journal of Personality*, 35(4), 651–665.

Scott, W. R. (2010). Reflections: The Past and Future of Research on Institutions and Institutional Change // *Journal of Change Management*, 10(1), 5–21.

Scott, W. R. (2008). *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*, 3rd edn. Thousand Oaks: Sage.

Shoham, Y., Moses, Y. (1989). Belief as Defeasible Knowledge. In: IJCAI'89: Proceedings of the 11th International Joint Conference on Artificial Intelligence, Vol. 2 (pp. 1168–1173). Detroit.

Siegelman, N., Frost, R. (2015). Statistical learning as an individual ability: Theoretical perspectives and empirical evidence // *Journal of Memory and Language*, 81, 105–120.

Smit, J. P., Buekens, F., du Plessis, S. (2014). Developing the Incentivized Action View of Institutional Reality // *Synthese*, 191(8), 1813–1830.

Starr, M. (2014). Qualitative and Mixed-Methods Research in Economics: Surprising Growth, Promising Future // *Journal of Economic Surveys*, 28(2), 238–264.

Sturgis, P., Smith, P. (2010). Assessing the validity of generalized trust questions: What kind of trust are we measuring? // *International Journal of Public Opinion Research*, 22(1), 74–92.

Sullivan, A., York, A. M., White, D. D., Hall, S. J., Yabiku, S. T. (2017). De jure versus de facto institutions: trust, information, and collective efforts to manage the invasive mile-a-minute weed (*Mikania micrantha*) // *International Journal of the Commons*, 11(1), 171–199.

Sztompka, P. (1999). *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Turk-Browne, N. B., Junge, J. A., Scholl, B. J. (2005). The Automaticity of Visual Statistical Learning // *Journal of Experimental Psychology: General*, 134(4), 552–564.

Voigt, S. (2018). Internal institutions: the major unknowns in institutional economics. In: Ménard C. and Shirley M. M. (Eds.). *A Research Agenda for New Institutional Economics* (pp. 145–152). Cheltenham: Edward Elgar.

Wan, C., Chiu, C.-y. (2011). Culture as intersubjective representations of values. In: Leung A. K.-y., Chiu C.-y., Hong Y.-y. (Eds.). *Culture and psychology. Cultural processes: A social psychological perspective* (p. 40–64). New York: Cambridge University Press.

Williams, C. C., Shahid, M. S. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: explaining the varying degrees of (in)formalization of entrepreneurs in Pakistan // *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(1–2), 1–25.

Williamson, C. R. (2009). Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance // *Public Choice*, 139, 371–387.

Winship, C., Rosen, S. (1988). Introduction: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure // *American Journal of Sociology*, 94 (Suppl.), S1–S16.

Zhao, J., Al-Aidroos, N., Turk-Browne, N. B. (2013). Attention Is Spontaneously Biased Toward Regularities // *Psychological Science*, 24(5), 667–677.

REFERENCES

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.

Alesina, A., Giuliano, P. (2015). Culture and Institutions. *Journal of Economic Literature*, 53(4), 898–944.

Alston, L. J. (1996). Empirical work in institutional economics: an overview. In: Alston, L. J., Eggertsson, T., North, D. C. (Eds.). *Empirical Studies in Institutional Change* (pp. 25–30). New York: Cambridge University Press.

Bargh, J. A., Schwader, K. L., Hailey, S. E., Dyer, R. L., Boothby, E. J. (2012). Automaticity in social-cognitive processes. *Trends in Cognitive Sciences*, 16(12), 593–605.

Bargh, J. A., Chen, M., Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 230–244.

Bartha, Z. (2008). Competitiveness and institutional change in Hungary. *Business Studies*, 6(1), 60–119.

Beckmann, V., Padmanabhan, M. (2009). Analysing Institutions: What Method to Apply? In: Beckmann, V., Padmanabhan, M. (Eds.). *Institutions and Sustainability* (pp. 341–371). Berlin – Heidelberg: Springer.

Bicchieri, C., McNally, P. (2018). Shrieking Sirens: Schemata, Scripts, and Social Norms: How Change Occurs. *Social Philosophy and Policy*, 35(1), 23–53.

Bicchieri, C., Xiao, E., Muldoon, R. (2011). Trustworthiness is a social norm, but trusting is not. *Politics, Philosophy and Economics*, 10(2), 170–187.

Brady, T. F., Oliva, A. (2008). Statistical learning using real-world scenes: Extracting categorical regularities without conscious intent. *Psychological Science*, 19(7), 678–685.

Buchanan, J., Chai, D. H., Deakin, S. (2014). Empirical analysis of legal institutions and institutional change: multiple-methods approaches and their application to corporate governance research. *Journal of Institutional Economics*, 10(1), 1–20.

Cialdini, R. B., Reno, R. R., Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015–1026.

Dequech, D. (2006). Institutions and norms in institutional economics and sociology. *Journal of Economic Issues*, 40(2), 473–481.

Dunning, D., Anderson, J., Schlösser, T., Ehlebracht, D., Fetchenhauer, D. (2014). Trust at zero acquaintance: More a matter of respect than expectation of reward. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(1), 122–141.

Elster, J. (1989). Social norms and economic theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99–117.

Escandon-Barbosa, D., Urbano-Pulido, D., Hurtado-Ayala, A. (2019). Exploring the Relationship between Formal and Informal Institutions, Social Capital, and Entrepreneurial Activity in Developing and Developed Countries. *Sustainability*, 11, 550. DOI: 10.3390/su11020550

Evans, J., Stanovich, K. (2013). Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate. *Perspectives on Psychological Science*, 8(3), 223–241.

Fehr, E., Camerer, C. F. (2007). Social neuroeconomics: The neural circuitry of social preferences. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(10), 419–427.

Fischer, R. (2012). Intersubjective culture: Indeed intersubjective or yet another form of subjective assessment? *Swiss Journal of Psychology*, 71(1), 13–20.

Fleetwood, S. (2019). Re-visiting rules and norms. *Review of Social Economy*. DOI: 10.1080/00346764.2019.1623909

Gelfand, M. J., Harrington, J. R. (2015). The motivational force of descriptive norms: For whom and when are descriptive norms most predictive of behavior. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46(10), 1273–1278.

Gërxfhani, K., Van Breemen, J. (2019). Social values and institutional change: An experimental study. *Journal of Institutional Economics*, 15(2), 259–280.

Greenwald, A. G., Lai, C. K. (2020). Implicit Social Cognition. *Annual Review of Psychology*, 71, 419–445.

Gubrium, J. F., Holstein, J. A. (1998). Narrative Practice and the Coherence of Personal Stories. *Sociological Quarterly*, 39(1), 163–187.

Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23–48.

Hampshire, K. Blell, M., Iqbal, N., Simpson, B. (2014). The interview as narrative ethnography: Seeking and shaping connections in qualitative research. *International Journal of Social Research Methodology*, 17(3), 215–231.

Helmke, G., Levitsky, S. (2004). Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspectives on Politics*, 2(4), 725–740.

Hodgson, G. M. (2004). Reclaiming habit for institutional economics. *Journal of Economic Psychology*, 25(5), 651–660.

Hyvärinen, M. (2008). Analyzing Narratives and Story-Telling. In: Alasuutari, P., Bickman, L., Brannen, J. (Eds.) *The SAGE Handbook of Social Research Methods*. London: Sage, pp. 447–460.

Jakiela, P. (2011). Social preferences and fairness norms as informal institutions: Experimental evidence. *American Economic Review*, 101(3), 509–513.

Kaufman, S. B., DeYoung, C. G., Gray, J. R., Jiménez, L., Brown, J., Mackintosh, N. (2010). Implicit learning as an ability. *Cognition*, 116(3), 321–340.

Kraatz, M., Flores, R., Chandler, D. (2020). The Value of Values for Institutional Analysis. *Academy of Management Annals*. DOI: 10.5465/annals.2018.0074

Leeson, P. T. (2007). An-arrgh-chy: The Law and Economics of Pirate Organization. *Journal of Political Economy*, 115(6), 1049–1094.

Linarelli, J. (2010). Organizations matter: they are institutions, after all. *Journal of Institutional Economics*, 6(1), 83–90.

Luo, R. (2016). The Emergence of Informal Institutions among Internal Migrants in Urban China. *Journal of Current Chinese Affairs*, 45(2), 83–112.

Ménard, C., Shirley, M. M. (2019). Introduction to A Research Agenda for New Institutional Economics. In: Ménard, C., Shirley, M. M. (Eds.). *A Research Agenda for New Institutional Economics* (pp. 1–5). Cheltenham: Edward Elgar.

Miller, A. S., Mitamura, T. (2003). Are Surveys on Trust Trustworthy? *Social Psychology Quarterly*, 66(1), 62–70.

North, D. C. (1994). Economic Performance through Time. *American Economic Review*, 84(3), 359–368.

North, D. C. (1995). The new institutional economics and third world development. In: Harris, J., Hunter, J. and Lewis, C. M. (Eds.). *The New Institutional Economics and Third World Development* (pp. 17–26). London, New York: Routledge.

Nosek, B. A., Hawkins, C. B., Frazier, R. S. (2011). Implicit social cognition: From measures to mechanisms. *Trends in Cognitive Sciences*, 15(4), 152–159.

Odera, L. C. (2013). The Role of Trust as an Informal Institution in the Informal Sector in Africa. *Africa Development / Afrique et Développement*, 38(3–4), 121–146.

Ostoj, I. (2019). On the validity of the division into formal and informal institutions. *Ekonomia i Prawo / Economics and Law*, 18(1), 61–72.

Postelnicu, L., Hermes, N. (2015). Microfinance Performance and Informal Institutions: A Cross-country Analysis. CEB Working Paper № 15/032. Brussels: Université Libre de Bruxelles.

Rauf, M. (2009). Innovations and Informal Institutions: An Institutionalist Approach to the Role of Social Capital for Innovation. *Journal of Academic Research in Economics*, 1(1), 25–33.

Reiersen, J. (2018). Drivers of trust and trustworthiness. *International Journal of Social Economics*, 46(1), 2–17.

Rosenberg, M. (1956). Misanthropy and Political Ideology. *American Sociological Review*, 21(6), 690–695.

Rothstein, B., Stolle, D. (2008). The state and social capital: An institutional theory of generalized trust. *Comparative Politics*, 40(4), 441–459.

Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35(4), 651–665.

Scott, W. R. (2010). Reflections: The Past and Future of Research on Institutions and Institutional Change. *Journal of Change Management*, 10(1), 5–21.

Scott, W. R. (2008). *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*, 3rd edn. Thousand Oaks: Sage.

Shiriaev, I. M. (2017). Approaches to identification of institutions in institutional economics. *Journal of Institutional Studies*, 9(1), 105–116. (In Russian.)

Shoham, Y., Moses, Y. (1989). Belief as Defeasible Knowledge. In: IJCAI'89: Proceedings of the 11th International Joint Conference on Artificial Intelligence, vol. 2 (pp. 1168–1173). Detroit.

Siegelman, N., Frost, R. (2015). Statistical learning as an individual ability: Theoretical perspectives and empirical evidence. *Journal of Memory and Language*, 81, 105–120.

Smit, J. P., Buekens, F., du Plessis, S. (2014). Developing the Incentivized Action View of Institutional Reality. *Synthese*, 191(8), 1813–1830.

Starr, M. (2014). Qualitative and Mixed-Methods Research in Economics: Surprising Growth, Promising Future. *Journal of Economic Surveys*, 28(2), 238–264.

Sturgis, P., Smith, P. (2010). Assessing the validity of generalized trust questions: What kind of trust are we measuring? *International Journal of Public Opinion Research*, 22(1), 74–92.

Sullivan, A., York, A. M., White, D. D., Hall, S. J., Yabiku, S. T. (2017). De jure versus de facto institutions: trust, information, and collective efforts to manage the invasive mile-a-minute weed (*Mikania micrantha*). *International Journal of the Commons*, 11(1), 171–199.

Sztompka, P. (1999). *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tambovtsev, V. L. (2013). Institutions-as-equilibrium vs institutions-as-rules. *Jurnal ekonomicheskoi teorii*, 4, 111–122. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. (2014). Economic theory of the informal institutions. Moscow: RG Press. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. (2015a). The myth of the “Culture code” in economic research. *Voprosy ekonomiki*, 12, 85–106. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. (2015b). Institutions in sociology, political science, and jurisprudence. *Obschestvennye nauki i sovremennost'*, 1, 115–126. (In Russian.)

Tambovtsev, V. L. (2017). Ontogenesis of individual values. *Obschestvennye nauki i sovremennost'*, 1, 156–164. (In Russian.)

Turk-Browne, N. B., Junge, J. A., Scholl, B. J. (2005). The Automaticity of Visual Statistical Learning. *Journal of Experimental Psychology: General*, 134(4), 552–564.

Voigt, S. (2018). Internal institutions: the major unknowns in institutional economics. In: Ménard, C., Shirley, M. M. (Eds.). *A Research Agenda for New Institutional Economics* (pp. 145–152). Cheltenham: Edward Elgar.

Wan, C., Chiu, C.-y. (2011). Culture as intersubjective representations of values. In: Leung, A. K.-y., Chiu, C.-y., Hong, Y.-y. (Eds.). *Culture and psychology. Cultural processes: A social psychological perspective* (p. 40–64). New York: Cambridge University Press.

Williams, C. C., Shahid, M. S. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: explaining the varying degrees of (in)formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(1–2), 1–25.

Williamson, C. R. (2009). Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance. *Public Choice*, 139, 371–387.

Winship, C., Rosen, S. (1988). Introduction: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. *American Journal of Sociology*, 94 (Suppl.), S1–S16.

Zhao, J., Al-Aidroos, N., Turk-Browne, N. B. (2013). Attention Is Spontaneously Biased Toward Regularities. *Psychological Science*, 24(5), 667–677.