

## ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ ИНСТИТУТОВ: ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДМЕТА ИССЛЕДОВАНИЯ

ДЕМЕНТЬЕВ ВЯЧЕСЛАВ ВАЛЕНТИНОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,  
Донецкий национальный технический университет, г. Донецк, Украина,  
e-mail: dementyev@mail.ru*

*Предмет и центральная тема настоящей статьи – не столько институты, сколько сама институциональная теория или, точнее, теория институтов. Центральные вопросы, ответы на которые мы хотим получить, состоят в следующем. Во-первых, определить границы предметной области исследований институциональной теории. Во-вторых, ответить на вопрос, а возможна ли какая-либо особая теория в рамках данной границы или это будет лишь некая «отрасль знаний» или «глава» в рамках более общей теории (как тема издержки в микроэкономике)? В-третьих, если такая теория возможна, то какова собственная методология исследования в этой области и существует ли для изучения институтов некий самостоятельный «ящик с инструментами»?*

**Ключевые слова:** институты; экономикс; транзакционные издержки; экономический выбор.

## THE POLITICAL ECONOMY OF INSTITUTIONS: THE PROBLEM OF DEFINING THE SUBJECT OF RESEARCH

DEMENTYEV VYACHESLAV, V.,

*Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Donetsk National Technical University, Donetsk,  
e-mail: dementyev@mail.ru*

*The subject and the central theme of the paper is not only institutions as the institutional theory, or more precisely, the theory of institutions. Central questions, the answers to which we want to get, are as follows. First, define boundaries of the subject domain in the institutional theory framework. Second, to answer the question, is it possible to exist any particular theory in the framework of the boundary or it will be only a kind of "branch of knowledge" or "head" in the framework of a more general theory (as the theme costs in microeconomics)? Third, if such a theory is possible, what is a private research methodology in this area and whether there is an independent a "tool box" to explore institutions?*

**Keywords:** institutions; economics; transaction costs; economic choice.

**JEL:** B30, B52.

### Состояние институциональной теории

Что же представляет собой и в каком состоянии находится институциональная теория?

До настоящего времени, с чем согласно большинство исследователей, работающих в данной области, сохраняется известная неудовлетворенность состоянием институциональной экономической теории. Прежде всего это касается неопределенности предметной области и методологии институциональных исследований. До сих пор не разработан единый и универсальный, научно проработанный и выверенный аппарат исследовательских средств. Вряд ли кто-либо

решится утверждать, что в институциональной теории имеется свой «ящик с инструментами», позволяющий анализировать институциональную среду общества, делать предсказания и предлагать меры в области политики институциональных изменений.

В экономическом анализе вряд ли найдется другое понятие с таким множеством подходов к его определению, как понятие «институт». Имеет место различие подходов к тому, каковы причины происхождения институтов, в чем состоят функции институтов в обществе, к оценке эффективности институтов и пр. Для исследования институтов используются не просто различные, а противоположные методологические предпосылки (индивидуализм или холизм).

Остается неясным место институциональной теории в структуре экономического анализа. Что это, уточнение экономикс, сделанное за счет известного расширения предпосылок анализа, или же институциональная теория есть некая самостоятельная, альтернативная (по отношению к неоклассическому экономическому анализу) теория?

Неясным также остается и будущее данной теории: растворится ли последняя в микроэкономике<sup>1</sup> или станет новым мейнстримом (*Hodgson, 2007. P. 7-25*).

Открытым является также и вопрос о том, какая теория более адекватно описывает институты: институциональная политэкономия (*Буайе, Бруссо, Кайе и Фавро, 2008. С. 17-24*) или институциональная экономикс; традиционная (старая) или новая (нео-) институциональные теории?

Институциональная экономическая теория представляет собой странный конгломерат определенных наблюдений, обобщений и моделей экономического поведения. Причем данные модели зачастую связаны между собой лишь использованием понятия институт, в которое при этом вкладывается смысл по собственному усмотрению автора.

Всеобщая убежденность в теоретической актуальности и практической значимости институционального анализа экономики, пишет А. И. Московский, сопровождается полной неясностью относительно того, чем является предмет такого анализа, – например, чем отличается «институциональный анализ экономики» от собственно экономического анализа, представляет ли первый просто специфический срез, аспект или часть последнего – или он лежит за пределами непосредственно экономической реальности, являя собой вариант экзогенного фактора?<sup>2</sup>

Причем, такая ситуация с неопределенностью содержания понятия «институт» и размытостью предметных границ теории сопровождает институциональную экономику с момента ее возникновения. На сторону данной институциональной теории обращал внимание Дж. Коммонс, один из ее родоначальников: «Проблема определения области исследования так называемой институциональной экономики состоит в неопределенности значения институтов» (*Commons, 1931. P. 648*). «Институционалист направляет экономическое исследование на довольно смутный предмет, который называется институтами», – отмечал позднее Д. Гамильтон (*Hamilton, 1962. P. 309*).

Вместе с тем такая ситуация размытости, смутности и неопределенности сохраняется и до настоящего времени. О. Уильямсон пишет: «Обсуждение вопроса новой институциональной экономики я хочу начать с признания, утверждения и совета. Признание состоит в том, что мы все еще не знаем, что такое институты (выделено нами – В. Д.)» (*Williamson, 2000. P. 595*). «Ученые-институционалисты, – замечают по этому поводу Э. Фуруботн и Р. Рихтер, – отнюдь не во всем достигли единства мнений, и границы данного научного направления на сегодняшний день не могут считаться сколько-нибудь точно определенными» (*Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 549*).

<sup>1</sup> «В рамках новых теоретических представлений разница между институциональной экономической теорией и микроэкономикой станет едва различимой. Возможно в перспективе сам учебный курс «Институциональная экономика», как он сложился в России, станет избыточным» (*Расков, 2011. С. 129*).

<sup>2</sup> См.: Экономическая теория в XXI веке – 4 (11) / Под. ред. Осипова Ю. М., Сизова В. С., Золотовой Е. С. М.: Экономика, 2006, с. 21.

Отсутствие однозначных ответов на указанные вопросы объясняется во многом тем, что к настоящему времени отсутствует «дисциплинарная матрица» институциональной теории. «Дисциплинарная» – в том смысле, что она обозначает нечто общее для всех, кто занимается данной дисциплиной, и «матрица» – поскольку она состоит из упорядоченных элементов различного рода, каждый из которых требует дальнейшей спецификации (Блауг, 2004. С. 77).

Вместе с тем любой объект познания можно осмыслить только в том случае, если он имеет границы.

### **Институты: между догматизмом, плюрализмом и системой понятий**

К настоящему времени в институциональной теории, точнее, среди тех, кто считает себя ее приверженцем, сложилось множество конкурирующих подходов к определению базовых понятий данной теории, начиная с понятия институт.

Как относиться к подобной множественности? Данная проблема может быть решена двумя путями.

Во-первых. Проблема множественности определений (института, причины их возникновения, влияние на поведение и пр.) решается таким образом, что из множества определений выбирается одно, которое принимается как истинное. Остальные отбрасываются как ложные.

Такой подход к определению понятий, который основан на произвольном отбрасывании одних, столь же произвольном удерживании других, влечет за собой определенные отрицательные последствия для процесса познания.

Определение понятия по сути дела является определением круга исследований. Отбрасывая то или определение, мы отбрасываем определенный признак понятия еще до того, как мы смогли установить в какой мере он является существенным для данного понятия. Отбрасывая признак, мы тем самым исключаем из анализа определенные внутренние связи и характеристики интересующего нас объекта, в лучшем случае оставляя лишь внешнюю связь с данным понятием.

Всякий объект исследования необходимо ограничить, но этого нельзя делать путем произвольного отбрасывания определений. Тем более что на начальном этапе исследования у нас нет никаких объективных критериев того, что считать истинным, а что нет: какое определение выбрать, а какое отбросить.

Можно вполне согласиться с А. Грейфом, который по этому поводу отмечает: «Авторы недавно появившихся важных исследований экономических институтов либо воздерживаются от их определения, либо принимают какое-то одно из них, жертвуя всеми остальными. Считать разные определения институтов взаимоисключающими непродуктивно, поскольку такой подход препятствует развитию институционального анализа» (Грейф, 2013. С. 66).

Такой подход к решению проблемы множественности определений есть не что иное как догматизм, когда рассудок по своему произволу удерживает одни определения и исключает другие, противоречащие им.

Второй подход – плюралистический или интегральный – состоит в признании множественности определений как естественного или «нормального» состояния для институциональной теории. О. Уильямсон по этому поводу пишет: «для создания единой теории мы должны принять точку зрения плюралистов» (Williamson, 2000. P. 595).

Такой подход развивается, в частности А. Грейфом в его монографии «Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли». Институт предлагается рассматривать в качестве некой системы. «Рассмотрение института в качестве системы, – пишет он, – расходится с общепринятой практикой рассмотрения его в качестве монолитной единицы, каковой является, например, правило» (Грейф, 2013. С. 61). Цель его подхода – объединить различные определения институтов и рассматривать характеристики институтов в качестве ее (этой системы) институциональных элементов.

В основе подхода, во-первых, предельно широкое и чисто функциональное определение институтов, дабы охватить все возможные подходы<sup>3</sup>.

Во-вторых, представление о том, что различные на первый взгляд определения не столько заменяют, сколько дополняют друг друга. *«Институт, – пишет он, – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, т.е. рукотворным социальным фактором. Он оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на поведение которого он влияет» (Грейф, 2013. С. 55).*

Однако и этого недостаточно. Мало указать на необходимость интегрировать различные определения институтов и утверждать, что институт это система социальных факторов, которые дополняют друг друга.

Необходимо показать, каким образом эти институциональные элементы или компоненты соединяются в единую систему. Для создания теории (если она возможна) необходимо выстроить логический порядок определений того, что считается институтом. Показать институт как систему взаимосвязанных определений, а не просто суммировать и рассматривать их в совокупности. Для этого необходимо показать то, в какой последовательности и в каких «пропорциях» соединяются понятия и определения институциональной теории. С чего начинать и чем заканчивать.

Создание или построение институциональной теории (теоретической модели институтов) предполагает логически установленный порядок определений, посредством которого мы можем постигнуть суть предмета исследования (экономические институты). Такой порядок предполагает логическую систематизацию всех определений институтов и «институциональных компонентов» и логическую преемственность смысла, где из одного определения должно вытекать другое определение, из него третье, и т.д.

Невозможность выстроить логический порядок определений предмета исследования означает невозможность построения теории институтов как единого целого.

Таким образом, для институциональной теории, как и для всякой теории, возникает проблема начала, с которого начинается развертывание предмета исследования. С какого определения, или какого институционального элемента следует начинать исследование институтов?

Институциональную теорию принято начинать с определения того, что такое институт. Тем самым очерчивается предметная область исследований данной теории.

Проблема, однако, заключается в том, что теоретическое исследование общественных институтов не может начаться непосредственно с научного определения основных понятий данной теории. В нашем случае с определения института в той или иной его интерпретации в качестве исходного пункта. Определение института в качестве исходного пункта возможно лишь либо на уровне обыденного сознания либо как субъективное мнение. Такое определение может выступить лишь как внешняя предпосылка исследования, но не элемент его теоретического содержания. Как мы старались показать в своей статье, любое такое определение будет или неполным и произвольным или в лучшем случае являться результатом конвенции<sup>4</sup>.

Категорическим противником начинать теорию с определения ее базовых категорий был В. Ойкен. Субъективные определения в качестве предпосылок,

<sup>3</sup> «Объект исследования ограничивается требованием, что институты должны составлять рукотворные нематериальные факторы, экзогенные для каждого индивида, на поведение которого они влияют, и порождают регулярность поведения в определенной социальной ситуации» (Грейф, 2013. С. 56).

<sup>4</sup> «В этом смысле начинать исследование институтов с определения термина институт не вполне корректно, поскольку в самом термине «институт» еще нет критериев того, что можно считать институтом, а что нет, т.е. того, какое содержание (признаки) соответствует данному понятию, а какое нет. По сути дела содержание определений основывается исключительно на заверении автора, что под данным понятием разумеют то и то» (Дементьев, 2009. С. 14).

указывал он, не годятся. Идя путем дедукции из определений, можно прийти лишь к тем выводам, которые уже изначально заложены в указанные определения. У каждого есть свое житейское представление об «экономике». Укладывая его в определенную дефиницию, мы приходим к тому, что все результаты, которые теперь могут быть на ее основе получены, будут не новыми научными открытиями, а лишь пояснением тех донаучных представлений, которые мы имели о предметах прежде (Ойкен, 1996. С. 43).

Поэтому, по его мнению, всякие рассуждения о дефинициях и сами эти дефиниции должны быть убраны из начальных разделов национальной экономики. Наука совершенно не в состоянии дать научные определения, когда она только приступает к своему предмету. Мнение, согласно которому наука должна начинаться с дефиниций, так как она-де изначально оперирует понятиями, не выдерживает критики; оно просто вредно. В таком случае теория оказывается предпосланной исследованию (Ойкен, 1996. С. 18).

Наука, а значит, и национальная экономика возникают не из установления предмета, который сначала выделяется с помощью дефиниций и затем описывается подробнее, а из постановки проблем и развертывания методов исследования для их разрешения и получения результатов (Ойкен, 1996. С. 290).

Начнем поэтому с самого начала. Из постановки каких проблем и исследования каких фактов и феноменов экономической реальности возникает то, что получило название институциональная теория?

### **Истоки институциональной экономической теории**

Всякая новая теория начинается с обнаружения и попытки осмысления таких фактов и феноменов экономической действительности, которые не может объяснить существующая теория. Или же в том случае, когда перед экономическим развитием стоят такие проблемы, на которые нет ответа в рамках теоретических знаний, имеющихся в наличии.

В нашем случае, как писал Т. Сандлер: «Экономисты однажды проснулись и пришли к выдающейся догадке: проблемой являются институты и их внутренняя структура и именно они законная область прикладной экономики» (Сэндлер, 2006. С. 136).

Признание того, что институты имеют значение или того, что институты являются проблемой для экономического анализа, имеет несколько источников.

Первое. Все начинается с «обнаружения» того факта, что на экономическое поведение (выбор), наряду с ценовыми, технологическими и ресурсными ограничениями, оказывают влияние такие факторы, которые не вписываются в неоклассическую теорию. Речь идет о социальных факторах и ограничениях экономического поведения.

Так или иначе, под социальными факторами или ограничениями понимается тот факт, что на поведение одних людей оказывает влияние другие люди и общество в целом. Иначе говоря, социальные факторы в экономическом поведении отражают то, что в ходе хозяйственной деятельности люди находятся во взаимодействии между собой или иными словами, что экономическая система включает в себя социальные процессы взаимодействия между людьми. Действие социальных факторов и ограничений включает в себя, например, такие как применение насилия, использование власти для достижения целей, формальные нормы и правила, которые создают люди и которые навязываются людям с помощью силы, моральные нормы и стандарты поведения, рутины и пр.

При этом обнаруживается также, что влияние на производство и экономическое поведение указанных социальных факторов носит неслучайный, внешний и непредсказуемый характер. А что это есть постоянный, необходимый элемент хозяйственного процесса, без которого сам процесс производства становится невозможным и более того невозможно функционирование ценового механизма и кругооборота товаров на рынке. Обнаруживается, что действие социальных

факторов создает определенный регулирующий механизм экономического поведения, наряду с рыночным механизмом. Причем, этот механизм действует не только за рамками возможностей рынка (пример с дорожным движением), но и по отношению к самому рынку.

Таким образом, оказывается, что, неоклассическая теория не дает адекватное и полное объяснение экономическому поведению.

Однако любая экономическая теория, включая ее неоклассическое направление, признает, что экономическая система есть сложная система взаимодействий между людьми<sup>5</sup>. С этого тезиса начинается большинство учебников по экономикс.

Различие состоит в понимании содержания экономического взаимодействия. Несмотря на признание факта взаимодействия между людьми как основного предмета экономического анализа, традиционный курс экономикс рассматривает не людей, а взаимодействие между товарами и их параметрами: цены, величина спроса и предложения, издержки, объемы производства и пр.

В неоклассической теории действия людей полностью и исключительно детерминированы движением товаров и цен. «В неоклассической теории, – пишут Э. Г. Фуруботн и Р. Рихтер, – система цен является *единственным* механизмом, который рассматривается как средство координации различных видов деятельности» (Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 14).

Поэтому взаимодействие между товарами и их параметрами – это и есть взаимодействие между людьми и никакого иного взаимодействия не существует. Иными словами взаимодействие между людьми «растворилось» во взаимодействии ценовых и вещественных параметров хозяйственного процесса. Взаимодействие между людьми полностью описывается взаимодействием между ценами и ресурсами. А экономические агенты представлены в качестве автономных максимизирующих и калькулирующих издержки и выгоды существ.

Никаких иных форм экономического взаимодействия и влияния одних индивидов на других (кроме как движения цен, изменения величин спроса и предложения и т. п.) в принципе не рассматривается. Т. е. нет никакого взаимодействия между людьми вне и помимо такого взаимодействия, которое определено (детерминировано) системой цен. Взаимодействие между людьми полностью описывается и совпадает с взаимодействием ценовых и вещественных параметров производства. Социальное взаимодействие при таком подходе принимает специфическую форму обмена, закрепленного контрактами (Боулз, 2010. С. 7). «В классической и неоклассической экономической теории тот факт, что акторы могут вступать друг с другом в социальные отношения, если вообще и рассматривался, то лишь как незначительный фактор, мешающий работе конкурентных рынков» (Грановеттер, 2002. С. 47).

Вне этого (взаимодействия ценовых факторов) взаимодействия между людьми не имеют значения. Действия других людей не представлены ничем более сложным, нежели заданным вектором равновесных цен, замечает С. Боулз (Боулз, 2010. С. 8).

Источником возникновения институциональной теории является обнаружение того факта, что помимо ценовых и технологических факторов люди в процессе экономического выбора руководствуются также и факторами социального порядка, имеющими социальное происхождение.

Экономическая система представляет собой не только систему взаимодействия между людьми, которая направляется и описывается исключительно системой взаимодействия между ценами и благами. Но является также и социальной системой. Последнее подразумевает факт существования таких взаимодействий между людьми, которые осуществляются или имеют место вне и

<sup>5</sup> «Следует осознать, – писал Р. Коуз, – что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем» (Коуз, 1993. С. 28).

помимо взаимодействия между товарами и их параметрами. Более того, обнаруживается, что без таких социальных взаимодействий ценовой механизм обмена функционировать не может.

О каких социальных факторах и ограничениях идет речь?

Во-первых. Прямые социальные ограничения индивидуальной экономической деятельности, *которые существуют вне этой деятельности и предшествуют ей*. Примеры социальных факторов или социальных ограничений, которые выходят за рамки ценового механизма и ресурсных ограничений: образы мышления, моральные нормы, коллективные действия, насилие, власть, законы, рутины и пр. Данные социальные ограничения, которые опираются на систему санкций за их нарушение указанных норм и стандартов поведения, независимо от того, в какой форме они заданы, и получили общее название институтов<sup>6</sup>.

В зависимости от особенностей данных ограничений можно условно выделить «внешние» и «внутренние» группы социальных факторов, объединяющие соответствующие институциональные элементы.

Внешние по отношению к индивиду социальные ограничения предполагают сознательные коллективные действия людей по контролю над поведением данного индивида или внешние по отношению к нему институциональные элементы. В качестве институциональных элементов выступают формальные правила, законы, нормы поведения и пр., специализированные санкции за нарушение установленных норм поведения, системы мониторинга поведения и пр. Подчеркнем, что все указанные институциональные элементы носят внешний по отношению к индивиду характер, преднамеренно созданы людьми для осуществления контроля и ограничения поведения индивидов. Имеют место фиксированные общественные субъекты, которые приводят в действие данные институциональные элементы (создают правила, применяют санкции и пр.).

Кроме того, имеют место внутренние нормы в виде образов мысли, поведенческих рутин, моральных ценностей и т.п., в соответствии с которыми индивид строит свое поведение. Согласно Дюркгейму, институты – это любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают поведение индивидов (Цит. по: Кузьминов, 2006. С. 93). Для Т. Веблена, «Институты – это ... распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций (Веблен, 1984. С. 201). Институты, другими словами, есть привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди (Веблен, 1984. С. 202).

В данном случае все институциональные элементы (санкции, мониторинг) носят «внутренний» характер. Субъектом, который приводит в действие данные санкции, является непосредственно сам индивид. (Хотя ценности и образы мыслей могут быть навязаны обществом).

Тот факт, что поведение человека, в том числе и экономическое, повержено влиянию указанных социальных факторов, не содержит еще в себе ничего оригинального. Это факт, доступный элементарному наблюдению, отрицать который невозможно. Не отрицает данный факт и неоклассическая теория.

Подобного рода социальное взаимодействие признается. Но оно выносится за рамки экономической теории, поскольку его воздействие на экономический выбор носит внешний и во многом случайный характер, и поэтому не может быть интегрировано в экономическую теорию. Отсюда – игнорирование данных факторов и вынесение за рамки неоклассической экономической теории. Неоклассики, как считал Й. Шумпетер, за поверхностным слоем, который образует механика цен и рентабельности, не видят процесса социальной жизни (Цит. по: Ойкен, 1996. С. 194).

В этом смысле традиционная неоклассическая теория институционально нейтральна<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> «Институты – это социальные ограничения», – заявляет Т. Эггертссон (Eggertsson, 1997. P. 665).

<sup>7</sup> «Вальрасовский подход, пишет С. Боулз, – представляет экономическое поведение в виде решения оптимизационной задачи с ограничениями, которое проделывает совершенно информированный индивид в виртуальном пространстве, лишенном институтов» (Боулз, 2010. С. 8).

Теория институтов первоначально развивается вне рамок неоклассической теории в виде т.н. традиционной институциональной теории, которая объявляет себя альтернативой неоклассическому направлению. Традиционная неоклассика игнорирует институциональные факторы экономического поведения. Одна из причин такого подхода – отсутствие теоретической связи (или промежуточных звеньев) между институтами и поведением.

Второе. Социальный фактор обнаруживает себя не только в виде прямых ограничений деятельности или запретов, вводимых правилами, нормами, законами и пр. Имеют место также и косвенные ограничения, которые также носят социальный характер и представляют собой «внешний эффект» социальной структуры производства или характера организации взаимодействия между людьми.

Обнаруживается, что существует особый класс производственных издержек, возникновение и величина которых не зависят от технологических факторов, а определяется характером взаимодействий между людьми. Взаимодействие между людьми порождает свой, наряду с трансформационными, класс издержек, величина которых зависит исключительно от организационных факторов. Таким образом, на величину издержек производства оказывают влияние не только цены факторов производства, но и формы организации взаимодействия между людьми (например, фирма или рынок).

Проблема влияния социальных взаимодействий на экономический выбор была поставлена Р. Коузом в его известных статьях «Природа фирмы» и «Проблема социальных издержек». Им было показано, что в процессе трансакций между людьми или, иными словами, при воздействии «отдельных лиц или организаций на других» возникает особый вид издержек. За данными издержками в экономической литературе закрепилось формулировка «трансакционные издержки» (ТАИ). Трансакционные издержки «добавляются» к трансформационным издержкам и имеют в своей основе затратность информации. Д. Норт пишет: «к модели Вальраса, включающей максимизирующее поведение индивида, наличие выигрыша от специализации и разделения труда, порождающего обмен, я добавляю издержки информации» (Норт, 1997. С. 49). Величина данного вида издержек определяется непосредственно не характером ресурсов и технологий, применяемыми при производстве благ, а институтами, структурирующими экономическое поведение.

Открытие Р. Коуза имело существенное теоретическое значение и позволило совершить научный прорыв в экономическом анализе. Во-первых, в виде ТАИ было найдено общее опосредующее (связующее) звено между, с одной стороны, социальной организацией общества или его институтами, и с другой – максимизирующим экономическим поведением<sup>8</sup>. Только на этой основе стало возможно построение *общей теории*, анализирующей влияние *любых* институтов на *любое* экономическое поведение (неоинституциональная экономическая теория). А не ограничиваться *описанием* влияния *отдельных* институтов на *отдельные* виды экономического поведения (традиционный институционализм). Во-вторых, существование положительных трансакционных издержек ведет к необходимости рассмотрения институтов как эндогенных переменных экономической модели.

На этой основе становится возможным «синтез неоклассической и институциональной экономикс» (Эггертссон, 2001. С. 13) и исследование институтов с помощью инструментария неоклассической теории.

Сформировалась концепция, которая получила название «transaction cost economics» или новая институциональная теория, которая представляет собой, по словам Т. Эггертссона, «обобщение и расширение микроэкономической теории» (Эггертссон, 2001. С. 15).

С точки зрения данного подхода именно трансакционные издержки есть тот единственный фактор, через который институты детерминируют экономическое

<sup>8</sup> «Истинное научное объяснение должно включать промежуточный механизм, соединяющий причину со следствием и гарантирующий, что найденная нами связь между двумя событиями является «необходимой»» (Блауг, 2004. С. 47).



поведение. Институты существуют *исключительно* для уменьшения неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между людьми, и сокращения величины транзакционных издержек.

Р. Коуз по этому поводу писал: «Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т. е. они существуют для сокращения издержек по транзакциям обмена» (Коуз, 1993. С. 10). «Экономические институты капитализма имеют главную цель и эффект – экономию на транзакционных издержках», – полагает Уильямсон (Williamson, 1985. P. 17). Для Д. Норта, «главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» (Норт, 1997. С. 21).

В рамках данного подхода при отсутствии транзакционных издержек для существования институтов нет никакой экономической основы. Никаких других видов социально обусловленных издержек, помимо транзакционных, в рамках данного подхода не рассматривается.

Третье. Существует еще одна группа проблем и фактов, из объяснения которых вырастает исследование институтов.

Речь идет об экономических теориях, которые всегда в той или иной форме включали в свой предмет социальный фактор и социальные взаимодействия и отношения между людьми в процессе производства благ. Например, экономическая социология, политическая экономия (классическая или марксистская), немецкая историческая школа, австрийская экономическая теория<sup>9</sup>.

Можно сказать, немного перефразируя Дж. Кэллахана, что существование институциональных исследований ведет свое начало с открытия, что «во взаимодействии людей в обществе существует предсказуемая регулярность, и возникает она сама собой, а не в результате чьего-то замысла» (Кэллахан, 2006. С. 10).

Иначе говоря, исходной проблемой, которая требует теоретического объяснения, является не просто социальные ограничения индивидуальной экономической деятельности, которые существуют вне этой деятельности и предшествуют ей в виде внутренних и внешних ограничений, а факт существования устойчивых моделей реального поведения и устойчивых социальных организаций и структур в экономике, объяснение их происхождения и развития.

Далее, под воздействием институциональной теории, – возникающей как альтернатива неоклассике (старая институциональная теория), или же как дополнение к ней (неоинституциональная теория), – происходит дополнение предмета исследований правилами и прочими институциональными элементами и, на этой основе, выделение в рамках данных наук институциональной проблематики как более или менее самостоятельного направления исследований, как особого подразделения в рамках данной теории.

Последнее направление исследований можно условно (значение данного термина не устоялось) обозначить как институциональная политэкономия.

По сути дела проблема институтов рассматривается здесь с противоположной стороны. Не от внешних социальных ограничений в тех или иных формах к реальному поведению и социальной структуре, которую создают эти ограничения, а от устойчивой социальной структуры (таких как, собственность, власть, социальное неравенство, иерархии и пр.) к внешним формам ее проявления (мораль, право, рутины и пр.).

Для такого подхода свойственно рассмотрение в качестве социальных ограничений не отдельных «искусственных» институциональных элементов (санкции, правила, коллективные действия и пр.), а самих отношений и социального порядка в целом.

Г. Шмоллер, к примеру, под институтом понимал определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает базу для упорядочивания социальных

<sup>9</sup> См. напр. анализ экономических институтов в книге Ф. Визера «Теория общественного хозяйства» (Wieser, 1927).

действий на длительный период (Цит. по: *Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 9*). Институты, писал Т. Веблен, это принятая в настоящее время система общественной жизни. По его мнению, социальные институты – особый способ существования общества, которые образуют особую сферу общественных отношений (*Веблен, 1984. С. 200*). Он, по сути, отождествляет институты и экономическую структуру общества (*Веблен, 1984. С. 215*). В австрийской экономической теории институты рассматриваются как утвердившиеся модели поведения (*Сото, 2007. С. 56*).

В качестве правил (поведенческой диспозиции) выступают спонтанные правила и спонтанная регулярность и повторяемость, которые свойственны данному порядку или данной системе взаимодействий между людьми. Иными словами, правило – это отражение регулярности и повторяемости, которые присутствуют в объективной реальности, правила – это действующий порядок взаимодействий, которому подчиняются люди по факту. Принуждающим субъектом являются все участники данного порядка. В качестве санкций выступает отсутствие возможности совершать транзакции, максимизирующие выгоду данного агента. «Индивиды, – писал К. Маркс, – подчинены общественному производству, существующему вне их наподобие некоего рока, а не общественное производство подчинено индивиду» (*Маркс, 1980. С. 104*).

На двойственность понятия институт обращал внимания еще Дж. Коммонс: при определении сферы применения так называемой институциональной экономики сложность заключается в неопределенности значения «институт». Иногда кажется, что институт подобен зданию, каркас которого сделан из законов и правил, а индивиды являются жильцами этого здания. А иногда кажется, что институт – само поведение жильцов (*Commons, 1931. P. 648*). На двойственность понятия «институт» указывается также и в современном издании *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*: Понятие институт включает в себя двойственность в определенном смысле. Институты с одной стороны могут быть определены как ограничения человеческих действий. Они обеспечивают «правила игры», в соответствии с которыми играют акторы. С другой стороны, институты представляют собой результаты человеческих действий и взаимодействий. Институты могут быть определены как результаты действия определенных правил так, что поведение игроков становится стабильным (*Voss, 2001. P. 7561*).

Если определение института как «правила игры» делает акцент, как замечает Дж. Ходжсон, на «правилах тюремной администрации» (*Ходжсон, 2007. С. 37*), то определение института как «действующего правила» (организации) делает акцент, скорее, на внутреннем содержании социальной жизни, нежели на ее границах (*Ходжсон, 2003. С. 206*), и включает в себя реальное поведение и взаимодействие между людьми.

### Институты как феномен экономической реальности

Итак. Мы имеем исходные факты и проблемы экономической реальности, которые взяты из наблюдения и которые требуют объяснения, поскольку не укладываются в неоклассическую экономическую теорию.

Попробуем провести систематизацию известных нам фактов и эмпирических явлений, связанных с предметом нашего исследования. Поскольку мы находимся в сфере эмпирических данных, основой систематизации может быть только сходство явлений и последовательность событий.

К числу фактов или проблем экономической реальности, которые подлежат наблюдению, которые требуют адекватного теоретического объяснения, относятся следующие.

1. Экономическое поведение подвергнуто влиянию социальных факторов и ограничений (наряду с ценовыми, ресурсными и технологическими факторами и ограничениями)<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Заметим здесь, тот факт, что нечто является социальным ограничением возможно наблюдать. Тот факт, что нечто является институтом, есть уже теоретическое обобщение, но не наблюдаемый факт.

Что значит «социальные факторы и ограничения»? Это не цены, не технологии, не ресурсы. Что это? Это – люди. Мы имеем дело с факторами и ограничениями, которые непосредственно «созданы людьми». На индивида оказывают воздействие и ограничивают его поведение другие люди. Эти люди осуществляют действия по ограничению поведения других. Таким образом, источник воздействия и ограничения поведения – общество или окружающая индивида социальная система.

Социальные факторы или ограничения экономического выбора – это такие, которые, во-первых, носят относительно экзогенный для отдельного индивида характер, т.е. индивид вынужден подчиняться этим факторам, в противном случае санкции (внутренние, внешние, централизованные и децентрализованные).

Во-вторых, данные ограничения представляют собой результат действий человека (осознанных или непреднамеренных) и носят «рукотворный характер»<sup>11</sup>. Это есть придуманные людьми ограничения, некая искусственная конструкция (Д. Норт).

2. Для осуществления подобных действий люди создают соответствующие инструменты (законы, правила, санкции, системы мониторинга поведения). Любой социальный фактор или любое социальное ограничение включает в себя следующие элементы, из которых складывается человеческое действие по ограничению поведения: субъект ограничения, (действующий субъект), диспозиция, санкция, мониторинг и пр. Данные действия или их результаты А. Грейф называет «институциональные элементы»<sup>12</sup>.

3. Мы имеем дело с целой системой таких факторов. Отдельный фактор – это то, в какой форме и по каким каналам общество (другие люди) оказывает воздействие на индивида.

В зависимости от того, каким образом представлена диспозиция поведения, каков характер и механизм применяемых санкций, особенности субъекта, который вводит правила и применяет санкции, можно выделить три основные группы социальных факторов и ограничений.

Во-первых. Прямые социальные ограничения индивидуальной экономической деятельности, *которые существуют вне этой деятельности и предшествуют ей*. Примеры социальных факторов или социальных ограничений, которые выходят за рамки ценового механизма и ресурсных ограничений: образы мышления, моральные нормы, коллективные действия, насилие, власть, законы, рутины и пр. Данные социальные ограничения и получили название институтов.

Во-вторых. Внутренние или интернализированные нормы в виде образа мысли, поведенческих рутин, моральных ценностей и т.п., в соответствии с которыми индивид строит свое поведение.

В-третьих, реальные устоявшиеся формы экономического поведения и взаимодействия, социальная структура экономической системы, фактическая регулярность в социальных взаимодействиях. Спонтанный порядок действия и взаимодействий, который сложился в экономике. Механизм, подчиняющий и ограничивающий поведение, не имеет здесь специальных институциональных элементов (правил, норм, санкций и пр.), т. е. не существует вне самих отношений, которые они структурируют. Это есть свойство самих экономически отношений и взаимодействий.

Заметим попутно, что указанные социальные факторы могут действовать в различных и даже противоположных направлениях. Диспозиции поведения, задаваемые различными социальными факторами, могут не совпадать, как правило, не совпадают.

<sup>11</sup> Институт – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, т.е. рукотворным социальным фактором. Он оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на поведение которого он влияет (Грейф, 2013. С. 56).

<sup>12</sup> «Суммарно эти компоненты мотивируют, направляют и делают возможным выбор индивидами одного варианта поведения из множества возможных в данных социальных ситуациях. Я называю такие социальные факторы институциональными элементами» (Грейф, 2013. С. 56).

4. В совокупности действие системы социальных факторов и ограничений образует механизм социального контроля (регулирования), который подчиняет, направляет и ограничивает индивидуальное экономическое поведение<sup>13</sup>.

5. Видимый результат действия социальных ограничений. Во-первых, оформление индивидуального экономического поведения и создание мотивационного каркаса деятельности<sup>14</sup>. Во-вторых, устранение неопределенности и на этой основе структурирование взаимодействий между людьми. Социальные ограничения не просто воздействуют на индивидуальное поведение как таковое и ограничивают его, а ограничивают поведение одного индивида по отношению к другому. Иными словами, указанные ограничения имеют своим объектом не индивидуальное поведение как таковое, а поведение одного индивида по отношению к другому, или, социальные взаимодействия. Т. о. отношения и взаимодействия между людьми приобретают свойства повторяемости, регулярности и предсказуемости. Результатом действия институтов является оформление экономических взаимодействий между людьми.

6. Устойчивые, повторяющиеся и регулярные структурированные взаимодействия между людьми формируют определенный социальный порядок или социальную структуру экономических взаимодействий. Создание устойчивой социальной структуры имеет следствием предсказуемость действий одного человека по отношению к другому. Тем самым создаются социальные основания для экономического действия.

*Дж. Ходжсон рассматривает институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия (Ходжсон, 2007. С. 28). Для Д. Норта, главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в установлении устойчивой структуры взаимодействия между людьми (Норт, 1997. С. 21). Институты, по его мнению, организуют взаимоотношения между людьми (Норт, 1997. С. 17). Дж. Найт рассматривает институты как «набор правил, структурирующих социальные взаимодействия определенными способами» (Knight, 1992. P. 2).*

7. Ликвидация неопределенности, структурирование взаимодействий между людьми и создание социальной структуры экономического взаимодействия создают основания для экономического действия, для повседневной экономической деятельности.

#### **От экономических феноменов к экономической теории институтов**

Выше были констатированы группы феноменов экономической реальности, выделенные путем наблюдения. Теперь необходимо дать этим феноменам объяснение.

Теоретическое объяснение означает, что вместо систематизации и обобщения указанных явлений на основе последовательности и сходства событий, мы должны показать причинно-следственные связи и функциональные зависимости между основными институциональными элементами, социальными факторами и ограничениями.

Кроме того, это означает, что необходимо «вписать» теоретические модели институтов в уже известные теоретические концепции, парадигмы и схемы.

Объяснение вышеуказанных феноменов и явлений экономической реальности имеет следствием становление институциональной теории или исследования институтов.

Для того, чтобы стало возможным объединить и связать указанные выше феномены в рамках единой теории, необходимо найти ответы на следующие вопросы.

<sup>13</sup> «Я часто меняю термин система контроля с термином институциональная среда или права собственности», – отмечает Т. Эггертссон (Eggertsson, 1997. P. 665).

<sup>14</sup> Социальные ограничения, задаваемые институтами, соединяются со знакомыми ограничениями дохода и технологии в стандартной экономической теории и оказывают влияние на человеческие мотивы и оформляют их выбор. (Eggertsson, 1997. P. 665).

Вот только некоторые из них.

1. Происхождение и причина существования институтов. Зачем нужны институты или зачем для осуществления экономических действий необходимы социальные ограничения? Почему порядок взаимодействия между людьми необходимо структурировать. Почему без институтов невозможно обеспечить предсказуемость действий людей. Почему существуют правила, нормы, конвенции и способы поведения? «Что заставляет сознание структурировать человеческие отношения таким образом», – задает вопрос Д. Норт (*Норт, 2010. С. 26*).

2. Социальная структура экономического взаимодействия. Какие отношения или, точнее, что именно в экономическом поведении и в экономических отношениях между людьми структурируют институты. Что такое структурированное взаимодействие. На что необходимо воздействовать, чтобы внести определенность в экономические отношения. Что представляет собой, из чего складывается и какие элементы включает в себя социальная структура экономического взаимодействия, которая возникает в результате действия социальных ограничений или институтов.

3. Механизм структурирования. Какие действия необходимо предпринять для ограничения и оформления экономического поведения и создания структуры экономических взаимодействий. Зачем для этого нужны правила, санкции и прочие институциональные элементы. Что является условием для создания института. Точнее, при каких условиях возможно действие тех или иных социальных ограничений.

4. Природа правил. Имеют ли правила или стандарты поведения, которые заданы данными ограничениями, под собой какую-то основу. Вопрос заключается в том, «какая экономическая логика стоит за фундаментальными экономическими и политическими правилами, регулирующими производство и обмен, и как меняются эти правила?» (*Эггертссон, 2001. С. 19*).

Что это? Отражение неких объективных законов или произвольная конструкция, определяемая идеологией, интересами и пр. Правила должны чему-то соответствовать, отражать (законы) или есть проявление и результат свободы воли? Правила, заданные экономическими институтами носят произвольный характер и по своему усмотрению структурируют некий хаотический процесс, который не обладает собственными закономерностями (например, дорожное движение). Или структурированию подлежит процесс, который обладает собственными законами функционирования и развития (как например, технология производства). Как двигаться – от правил к структуре, которая возникает на их основе и результате их действия, или от социальной структуры к правилам, которые должны эту структуру оформить. Мы должны системой правил объяснить существующую социальную структуру или с помощью социальной структуры объяснить появление тех или иных правил.

5. Центральный тезис любой институциональной теории состоит в том, что институты имеют значение для результатов функционирования экономики. Иными словами, можно перефразировать это так: институты – это то, что имеет значение.

Тем не менее, открытым остается вопрос о том, а что в действительности имеет значения для экономического поведения и функционирования экономической системы в целом? Что имеет большее значение, а что меньшее: формальные правила, образы мыслей, коллективные действия, рутины, реальные отношения, власть, насилие, структура экономических взаимодействий и пр.

То, что институты являются некими социальными ограничениями, признается всеми. Открытым остается вопрос о том, какие именно социальные ограничения и факторы следует считать институтами, какие из них «более» институты, а какие «менее».

6. Институты, согласно Д. Норту, включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других (*Норт, 1997. С. 7*). При

этом (Норт), институты включают **все формы ограничений** (выделено нами – В. Д.), созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям (Норт, 1997. С. 18).

Отсюда вопрос. Институт – это есть *любое* ограничение или же институтом можно считать *все* ограничения в их совокупности? Если в качестве института рассматривать всю систему социальных факторов в ее совокупности, то каждое отдельное ограничение институтом не является, а выступает в качестве ее (этой системы) институционального элемента.

Если же принять, что институт – вся система ограничений, то возникает следующий вопрос – а как соотносятся между собой различные его составляющие (институциональные элементы). Какова структура данной системы, иерархия и причинно-следственные связи между ее основными элементами и пр. Как соотносятся между собой данные элементы? Что именно создает ограничительные рамки и организует взаимоотношения между людьми?

7. Является ли совокупность социальных факторов и ограничений (формальные законы, моральные нормы, реальный порядок и пр.) некой целостностью, где действие всех факторов связано между собой или же представляет собой некий конгломерат. Каждый из социальных факторов существует сам по себе и, соответственно, каждый из них требует отдельной теории. Или же между ними есть нечто общее, и все они являются элементами некоего целого, и мы имеем основания рассматривать их в единстве, в рамках единой теоретической модели. Иными словами, они являются проявлением некой единой, общей для всех элементов, сущности, которая стоит за ними и является их общим основанием. А указанные институциональные элементы и социальные факторы являются внешними формой проявления этой сущности или этого целого.

8. Проблема социального фактора и социальных ограничений имеет две стороны или крайние точки: сами отношения и взаимодействия между людьми как результат воздействия институтов, на одной стороне, и правила (институциональные элементы), регулирующие их взаимодействия, – на другой.

Что имеет значение и представляет главный интерес для институциональной теории: правила и пр. институциональные элементы или же структурированные отношения и взаимодействия между людьми, которые формируются на основе правил? Ведь правила, санкции, нормы и пр. не существуют сами по себе, а лишь ради того, чтобы структурировать экономические взаимодействия. Иначе говоря, значение имеют отношения между людьми. Остальное (институциональные элементы) имеет значение как фактор формирования этих отношений.

9. Что мы исследуем? В какой мере экономического поведение и социальная структура экономического взаимодействия, возникающие как результат действия институтов, являются объектом исследования институциональной теории? Должны ли экономические отношения рассматривать в качестве институтов (институциональных элементов) и, далее, входить в предметную область исследований институциональной теории? Или при определении институтов и, соответственно, предмета институциональной теории следует ограничиваться исключительно правилами. Где заканчивается предметная область исследований?

10. Проблема порядка и последовательности в развертывании или изложении институциональной теории. На одном полюсе находится индивид, социальные ограничения и институты, которые он создает, на другом полюсе – система структурированных экономических взаимодействий.

С какой стороны начинать исследование? От индивида прийти к социальной структуре взаимодействия или же от социальной структуры – к индивиду и его действиям по созданию социальных ограничений? От индивидуального начала идти к социальному, или от социального – к индивидуальному.

11. И, наконец, последнее, когда, в каких ситуациях институты «не имеют значение»? А именно, в каких случаях для объяснения экономического поведения

нет необходимости прибегать к такой теоретической конструкции, как институты?

Чтобы ответить на данные вопросы, обобщений, основанных на сходстве и последовательности явлений и событий, которые основаны на наблюдении, уже недостаточно.

Необходимо переходить собственно к теории. Для этого необходимо связать понятия, которым мы описываем действительность, с системой суждений и умозаключений.

### Экономикс институтов

Исходная теоретическая проблема, из решения которой вырастает то, что получило название институциональной теории, – почему необходимы институты?

Иными словами первый вопрос, который возникает при исследовании указанного объекта (или объекта институциональных исследований), состоит в следующем: почему экономические взаимодействия между людьми необходимо структурировать и обеспечивать тем самым регулярность и предсказуемость их поведения. Зачем для этого нужны институты (социальные ограничения)? Зачем это все нужно? Что заставляет людей создавать такие искусственные конструкции, как институты?

Мы не можем решить это проблему, основываясь лишь на внешнем наблюдении эмпирических фактов.

Результат зависит от теоретической концепции, которую разделяет исследователь, а именно, от того, сквозь призму какой теории он смотрит на интересующий нас объект исследования (социальные факторы и ограничения). Точнее говоря, ответ на указанный вопрос зависит от общей парадигмы экономического поведения, разделяемой исследователем. От того, с какой системой понятий необходимо соединить знание об институтах или социальных ограничениях поведения. Это своего рода «неснимаемые очки», без которых мы не способны осмыслить факты экономической реальности.

Итак. Общий источник, который вызывает необходимость в институтах, – проблема неопределенности и непредсказуемости для индивида результатов экономического выбора. Причина – непредсказуемость поведения других людей. Отсюда необходимость ограничения, структурирования, оформления поведения и взаимодействий между людьми с целью избегания подобной непредсказуемости. Как отмечал Ф. Хайек: «Человек развил правила поведения не потому, что ему известны все последствия отдельного действия, а потому, что они ему неизвестны» (Хайек, 2006. С. 188).

Что же может мешать такой предсказуемости? Или иначе, почему один индивид не может предсказать и предвидеть поведение другого индивида?

Начнем с неоклассической теории или экономикс.

В неоклассической теории, как науке о рациональном использовании ресурсов, основа экономического поведения – выбор, который совершает отдельный индивид в процессе использования ограниченных ресурсов.

На одной стороне выбора представлен субъект – отдельный индивид, осуществляющий выбор, обладающий некими заданными предпочтениями. На другой стороне, – совокупность ограниченных ресурсов и варианты конечной продукции, которую можно произвести с помощью данных ресурсов. Все ресурсы и конечные блага имеют ценовое выражение.

Единственный механизм, который направляет действия других людей или координирует взаимодействие между людьми, сводится к системе цен. Движения системы цен и кругооборот ресурсов – естественный процесс, управляемый естественными законами, и, следовательно, вполне предсказуем. Действия других людей не представлены ничем более сложным, нежели заданным вектором равновесных цен, – указывает С. Боулз (Боулз, 2010. С. 8).

Откуда в такой модели могут возникнуть институты или проблема социальных ограничений и структурирования взаимодействий?

В самом объекте и условиях выбора никаких принципиальных причин для возникновения институтов (морали, законов, традиций, рутин и пр.) просто нет. В движении цен и товаров нет эндогенных или внутренних импульсов к нарушению регулярности и порядка и нет ничего такого, что порождает и воспроизводит постоянную непредсказуемость. Как нет такой проблемы в законах механики, на которые ориентировалась исторически неоклассическая традиция. Есть только случайность, вызванная вмешательством неких внешних обстоятельств и сил – технологические факторы, природные и климатические явления, политическая жизнь, моральные и идеологические факторы. Введение оппортунистического поведения не меняет сути дела. Это лишь психологическая особенность человека (но не особенность экономической системы), это «склонность людей к оппортунистическому поведению», которая не выходит за рамки внешней случайности.

Мы не можем вывести неопределенность непосредственно из системы цен или из ограниченных ресурсов как таковых. Институты в такую экономическую концепцию (микроэкономическую теорию или общую теорию экономического равновесия) не вписываются, точнее, последняя вполне может обойтись и без них. Микроэкономика, как известно, институционально нейтральна.

Но! Социальные ограничения, направленные на структурирование поведения, тем не менее, представляют собой факт экономической реальности, наличие которого не вызывает сомнений.

Что же тогда может явиться источником неопределенности, если его (данного источника) нет в объекте, на который направлен выбор.

Остается одно – сам индивид (субъект выбора). Таким образом, где и возможно в данной теоретической модели искать истоки институтов, то только внутри самого человека. Человеку что-то мешает действовать без этих институтов, осуществлять выбор. Что же может помешать индивиду?

Это ограниченность самого человека.

Ответ найден в ограниченной рациональности индивида. «Главная причина существования институтов заключается в том, что индивиды никогда не бывают полностью рациональными и не обладают идеальным общим знанием ситуации» (Грейф, 2013. С. 37). Социальные институты появляются для решения проблем ограниченности знания.

«Главная роль, которую институты играют в обществе, – пишет Д. Норт, – заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» (Норт, 1997. С. 21).

Институты выступают, таким образом, лишь как некая дополнительная конструкция к индивидуальному выбору, своего рода костыль, который необходим индивиду для осуществления этого выбора. В принципе экономическая теория возможна и без институтов. Просто теория будет неполной.

Если индивид полностью рационален и информирован в данной модели, какие-либо причины для существования институтов отсутствуют.

В более развернутом варианте: ограниченная рациональность предполагает, что информация требует издержек. Отсюда проблема трансакционных издержек (определение). Причина институтов: ограниченная рациональность и необходимость минимизации трансакционных издержек в процессе выбора<sup>15</sup>.

Вся конструкция институциональной теории в рамках неоклассической парадигмы строится на ограниченной рациональности и затратности информации. Институты рассматриваются как инструмент устранения неопределенности и минимизации затрат на информацию, равно и трансакционных издержек.

<sup>15</sup> Иногда указанная конструкция дополняется оппортунистическим поведением. Однако, во-первых, введение возможности оппортунистического поведения не является решающим для объяснения институтов, и поэтому часто обходятся без него. Во-вторых, сама идея оппортунистического поведения настолько смутная и расплывчатая, что ставить ее в начало и основание теории довольно сомнительно. Как минимум потому, что сама идея оппортунистического поведения уже предполагает существование институтов, контрактов и пр.



В отсутствие трансакционных издержек, писал Р. Коуз, не имеет значения правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства. **В таком мире институты, образующие экономическую систему, никому и ни для чего не нужны** (выделено нами – В. Д.) (Коуз, 1993. С. 16). Поэтому, «если информация о ситуации принятия решений полна, бесплатно и мгновенна, **никакой необходимости в возникновении правил и, тем более, во введении их в экономическую теорию не возникает** (выделено нами – В. Д.)»<sup>16</sup>.

Институт, здесь – это, прежде всего, правило – это мысленная конструкция, позволяющая преодолеть ограниченную рациональность. Необходимо создать правило, знать правило и действовать в соответствии с правилом. Тогда проблема неопределенности и непредсказуемости исчезнет. «Институты, – пишет М. И. Одинцова в своем учебнике по институциональной экономике, – позволяют экономить наши мыслительные способности, так как, **выучив правила**, мы можем приспособиться к внешней среде, не пытаясь ее осмыслить и понять» (Одинцова, 2009. С. 18).

На этой теоретической платформе и формируется **экономикс институтов** или новая институциональная экономическая теория. В этом случае институциональная теория есть не что иное, как лишь уточнение к неоклассической теории. Т. Эггертссон предлагает рассматривать термины неонституциональная экономика и экономикс институтов как совершенные субституты (Eggertsson, 1997. P. 665).

Функция социальных ограничений в экономиксе институтов – защита экономической системы от «дурака» (индивида с ограниченной рациональностью) и «подлеца» (он же оппортунист). Соответственно институты не являются проявлением внутренней потребности организации экономической жизни и носят, в известной мере, экзогенный по отношению к экономической системе характер.

Природа институтов – в природе человека, но не в природе экономической системы. Во внешнем мире присутствует вся полнота необходимой информации для эффективного выбора. Просто человек не в состоянии эту информацию «переварить». Если известны исходные данные – траекторию поведения всегда можно вычислить. Устранение (полное) неопределенности возможно (если знать законы движения системы). В последнем смысле предпосылка полной рациональности верна и вполне отражает действительность.

Такова логика построения теории. И ни чего не меняется от того, что различные авторы могут в той или иной степени отклоняться от данной логики и включать в предмет исследования факторы, которые выходят за рамки данной теоретической логики.

### Политическая экономия институтов

Как уже было сказано выше, принципиально важный для понимания институтов вопрос – это вопрос о том, каковы происхождение и природа неопределенности, которую должны устранить институты? И далее, что имеется в виду под устранением неопределенности, иными словами, что является результатом действия институтов?

Неоклассическая теория основную причину неопределенности видит в субъекте выбора, а именно, в ограниченной рациональности человека, его неспособности переработать всю информацию, необходимую для принятия решения. На этой теоретической посылке формируется «экономикс институтов».

Альтернативный взгляд связан с представлением об экономике как о социальной системе. Основа экономической системы – не движение цен и товаров, а человеческое действие и взаимодействие. Под обществом как социальной системой

<sup>16</sup> См.: Институциональная экономика: новая институциональная теория / Под общ. ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005, С. 19.

понимается совокупность людей, объединённых исторически сложившимися формами их взаимосвязи и взаимодействия. Социальная система — целостная структура, основным элементом которой являются люди, их взаимодействия, отношения и связи.

«Экономическая теория, — писал Л. Мизес, — это не наука о предметах и осязаемых материальных благах; это наука о людях их намерениях и действиях. Блага, товары и все остальные понятия поведения не являются элементами природы; они элементы человеческих намерений и поведения» (Цит. по: *Coto, 2007. С. 8-9*).

Экономика как социальная система характеризуется тем, что, во-первых, взаимодействия между людьми в процессе хозяйственной деятельности (производство, обмен, распределение) и не исчерпываются взаимодействием вещественных и ценовых факторов, а имеют самостоятельное значение;

Во-вторых, взаимодействие вещественных и ценовых факторов производства есть следствие социального процесса взаимодействия между людьми. Социальные экономические отношения предшествуют экономическим (товарным и ценовым) отношениям и пропорциям.

В-третьих, товарный обмен, цены, ограниченные ресурсы и пр. рассматриваются как превращённые формы человеческих отношений, а не естественная сама по себе данная реальность. Производственные отношения принимают вещный характер.

В-четвертых, на производственный процесс оказывают влияние такие социальные взаимодействия, которые выходят за рамки производства и обмена хозяйственными благами. Речь идет о политических взаимодействиях, организационных отношениях, а также моральных факторах экономической деятельности.

Индивиду в данной модели противостоит не мир естественных законов наподобие законов механики, а система взаимодействия между людьми.

Посмотрим на проблему институтов и неопределенности со стороны объекта действия институтов — социального взаимодействия. Что есть такого в социальном процессе взаимодействия между людьми, что требует их упорядочивания, структурирования и т.п.?

В такой модели причины возникновения такого явления, как институты и смысл самих институтов будут выглядеть иным образом.

В данной системе координат неопределенность и необходимость институтов есть результат социальной природы экономического поведения независимо от проблемы рациональности.

Если берем экономику как социальную систему (а не сумму товаров и цен), то причина отсутствия предсказуемости не столько в субъекте (степени его рациональности или порядочности), сколько в общественных условиях выбора (т.е. в других индивидах).

Ограниченная рациональность (куда от нее денешься) присутствует. Но не это является основной причиной для возникновения института. Проблема заключается в действиях других людей, которые образуют социальное пространство экономического взаимодействия. Отсутствие предсказуемости есть результат не индивидуальной ограниченности субъекта действия, а социальных условий его действия, поведения объекта действия.

Во-первых, это касается происхождения неопределенности.

Экономика как социальная система состоит, прежде всего, не из товаров и цен, а из индивидов. Данные индивиды, в отличие от любого товара или экономического блага, обладают **свободой воли**. Потому поведение других в принципе не может быть полностью предсказуемым, независимо от степени рациональности индивидов, которые намереваются структурировать это взаимодействие. Действие человека невозможно описать и предсказать на основе знания неких естественных законов. Имеет место произвольность решений и

действий, независимо от внешней причинности или, как говорил И. Кант, «самозаконодательства разума». Информация, необходимая для экономического действия данного индивида, создается другими индивидами, причем создается в известной степени произвольно.

Это означает, что полная информация об ожидаемом поведении индивидов отсутствует в принципе. Ее просто нет объективно – нечего познавать. Сами индивиды могут не знать того, как себя поведут, не говоря уже о внешнем наблюдателе. Допустив даже факт полной рациональности индивида и его безграничную способность по переработке информации, неопределенность устранить невозможно. Информация, которую нужно освоить, отсутствует. Ограничена ли рациональность, и в какой степени она ограничена – не имеет принципиального значения. Неопределенность здесь – принципиальное свойство окружающего мира, а не только результат ограниченных познавательных способностей.

Имеет место фундаментальная неопределенность будущего поведения других для отдельного индивида. Ограниченная рациональность имеет место. Но! Даже если индивид полностью рационален, он принципиально не в состоянии полностью предугадать действия других. Проблема предсказуемости – не в познавательном акте субъекта, а в действиях объекта. Мы имеем дело с фундаментальной неопределенностью, где неопределенность – это свойство окружающего мира, а не только результат ограниченных познавательных способностей человека.

Кроме того, информация о намерениях, предпочтениях, производственном опыте носит субъективный и неявный характер и не может быть адекватно передана другим людям. «Каждый, кто действует и практикует предпринимательство, делает это глубоко *личным* и *неповторимым* образом, так как начинает со стремления достичь определенные цели, которые соответствуют видению мира и совокупности знаний о нем, которыми во всем их богатстве и разнообразии нюансов располагает только он и которыми в точно таком же виде не может обладать никто другой вот почему знание, о котором мы говорим не является *данным* и доступным для всякого» (Coto, 2007. С. 30).

Во-вторых, проблема состоит не только в устранении неопределенности. Ценность представляет не определенность как таковая.

Ведение хозяйства (хозяйственный процесс) в качестве своего исходного условия предполагает наличие некой общности **людей** (экономических агентов), каждый из которых максимизирует собственную индивидуальную выгоду (полезность, целевую функцию), стремится достичь желаемых для себя целей.

В условиях экономического взаимодействия и взаимной зависимости степень реализации индивидуальной функции полезности каждого данного экономического агента зависит от того, каким образом используются ресурсы, принадлежащие (или которые могут принадлежать) другим экономическим агентам нашего множества. Функция полезности одного становится параметром функции полезности другого.

Эта зависимость, очевидно, имеет две стороны: своего рода притяжение и отталкивание. Экономические действия, которые осуществляют экономические агенты в рамках заданного социального пространства, могут выступать по отношению друг к другу источником выгоды, т.е. являться условием удовлетворения потребностей друг друга; или же являться причиной ущерба (потери полезности), т.е. оказывать отрицательное влияние на экономическую деятельность. Таким образом, формируется как **положительная**, так и **отрицательная** зависимость между экономическими действиями различных агентов. Люди своими действиями могут либо удовлетворять потребности друг друга, либо же создавать друг другу препятствия для максимизации индивидуальной полезности.

Экономическим действиям индивида препятствует не только отсутствие определенности, но и вполне конкретная определенность действий со стороны контрагентов. Во-первых, имеет место **враждебная ему определенность**, которую

индивид желает избежать, причем, возможно даже сильнее, чем неопределенности как таковой (например, когда вас преследуют бандиты). Во-вторых, наряду с антагонизмом и конкуренцией за ресурсы имеет место и кооперация между людьми, позволяющая индивидам использовать ресурсы других индивидов для достижения собственных целей. Отсюда, **желательная или положительная для индивида** определенность во взаимодействии между людьми, которой он стремится достичь.

Структурирование взаимодействий и подчинение их определенному порядку, таким образом, имеет целью не только устранить неопределенность как таковую, но и создать вполне конкретную, устраивающую индивида, «желательную» для него определенность, равным образом, устранить враждебную определенность.

В данном случае нет проблемы неопределенности, а есть **проблема замены одной определенности на другую**. Отсутствие конкретного института не означает отсутствие определенности (т. е. неопределенность), а означает наличие конкретной определенности. Институт необходим не потому, что неизвестно как поведет себя индивид, а именно потому, что это известно. И именно наличие определенности в поведении требует института как средства, который изменит одну определенность в поведении на другую.

В таком случае, – если мы ведем речь об определенных взаимодействиях и отношениях, – необходимость в институтах связана, прежде всего, со стремлением подчинить экономическую деятельность одних людей целям и интересам других. И теоретически такая необходимость (в институтах) не связана с проблемой затратности информации и может существовать также и в условиях полноты, бесплатности и доступности последней.

В этом случае для нас принципиальное значение приобретает не столько формальная сторона дела: экономические взаимодействия структурированы, неопределенность устранена, а трансакционные издержки минимизированы. Но, прежде всего, содержательная. А именно: какие по своему содержанию экономические взаимодействия и отношения порождает и отражает институциональная структура? Каково экономическое содержание структуры взаимодействия, возникающего как результат действия институтов?

Причина порядка и причина возникновения института как социального ограничения коренится, таким образом, в наличии в обществе антагонизма, с одной стороны, и кооперации – с другой.

Далее, что принципиально важно для понимания институтов, экономические взаимодействия между людьми, социальная структура экономики имеют собственные законы движения. Соответственно их нельзя произвольно менять и перестраивать по собственному усмотрению. Можно получить такой результат, который будет абсолютно противоположным поставленным целям и интересам. Институт (правило) поэтому представляет собой произвольную конструкцию, отражающую исключительно взгляды и интересы людей, которые их создают. Они должны соответствовать законам движения социальной структуры экономического взаимодействия.

Целесообразно различать два аспекта институтов (правил). С одной стороны, правила являются средством или инструментом, с помощью которого одни индивиды влияют на других с целью подчинения и создания такой экономической структуры (или структуры экономического взаимодействия), которая обеспечивает для них максимизацию собственной выгоды. С другой стороны, любое правило вносит определенность во взаимодействие между людьми как таковое, безразлично к характеру подчиненности между сторонами отношения. В этом (последнем) смысле правило имеет самостоятельное значение и представляет ценность само по себе безотносительно к тому, чья власть стоит за ним и стоит ли вообще.

В первом случае правило позволяет создать вполне определенную конкретность взаимодействия (другой вопрос – какую) и получить одним индивидом

выгоду за счет подчинения своим целям ресурсов и действий другого индивида (отношения найма)<sup>17</sup>. Во втором случае выигрыш от правила возникает за счет сокращения неопределенности и присваивается всеми, безразлично к тому, чьи интересы стоят за этим взаимодействием, т.е. безразлично к тому, кто, кого, к чему принуждает (правила дорожного движения).

Хотя указанные аспекты есть две стороны любого института, вместе с тем в одних институтах может доминировать одна сторона – создание вполне конкретной определенности во взаимодействиях (например, институты налогообложения), в других вторая – устранение неопределенности (например, метрическая система или правила бухгалтерского учета).

Вопрос заключается в том, что нас больше интересует: определенность формы взаимодействия как таковая или та конкретная форма, которую принимает определенность данного взаимодействия.

В-третьих, в арсенале средств взаимодействия между людьми, кроме обмена и распределения, имеется такой инструмент как насилие. Речь о возможности физического воздействия на другого человека. Любопытный «нетехнологический фактор производства». Куда там бедному и скромному оппортунисту-любителю<sup>18</sup>. Индивид имеет свойство использовать доступное ему насилие для достижения собственных интересов за счет интересов других. Природа институтов коренится в необходимости преодоления насилия в отношениях между людьми.

Таким образом, природа институтов коренится здесь не в субъекте выбора, а **в общественных условиях, в рамках которых осуществляется выбор**. Создавая социальные ограничения, люди не занимаются тем, что компенсируют свои недостатки, ограничения и мелкие пороки (вроде оппортунизма), а познают и создают общественное устройство для рационального распределения ресурсов.

В экономике можно представить себе экономическую теорию без институтов, т. е. институционально нейтральную. И лишь впоследствии вводить их как дополнение. Экономика в данной парадигме вполне может функционировать без институтов.

Когда же мы рассматриваем экономику как социальную систему, ее функционирование невозможно представить себе без институтов. Ее просто нет. Соответственно, без институтов невозможна и экономическая теория. Институты представляют собой не «подпорку», а несущую конструкцию экономической системы (точнее, экономики как социальной системы). **Нет теории экономической без теории институциональной.**

Создавая определенность, институты не просто структурируют взаимодействие. Результатом такого структурирования является возникновение определенной (хоть и спонтанной) социальной структуры экономики (отношения собственности, распределение власти, неравенство, распределение насилия и пр.), устойчивого хозяйственного порядка.

В качестве цели и измерителя эффективности института выступает не мера снижения неопределенности и экономия на трансакционных издержках, а качество и эффективность хозяйственного порядка.

Данный методологический подход к исследованию институтов и определению предметной области теории будем называть **политической экономией институтов**.

<sup>17</sup> Вряд ли институциональное регулирование отношений найма, или более широко, принципал-агентских отношений, связано исключительно с тем, что отсутствует или затратна информация о том, как будет вести себя агент (хотя и это, безусловно, имеет место). Скорее, можно утверждать, необходимость в системе правил возникает именно потому, что принципал знает и способен предсказать как именно поведут себя агенты в тех или иных ситуациях.

<sup>18</sup> Особенность современной экономической теории, замечает Грановеттер, в том, что она исходит из того, что индивид преследует свои экономические интересы относительно джентльменскими способами. «Следование собственным экономическим интересам – это, как правило, не проявление необузданной «страсти», а цивилизованное, спокойное занятие» (Грановеттер, 2002. С. 47).

**Экономикс институтов или политическая экономия институтов<sup>19</sup>**

Итак, возможны два подхода к выстраиванию институциональной теории, каждый из которых имеет свои особенности в границах предметной области исследования. Условно можно обозначить как **экономикс институтов или политическая экономия институтов**.

Какие же предпосылки более верны и являются подходящими для институциональной теории?

1. Природа институтов в **индивиде** или в **социальной среде**. В субъекте выбора или в общественных условиях выбора.

В чем состоит причина и необходимость в институтах: в ограниченных познавательных возможностях индивидов, которые ограничивают его возможности в предвидении событий и порождают неопределенность. Или же институты есть отражение особенностей социального процесса взаимодействия между людьми, где мера рациональности индивидов не имеет принципиального значения. Неопределенность есть проявление **внутренней** потребности экономической жизни и носит эндогенный характер.

2. Что считать результатом действия институтов: **устранение неопределенности** или создание **определенности**. Если за основу берется ограниченная рациональность, то не может быть иного результата кроме как устранения неопределенности. Однако ограниченная рациональность не может объяснить конкретное содержание институтов. Вряд ли хотя бы один институт возник из проблемы устранения неопределенности как таковой. Людей интересует не устранение неопределенности как таковой, а устранение конкретной неопределенности и установление конкретной определенности.

3. **Правила или взаимодействия (отношения)**. В какой мере структурированные экономические взаимодействия (как результат действия правил и норм и как самостоятельная причина, регулирующая поведение) включаются в определение института и, следовательно, в предмет исследований институциональной теории. Если же включается, то, очевидно, что и правила, и взаимодействия имеет смысл рассматривать как стороны или части некоего целого, а именно, общественной организации производства<sup>20</sup>.

Далее, что является центральной (и исходной) темой исследования в институциональном анализе: формальные правила и неформальные нормы или же структура и содержание тех экономических взаимодействий, которые для своего осуществления предполагают или требуют определенных правил и норм поведения.

В экономике институтов упор делается на исследовании правил и их влияния на экономическое поведение<sup>21</sup>.

В политической экономии институтов основное внимание акцентируется на структуре экономических взаимодействий и отношений, которые возникают (или должны возникать) на основе правил, и их влияние на экономическое поведение. Правило рассматривается как промежуточный этап. Конечный пункт – экономические отношения или взаимодействия. Невозможно понять институты без понимания того, что создают эти институты. Важнейший фактор влияния

<sup>19</sup> В чем отличие разделения экономикса институтов и политической экономии институтов от деления на старую и новую институциональную теорию. Дело в том, что в настоящем случае мы говорим о логике построения теории. Когда мы говорим, например, о неинституциональной теории и традиционной институциональной теории, мы в большей степени говорим о взглядах различных групп авторов, которые объединены общей методологией исследования или, по крайней мере, схожей. Что же касается отдельных авторов, представителей того или иного направления, и их работ, то в научных исследованиях последних различные предметные области, логика и методы исследований могут причудливым образом смешиваться между собой. Трудно выделить представителей экономикса институтов или политической экономии институтов в чистом виде. Куда отнести, к примеру, Д. Норта? Особенно в свете проблематики его последней книги о насилии.

<sup>20</sup> Центральной проблемой, определяющей предмет исследований институциональной теории, по мнению У. Самуэляса, является организация в экономике в целом (Самуэльс, 2002. С. 126).

<sup>21</sup> Институциональная экономика – область знаний о правилах экономического поведения: о том, как они «работают», как формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение (См.: Институциональная экономика: новая институциональная теория / Под общ. ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005, С. 5).

институтов на поведение – содержание отношений и взаимодействий, которые создают эти институты.

Главная проблема политической экономии институтов – **вопрос о том, какую социальную структуру экономического взаимодействия должны ввести или вводят институты.** Точнее говоря, какая необходима структура взаимодействия между людьми, для того чтобы устранить источники неопределенности, сделать возможными предсказания относительно поведения экономических агентов и пр.

С тем фактом, что результатом (и целью) действия институтов является устойчивая структура взаимодействия между людьми (или же, у разных авторов по-разному: «институциональная структура взаимодействий между людьми», «социальная структура экономического взаимодействия», «способы социального взаимодействия» и т.п.) согласны все. Вместе с тем, открытым остается вопрос о том, что представляет собой эта структура, каковы ее функции и внутренние законы движения, какие экономические и политические, социальные и моральные компоненты ее составляют.

4. Отсюда, разные подходы к оценке эффективности институтов. Что оценивается: **эффективность правил или эффективность взаимодействий,** возникающих в результате применения правил.

Эффективность правил определяется способностью минимизировать трансакционные издержки. Эффективность экономических отношений и взаимодействий определяется их влиянием на общую величину производственных издержек.

\*\*\*

На каких основаниях строить теорию институтов? С чего начинать? С индивида и его ограниченной рациональности или с экономики как социальной системы и фундаментальной неопределенности как ее свойства? В связи с этим повторим известный вопрос Дж. Робинсон, с которого Р. Коуз начинает «Природу фирмы»: «относительно набора предпосылок экономической теории следует задать два вопроса: можно ли с ним работать и – соответствует ли он реальному миру» (Коуз, 1993. С. 33).

Какие из указанных предпосылок являются более реалистичными, и какой подход является более плодотворным для создания институциональной теории: экономикс институтов или же политическая экономия институтов?

Сейчас, на данной стадии исследования, мы не можем ответить на вопрос о том, какой подход лучше. Для этого нужно построить само здание теории. Пока высказываем лишь предположения о возможности предметной области исследований политической экономии институтов как отличной от предметной области экономикса институтов. Это – гипотеза. Для познания предмета необходимо доказать его возможность, как писал И. Кант. Доказать возможность означает построить теоретическую модель, найти законы движения системы (если, конечно, они вообще существуют).

Однако если экономикс институтов представляет собой более или менее законченную логическую конструкцию с общепринятыми (более или менее) понятиями, последовательностью изложения теоретического материала и пр., то политическая экономия институтов пока можно считать, без особого преувеличения, как теоретическая система находится в зачаточном состоянии. В отличие от новой институциональной экономической теории в институциональной политэкономии нет ни одной внятной теоретической схемы.

Таким образом, у нас есть достаточные эмпирические и теоретические основания для проведения исследования социальных факторов и ограничений с методологических позиций политической экономии институтов. Необходимость и возможность существования институтов выводить не из пороков, присущих индивидам (проблемы с рациональностью и склонность к оппортунизму), а из

особенностей и законов функционирования социальной структуры экономики. В основе такого исследования лежит представление об экономике как социальной системе.

Тем более, что результаты экономикса институтов не могут нас удовлетворить: с точки зрения соответствия реальности, как инструмент решения реальных экономических проблем, внутренней стройности и согласованности данной теории и пр.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Блауг М.* (2004). Методология экономической науки или как объясняют экономисты. М.: НП «Журнал Вопросы экономики».

*Боулз С.* (2010). Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Изд-во «Дело» АНХ.

*Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А. и Фавро О.* (2008). К созданию институциональной политической экономии // *Экономическая социология Электронный журнал*, Т. 9, № 3, с. 17-24. (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

*Веблен Т.* (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.

*Грановеттер М.* (2002). Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // *Экономическая социология. Электронный журнал*, Т. 3, № 3, с. 47. (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

*Грейф А.* (2013). Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики.

*Дементьев В. В.* (2009). Что мы исследуем, когда исследуем институты? // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, № 1, с. 13-30.

Институциональная экономика: новая институциональная теория / Под общ. ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005.

*Коуз Р.* (1993). Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu».

*Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А. и Юдкевич М. М.* (2006). Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

*Кэллахан Дж.* (2006). Экономика для обычных людей: основы австрийской экономической школы. Челябинск: Социум.

*Маркс К.* (1980). Экономические рукописи 1857-1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). В 2-х ч. Ч. 1. М.: Политиздат.

*Норт Д.* (1997а). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала.

*Норт Д.* (1997б). Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопросы экономики*, № 3, с. 4-18.

*Норт Д.* (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. Дом Гос. Ун-та – Высшей школы экономики.

*Одинцова М. И.* (2009). Институциональная экономика. М.: Издательство ГУ-ВШЭ.

*Ойкен В.* (1996). Основы национальной экономики. М.: Экономика.

*Расков Д.* (2011). Станет ли микроэкономика институциональной // *Вопросы экономики*, № 8, с. 122-129.

*Сэмюэлс У. Дж.* (2002). Институциональная экономическая теория / Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д.Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта: в 2-х т. СПб.: Экономическая школа. Т. 1.

*Сэндлер Т.* (2006). Экономические концепции для общественных наук. М.: Издательство «Весь мир».

*Уэрта де Сото Х.* (2007). Австрийская экономическая школа. Рынок и предпринимательское творчество. Челябинск: Социум.

*Фуруботн Э.Г. и Рихтер Р.* (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. Дом Санкт-



Петербургского гос. ун-та.

Хайек Ф. (2006). Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН.

Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Изд-во «Дело».

Ходжсон Дж. (2007). Что такое институты? // *Вопросы экономики*, № 8, с. 28-48.

Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.

Экономическая теория в XXI веке – 4 (11) / Под. ред. Осипова Ю. М., Сизова В. С., Золотовой Е. С. М.: Экономистъ, 2006, с. 21.

Commons J. R. (1931). Institutional Economics // *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657.

Eggertsson T. (1997). Neoinstitutional Economics / The New Palgrave Dictionary of Economic and Law, vol. 2. London, The Macmillan Press Limited Publ., p. 665.

Hamilton D. (1962). Why is Institutional Economics not Institutional? // *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 21, no. 3, Jul., pp. 309-317.

Hodgson G. M. (2007). Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? // *Evol. Inst. Econ. Rev.* 4 (1), pp. 7-25.

Knight J. (1992). Institutions and social conflict. New York, Cambridge University Press Publ.

Vos T. R. (2001). 'Institutions' in Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, eds, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences. Elsevier Publ., p. 7561.

Wieser F. (1927). Social Economics. N.Y., Adelphi Company Publ.

Williamson O. E. (1985). The Economic institutions of Capitalism: Firm, markets, relational contracting. London, Free Press/Collier Macmillan Publ..

Williamson O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead // *Journal of Economic Literature*, Sep., vol. 38, no. 3, pp. 595-613.

#### REFERENCES

Blaug M. (2004). The methodology of economics or how economists explain. Moscow, Publ. House of "Journal Economic Issues" [Zhurnal Voprosy Ekonomiki]. (In Russian).

Bowles S. (2010). Microeconomics. Behavior, institutions, and evolution. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).

Boyer R., Brousseau E., Kaye A. and Favreau O. (2008). To create an institutional political economy. *Economic Sociology. Electronic Journal*, vol. 9, no. 3, pp. 17-24. (<http://www.ecsoc.msses.ru>). (In Russian).

Veblen T. (1984). The theory of the leisure class. Moscow, Progress Publ. (In Russian).

Granovetter M. (2002). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *Economic Sociology. Electronic Journal*, vol. 3, no. 3, p. 47. (<http://www.ecsoc.msses.ru>). (In Russian).

Greif A. (2013). Institutions and the path to the modern economy. Lessons from medieval trade. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

Dementyev V. V. (2009). What do we examine when explore institutions? *Economic Herald of Rostov State University*, no. 1, pp. 13-30. (In Russian).

Institutional Economics: A New Institutional Theory / Ed. by A. A. Auzan. Moscow, INFRA-M Publ., 2005. (In Russian).

Coase R. (1993). Firm, the market and the right. Moscow, "Cause LTD" [Delo LTD] Publ. with the Participation of the Publ. House «Catallaxy». (In Russian).

Kuzminov Ya. I., Bendukidze K. A. and Yudkevich M. M. (2006). Course of institutional economics: institutions, networks, transaction costs, contracts. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

Callahan J. (2006). Economics for ordinary people: the basis of the Austrian School of Economics. Chelyabinsk, Social [Sotsium] Publ. (In Russian).

Marx K. (1980). Economic Manuscripts 1857-1861. (The Original Version of

- "Capital"). In 2 vols., part 1. Moscow, Politizdat Publ. (In Russian).
- North D. (1997a). Institutions, institutional change and economic performance. Moscow, Beginning [Nachala] Publ. (In Russian).
- North D. (1997b). Institutional change: a framework of analysis. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 4-18. (In Russian).
- North D. (2010). Understanding the process of economic change. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).
- Odintsova M. I. (2009). Institutional Economics. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).
- Eucken W. (1996). Foundations of the national economy. Moscow, Economics [Ekonomika] Publ. (In Russian).
- Raskov D. (2011). Institutional turn in Microeconomics? *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 122-129. (In Russian).
- Samuels W. J. (2002). Institutional economic theory / Panorama of economic thought of the late twentieth century / Ed. by D. Grinuey, M. Bleaney and I. Stewart: in 2 vols. St. Petersburg, School of Economics Publ., vol. 1. (In Russian).
- Sandler T. (2006). Economic concepts to the social sciences. Moscow, Publ. House "The whole world". (In Russian).
- Huerta de Soto H. (2007). The Austrian School of Economics. Market and entrepreneurial creativity. Chelyabinsk, Social [Sotsium] Publ. (In Russian).
- Furubotn E. G. and Richter R. (2005). Institutions and Economic Theory: Achievements of new institutional economics. St. Petersburg, Publ. Ed. House of St. Petersburg State University. (In Russian).
- Hayek F. A. (2006). Law, legislation and liberty: The current understanding of the liberal principles of justice and policy. Moscow, IRISEN Publ. (In Russian).
- Hodgson G. (2007). What are institutions? *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 28-48. (In Russian).
- Hodgson G. (2003). Economic theory and institutions: A Manifesto of modern institutional economics. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).
- Eggertsson T. (2001). Economic behavior and institutions. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).
- Economic Theory in the XXI century – 4 (11) / Ed. by Osipov Y. M., Sizov V. S., Zolotova E. S. Moscow, Economist Publ., 2006, p. 21. (In Russian).
- Commons J. R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657.
- Eggertsson T. (1997). Neoinstitutional Economics / The New Palgrave Dictionary of Economic and Law, vol. 2. London, The Macmillan Press Limited Publ., p. 665.
- Hamilton D. (1962). Why is Institutional Economics not Institutional? *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 21, no. 3, Jul., pp. 309-317.
- Hodgson G. M. (2007). Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? *Evol. Inst. Econ. Rev.* 4 (1), pp. 7-25.
- Knight J. (1992). Institutions and social conflict. New York, Cambridge University Press Publ.
- Vos T. R. (2001). 'Institutions' in Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, eds, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences. Elsevier Publ., p. 7561.
- Wieser F. (1927). Social Economics. N.Y., Adelphi Company Publ.
- Williamson O.E. (1985). The Economic institutions of Capitalism: Firm, markets, relational contracting. London, Free Press / Collier Macmillan Publ.
- Williamson O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, Sep., vol. 38, no. 3, pp. 595-613.