

Вячеслав Дементьев

СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ: ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПРЕДМЕТНОГО ПОЛЯ

Анализируется состояние современной институциональной теории, в пределах которой нет единства взглядов по поводу природы её основного предмета – института. Обосновывается возможность двух подходов к идентификации предметного поля современной институциональной теории – с позиций экономикс институтов и политической экономии институтов, каждый из которых имеет свои особенности в границах предметной области исследования.

Ключевые слова: институт, политическая экономия, неопределённость, экономическое взаимодействие, социальная структура.

JEL: B250, B410.

Проблема идентификации предмета институциональной теории, связанная с прояснением природы институтов, в своё время была актуализирована нами в контексте соответствующих мировых дискуссий (Дементьев, 2009). Сегодня она в полной мере сохраняет свою значимость. Центральной темой настоящей статьи являются 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, установить, возможна ли какая-то особая теория в рамках данных границ или это будет лишь некая "отрасль знаний" или "глава" в рамках более общей теории (как тема издержек в микроэкономике). В-третьих, если такая теория возможна, то какова методология её исследований в этой области и существует ли для изучения институтов некий самостоятельный "ящик с инструментами".

Состояние институциональной теории

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

До настоящего времени, с чем согласны большинство исследователей, работающих в данной области, сохраняется известная неудовлетворённость состоянием институциональной экономической теории. Прежде всего это касается неопределённости предметной области и методологии институциональных исследований. До сих пор не разработан единый универсальный научно 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.

Сошлёмся, в частности, на мнение Дж.Ходжсона, который по этому поводу пишет: "Сторонники новой институциональной экономикс до настоящего времени не в состоянии обеспечить ясную и убедительную картину её собственных концептуальных и теоретических границ. Проблемой

Дементьев Вячеслав Валентинович (dementyew@mail.ru), д-р экон. наук, проф.; Отто-фон-Герике-Университет, Магдебург (Германия).

отличительных особенностей и границ страдает также традиционный институционализм, и это было одним из факторов его очевидного упадка. ... Понятия, идентифицируемые как ядро НИЭ – особенно трансакционные издержки, права собственности и контракты – являются спорными, проблематичными и до сих пор плохо определёнными" (2014).

В экономическом анализе, наверное, не найти другого понятия с таким множеством подходов к его определению, как понятие "институт". Разные подходы к тому, каковы причины происхождения институтов, в чём состоят их функции в обществе, к оценке эффективности институтов и т. д. Для исследования институтов используются не просто разные, а и противоположные методологические предпосылки (индивидуализм или холизм).

Остаётся неясным место институциональной теории в структуре экономического анализа. Что это, уточнение неоклассической экономической теории, сделанное за счёт известного расширения предпосылок анализа, или же некая самостоятельная, альтернативная (по отношению к неоклассическому экономическому анализу) теория?

Неясно также будущее данной теории. "Растворится" ли она в микроэкономике¹ или станет новым мейнстримом (Hodgson, 2007. Р. 7–25)?

Открытым является и вопрос, какая же теория более адекватно описывает институты: институциональная политэкономия или институциональная экономикс (Буайе и др., 2008. Р. 17–24), традиционная (старая) или новая (нео-) институциональная.

Институциональная экономическая теория представляет собой странный конгломерат наблюдений, обобщений и моделей экономического поведения. Причём эти модели зачастую связаны между собой лишь использованием понятия "институт", в которое автор вкладывает смысл по собственному усмотрению.

Ситуация с неопределённостью содержания понятия "институт" и размытостью предметных границ теории сопровождает институциональную экономику с момента её возникновения. На это обращал внимание Дж.Коммонс, один из её родоначальников: "Проблема определения области исследования так называемой институциональной экономики состоит в неопределённости значения институтов" (1931. Р. 648). "Институционалист направляет экономическое исследование на довольно смутный предмет, который называется институтами", – писал Д.Гамильтон (1962. Р. 309).

И ситуация эта сохраняется. О.Уильямсон пишет: "Обсуждение вопроса новой институциональной экономики я хочу начать с признания, утверждения и совета. Признание состоит в том, что мы всё ещё не знаем, что такое институты (выделено мною. – В.Д.)" (2000. Р. 595). "Учёные-институционалисты, – замечают по этому поводу Э.Фуруботн и Р.Рихтер, – отнюдь не во всём достигли единства мнений, и границы данного научного направления на сегодняшний день не могут считаться сколько-нибудь точно определёнными" (2005. С. 549). По словам Менарда и Ширли, "...в некотором смысле новая институциональная экономикс остаётся скорее неким движением, чем полем исследования с вопиющими пробелами, которые ещё нужно заполнить" (Mynard, Shirley. 2014. Р. 1–2).

Важно подчеркнуть, что имеют место значительные теоретические и философские различия не только между институциональными лагерями (новым и традиционным институционализмом), но и внутри каждого лагеря. Более того, внутренние различия не менее значительны, если мы обращаемся к вопросу стратегии и политики. Можно найти защитников капитализма, институциональных реформаторов, критиков неограниченного

¹ "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).

рынка и защитников социализма или планирования как в новой, так и в старой экономикс (Hodgson, 2006. Р. 84).

Как известно, любой объект познания можно осмыслить только в том случае, если он имеет границы.

Институты: между догматизмом, плюрализмом и системой понятий

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

Данная проблема может быть решена двумя путями.

Прежде всего, проблема множественности определений (института, причины их возникновения, влияния на поведение и пр.) решается таким образом, что из множества определений выбирается одно, которое принимается как истинное. Остальные отбрасываются как ложные.

Однако подход, основанный на произвольном отбрасывании одних понятий и столь же произвольном удерживании других, влечёт за собой определённые отрицательные последствия для процесса познания.

Определение понятия, по сути, является определением круга исследований. Отбрасывая то или иное определение, мы отбрасываем какой-то признак понятия ещё до того, как смогли установить, в какой мере он является существенным для него. Отбрасывая признак, мы исключаем из анализа определённые 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 путём 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 пишет: "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" (2013. С. 66).

Указанный 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 отмечает: "для создания единой теории мы должны принять точку зрения плюралистов" (2000. С. 595).

Этот подход развивается, в частности, А.Грейфом в его монографии "Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли". Институт предлагается рассматривать как некую систему: "Рассмотрение института в качестве системы расходится с общепринятой практикой рассмотрения его в качестве монолитной единицы, каковой является, например, правило" (2013. С. 61). Цель его подхода – объединить различные определения институтов и рассматривать характеристики институтов в качестве институциональных элементов системы.

В основе подхода, во-первых, предельно широкое и сугубо функциональное определение институтов, дабы охватить все возможные подходы. "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 определённой социальной ситуации" (Грейф, 2013. С. 56).

Во-вторых, представление о том, что разные на первый взгляд определения не столько заменяют, сколько дополняют друг друга. "Институт, – пишет Грейф, – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, то есть рукотворным социальным фактором. Он оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на поведение которого он влияет" (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. Нужно показать, каким образом эти **институциональные элементы 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 следует показать, 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). Это логическая систематизация всех определений институтов и институциональных компонентов и логическая преемственность смысла, где из одного определения должно вытекать второе, 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 происходит развёртывание 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 только как внешняя предпосылка исследования, но не элемент его теоретического содержания. Как мы старались показать выше, такое определение будет или неполным и произвольным, или в лучшем случае являться результатом конвенции².

Категорическим противником начинать теорию с определения её базовых категорий был В.Ойкен. 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 пред-

² "В этом смысле начинать исследование институтов с определения термина "институт" не вполне корректно, поскольку в самом термине "институт" ещё нет критериев того, что можно считать институтом, а что нет, то есть 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).

мету. 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.

Наука, а значит, и национальная экономия *возникают не из установления предмета, который сначала выделяется с помощью дефиниций и затем описывается подробнее, а из постановки проблем и развёртывания методов исследования для их разрешения и получения результатов.* (1996. С. 18, 290).

Начнём 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

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

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

Признание того, что институты имеют значение или того, что институты являются проблемой для экономического анализа, может исходить из нескольких источников.

Первое. Всё 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 идёт о социальных факторах и ограничениях экономического поведения.

Под социальными факторами или ограничениями понимается влияние на поведение одних людей и общества в целом на других людей. Иначе говоря, социальные факторы в экономическом поведении отражают то, что в ходе хозяйственной деятельности люди находятся во взаимодействии, то есть экономическая система включает в себя социальные процессы взаимодействия между людьми. Действие социальных факторов и ограничений может выражаться, например, в применении насилия, использовании власти для достижения целей, в формальных нормах и правилах, которые создают люди и которые навязываются людям с помощью силы, моральных норм и стандартах поведения, рутине и пр.

При этом влияние на производство и экономическое поведение указанных социальных факторов имеет неслучайный, внешний и непредсказуемый характер. Это 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 создаёт определённый регулирующий механизм экономического поведения наряду с рыночным механизмом. Этот механизм действует не только за рамками возможностей рынка (например, дорожное движение), но и по отношению к самому рынку.

Таким образом, выясняется, что неоклассическая теория не даёт адекватное и полное объяснение экономического поведения.

Любая экономическая теория, включая её неоклассическое направление, признаёт, что экономическая система есть сложная система взаи-

модействий между людьми³. 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, объёмы 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" (2005. С. 14).

Таким образом, взаимодействие между товарами и их параметрами 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 движения цен, изменения величин спроса и предложения и т. п.) в принципе не рассматривается. То есть нет никакого взаимодействия между людьми вне и помимо такого взаимодействия, которое определено (детерминировано) системой цен. Взаимодействие между людьми полностью совпадает с взаимодействием ценовых и вещественных параметров производства. Социальное взаимодействие при таком подходе принимает специфическую форму обмена, закреплённого 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 взаимодействия ценовых факторов взаимодействие между людьми не имеет значения. Действия других людей не представлены ни чем более сложным, нежели заданным вектором равновесных цен, замечает С.Боулз (2010. С. 8).

Экономическая система – это не только система взаимодействия между людьми, которая направляется и описывается исключительно системой взаимодействия между ценами и благами, но и социальная система. Последнее подразумевает факт существования таких взаимодействий между людьми, которые имеют место вне и 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 идёт речь? Прежде всего, это 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: образ мышления, моральные нормы, коллективные действия, насилие, власть, законы, рутины и пр. Данные социальные ограничения, которые опираются на систему санкций за нарушение указанных норм и

³ "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" (1993. С. 28).

стандартов поведения, независимо от того, в какой форме они заданы, получили общее название институтов⁴.

В зависимости от особенностей этих 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, специализированные санкции за нарушение установленных норм поведения, системы мониторинга поведения и пр. Подчеркнём, что все указанные институциональные элементы имеют внешний по отношению к индивиду характер, преднамеренно созданы людьми для осуществления контроля и ограничения поведения индивидов. Существуют фиксированные общественные субъекты, которые приводят в действие данные институциональные элементы (создают правила, применяют санкции и т. д.).

Внутренние ограничения существуют в виде образа мыслей, поведенческих рутин, моральных ценностей и т. п., в соответствии с которыми индивид строит своё поведение. Согласно Дюркгейму, институты – это любой вид мыслей, действий и чувств, ограничивающих поведение индивидов (Цит. по: Кузьминов и др., 2006. С. 93). Для Т.Веблена "Институты – это ... распространённый образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций... Институты, другими словами, есть привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди (1984. С. 201, 202).

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

То, что поведение человека, в том числе экономическое, подвержено влиянию указанных социальных факторов, не содержит в себе ничего оригинального. Это факт, доступен элементарному наблюдению, отрицать который невозможно. Не отрицает его и неоклассическая теория.

Подобного рода социальное взаимодействие признаётся, но выносятся за рамки экономической теории. Поскольку его влияние на экономический выбор имеет внешний и во многом случайный характер, оно не может быть интегрировано в экономическую теорию. 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 нейтральна⁵.

Теория институтов первоначально развивается вне рамок неоклассической теории – в виде так называемой традиционной институциональной теории, которая объявляет себя альтернативой неоклассическому направлению. Традиционная неоклассика игнорирует институциональные факторы экономического поведения. Одна из причин такого подхода в отсутствии 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. Есть и косвенные ограничения, которые также

⁴ "Институты – это социальные ограничения", – заявляет Т.Эггертссон (1997. Р. 665).

⁵ "Вальрасовский подход, – пишет С.Боулз, – представляет экономическое поведение в виде решения оптимизационной задачи с ограничениями, которое проделывает совершенно сформированный индивид в виртуальном пространстве, лишённом институтов" (2010. С. 8).

имеют социальный характер и представляют собой "внешний эффект" социальной структуры производства или организации взаимодействия между людьми.

Обнаруживается, что существует особый класс производственных издержек, возникновение и величина которых не зависят от технологических факторов, а определяются характером взаимодействий между людьми. Данное взаимодействие 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 транзакций между людьми или, иными словами, при воздействии "отдельных лиц или организаций на других" возникает особый вид издержек. За этими издержками в экономической литературе закрепилось формулировка "транзакционные издержки" (ТАИ).

ТАИ "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" (1997а. С. 49). Величина данного вида издержек определяется не характером ресурсов и технологий, применяемых 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 социальной организацией общества или его институтами с одной стороны и максимизирующим экономическим поведением с другой⁶. Только на этой основе стало возможно построение *общей теории*, анализирующей влияние *любых* институтов на *любое* экономическое поведение (неоинституциональная экономическая теория), а не ограничивающейся *описанием* влияния *отдельных* институтов на *отдельные* виды экономического поведения (традиционный институционализм). Во-вторых, существование положительных транзакционных издержек ведёт к необходимости рассмотрения институтов как эндогенных переменных экономической модели. В-третьих, сведение проблемы институтов к проблеме издержек позволило включить институты в проблематику неоклассической теории и применить к их исследованию собственный методологический инструментарий.

Благодаря этому 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" (2001. С. 15).

В соответствии с данным подходом именно транзакционные издержки есть тот единственный фактор, через который институты детерминируют экономическое поведение. Институты существуют *исключительно* для уменьшения неопределённостей, сопровождающих взаимодействие между людьми и сокращения величины транзакционных издержек.

⁶ "Истинно 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).

Р.Коуз по этому поводу писал: "Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, то есть они существуют для сокращения издержек по трансакциям обмена" (1993. С. 10). "Экономические институты капитализма имеют главную цель и эффект – экономию на трансакционных издержках", – полагает Уильямсон (1985. Р. 17).

В рамках данного подхода при отсутствии трансакционных издержек для существования институтов нет никакой экономической основы, другие же виды социально обусловленных издержек не рассматриваются.

Третье. Существует ещё одна группа проблем и фактов, из объяснения которых вырастает исследование институтов. Речь идёт 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. Это, например, экономическая социология, политическая экономия (классическая или марксистская), немецкая историческая школа, австрийская экономическая теория⁷.

Можно сказать, немного перефразируя Дж.Кэллахана, что институциональные исследования начались с открытия того, что "во взаимодействии людей в обществе существует предсказуемая регулярность, и возникает она сама собой, а не в результате чьего-то замысла" (2006. С. 10). Иначе говоря, исходной проблемой, требующей 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, их происхождение и развитие.

Далее под воздействием институциональной теории, возникшей 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 данной теории. Это направление можно условно обозначить как институциональная политэкономия.

По сути, проблема институтов рассматривается здесь с противоположной стороны – не от социальных ограничений поведения индивида к социальной структуре, которую создают эти ограничения, а от устойчивой социальной структуры (собственность, власть, социальное неравенство, иерархии и т. д.) к внешним формам её проявления в виде социальных ограничений (мораль, право, рутины и пр.).

Такому подходу свойственно рассмотрение в качестве социальных ограничений не отдельных "искусственных" институциональных элементов (санкций, правил, коллективных действий и пр.), а самих отношений и социального порядка в целом.

Г.Шмоллер, к примеру, под институтом понимал определённый порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает базу для упорядочения социальных действий на длительный период (Цит. по: Фуруботн, 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, они образуют особую сферу общественных отношений. Он, по сути, отождествляет институты и экономическую структуру общества (1984. С. 200, 215). В австрийской экономической теории институты рассматриваются как утвердившиеся модели поведения (Де Сото, 2007. С. 56).

⁷ См., напр., анализ экономических институтов в книге Ф.Визера "Теория общественного хозяйства" (1927).

В качестве правил (поведенческой диспозиции) выступают спонтанные правила, спонтанная регулярность и повторяемость, которые свойственны данному порядку или данной системе взаимодействий между людьми. Иными словами, правила – 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" (1980. С. 104).

Как мы уже указывали, о неоднозначности понятия "институт" говорил Дж.Коммонс: при определении сферы применения так называемой институциональной экономики сложность заключается в неопределённости значения "институт". Иногда кажется, что институт подобен зданию, каркас которого сделан из законов и правил, а индивиды являются жильцами этого здания, а иногда, что институт – это поведение жильцов (1931. Р. 648). О двойственности понятия "институт" говорится и в современном издании "International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences". Понятие "институт" включает в себя в некотором смысле двойственность. С одной стороны, институты могут быть определены как ограничения человеческих действий. Они обеспечивают "правила игры", которых придерживаются акторы. С другой стороны, институты представляют собой результаты человеческих действий и взаимодействий. Таким образом, они могут быть определены как результаты действия определённых правил, в соответствии с которыми поведение игроков становится стабильным (Voss, 2001. Р. 7561).

Если определение института как "правил игры" делает акцент, как замечает Дж.Ходжсон, на "правилах тюремной администрации" (2007. С. 37), то определение института как "действующего правила" (организации) акцентирует, скорее, на внутреннем содержании социальной жизни, нежели на её границах (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, взятые из наблюдения, которые требуют объяснения, поскольку не укладываются в неоклассическую экономическую теорию.

Попробуем провести систематизацию известных нам фактов и эмпирических явлений, связанных с предметом нашего исследования. Так как мы имеем дело со сферой эмпирических данных, основой систематизации может быть только сходство явлений и последовательность событий.

К числу фактов и проблем экономической реальности, подлежащих наблюдению и требующих адекватного теоретического объяснения, относятся следующие.

1. Экономическое поведение подвержено влиянию социальных факторов и ограничений (наряду с ценовыми, ресурсными и технологическими факторами и ограничениями)⁸.

Что значит социальные факторы и ограничения? Это не цены, не технологии, не ресурсы. Это – люди. Мы имеем дело с факторами и ограничениями, которые непосредственно "созданы людьми". На индивида оказывают воздействие и ограничивают его поведение люди. Таким образом, источник воздействия и ограничения поведения – общество, или окружающая индивида социальная система.

⁸ Заметим, тот факт, что нечто является социальным ограничением, можно наблюдать. Тот факт, что нечто является институтом, – есть уже теоретическое обобщение, но не наблюдаемый факт.

Социальные факторы или ограничения экономического выбора, во-первых, имеют относительно экзогенный для индивида характер, то есть индивид вынужден подчиняться этим факторам, в противном случае – санкции (внутренние, внешние, централизованные и децентрализованные). Во-вторых, ограничения представляют собой результат действий человека (осознанных или неосознанных) и имеют "рукотворный" характер. Это и есть, согласно Норту, придуманные людьми ограничения, некая искусственная конструкция.

2. Для осуществления подобных действий люди создают соответствующие инструменты (законы, правила, санкции, системы мониторинга поведения). Любой социальный фактор и любое социальное ограничение включает в себя следующие элементы: субъект ограничения (действующий субъект), диспозиция, санкция, мониторинг и пр. Такие действия и их результаты А.Грейф называет институциональными элементами⁹.

3. Мы имеем дело с целой системой факторов. Отдельный фактор – это форма и каналы воздействия общества (других людей) на индивида.

В зависимости от того, каким образом представлена диспозиция поведения, каковы 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, *существующие вне этой деятельности и предшествующие ей*. Примеры социальных факторов и социальных ограничений, которые выходят за рамки ценового механизма и ресурсных ограничений: образ мышления, моральные нормы, коллективные действия, насилие, власть, законы, рутины и т. д. Данные социальные ограничения и получили название институтов.

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

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

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

4. В совокупности действие системы социальных факторов и ограничений образует механизм социального контроля (регулирования), который подчиняет, направляет и ограничивает индивидуальное экономическое поведение¹⁰.

5. Видимый результат действия социальных ограничений. Во-первых, оформление индивидуального экономического поведения и создание мотивационного каркаса деятельности¹¹. Во-вторых, устранение неопределённости и на этой основе структурирование взаимодействий

⁹ "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).

¹⁰ Я часто меняю термин "система контроля" с термином "институциональная среда" или "права собственности", отмечает Т.Эггертссон (1997. Р. 665).

¹¹ 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. Р. 665).

между людьми. Социальные ограничения не просто воздействуют на индивидуальное поведение как таковое и ограничивают его, они 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. Таким образом, отношения и взаимодействия между людьми приобретают свойства повторяемости, регулярности и предсказуемости. Результатом действия институтов является оформление экономических взаимодействий между людьми¹².

6. Устойчивые, повторяющиеся, регулярные структурированные взаимодействия между людьми, формирующие определённый 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.

7. Ликвидация неопределённости, структурирование взаимодействий между людьми и формирование социальной структуры экономического взаимодействия создают основания для повседневной экономической деятельности.

От экономических феноменов к экономической теории институтов

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

Теоретическое объяснение означает, что 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, 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.

Чтобы объединить и связать данные феномены в рамках единой теории, необходимо найти ответы на следующие вопросы.

Приведём некоторые из них.

1. Происхождение и причина существования институтов. Зачем нужны институты и почему для осуществления экономических действий необходимы социальные ограничения? Почему порядок взаимодействия между людьми нужно структурировать? Почему без институтов невозможно обеспечить предсказуемость действий людей? Для чего нужны правила, нормы, конвенции и т. п.? "Что заставляет сознание структурировать человеческие отношения таким образом", – задаёт вопрос Д.Норт (2010. С. 26).

2. Социальная структура экономического взаимодействия. Что именно в экономическом поведении и экономических отношениях между людьми структурируют институты? Что такое структурированное взаимодействие? На что необходимо воздействовать, чтобы внести определённость в экономические отношения? Что представляет собой, из чего складывается и какие элементы включает в себя социальная структура

¹² Дж.Ходжсон рассматривает институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия (2007. С. 28). Для Д.Норта, главная роль институтов в обществе заключается в установлении устойчивой структуры взаимодействия между людьми (1997а. С. 21). Институты, по его мнению, организуют отношения между людьми (1997b. С.17). Дж.Найт видит институты как "набор правил, структурирующих социальные взаимодействия определёнными способами" (1992. Р. 2).

экономического взаимодействия, возникающая 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? Какую роль в этом играют 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 под собой какую-то основу правила и стандарты поведения, заданные данными ограничениями? 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).

Должны ли правила чему-то соответствовать, отражать (законы) или быть проявлением и результатом свободы воли? Правила, заданные экономическими институтами, имеют произвольный характер и поэтому структурируют некий хаотический процесс, который не обладает собственными закономерностями (например, дорожное движение). Или структурированию подлежит процесс, который обладает собственными законами функционирования и развития (например, технология производства)? Как двигаться – от правил к структуре, возникающей на их основе и в результате их действия, или от социальной структуры к правилам, которые должны эту структуру оформить? Мы должны с помощью правил объяснить существующую социальную структуру или с помощью социальной структуры объяснить появление тех или иных правил?

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

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

То, что институты являются некими социальными ограничениями, признаётся всеми. Но какие именно социальные ограничения и факторы следует считать институтами, какие из них "более" институты, а какие "менее"?

6. Институты, согласно Д.Норту, включают как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определённые характеристики принуждения к выполнению тех и других (1997b. С. 7). При этом институты включают **все формы ограничений** (выделено мною. – В.Д.), созданных людьми для того, чтобы придать определённую структуру человеческим взаимоотношениям (1997a. С. 18).

Отсюда вопрос: институт – это *любое* ограничение или же институтом можно считать *все* ограничения в их совокупности? Если в качестве института рассматривать всю систему социальных факторов, то становится очевидным, что каждое отдельное ограничение институтом не является, а является лишь институциональным элементом этой системы.

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

7. Является ли совокупность социальных факторов и ограничений (формальные законы, моральные нормы, реальный порядок и пр.) некой це-

лостностью, где действие всех факторов взаимосвязано, или же представляет собой некий конгломерат? Каждый фактор существует сам по себе и, соответственно, каждый требует отдельной теории? Или же между ними есть что-то 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 служит их общим основанием? А указанные институциональные элементы и социальные факторы являются внешней формой проявления этой сущности или этого целого?

8. Проблема социальных факторов и социальных ограничений имеет две стороны, или крайние точки: 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 прочие 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, они должны структурировать экономические взаимодействия. Иначе говоря, значение имеют отношения между людьми. Остальное (институциональные элементы) имеет значение как фактор формирования этих отношений.

9. В какой мере экономическое поведение и социальная структура экономического взаимодействия, возникающие как результат действия институтов, являются объектом исследования институциональной теории? Должны ли экономические отношения рассматриваться как институты (институциональные элементы) и 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 развёртывании и изложении институциональной теории. На одном полюсе находится индивид, социальные ограничения и институты, которые он создаёт, на другом – система структурированных экономических взаимодействий.

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

11. И последнее. Когда, в каких ситуациях институты не имеют значения? А именно: в каких случаях для объяснения экономического поведения нет необходимости прибегать к такой теоретической конструкции, как институты?

Чтобы ответить на эти вопросы, наблюдения уже недостаточно. Пора переходить к теории. Для этого необходимо объединить понятия, которыми мы описываем действительность, в систему суждений и умозаключений.

Экономика институтов

Исходная теоретическая проблема, из решения которой вырастает то, что мы называем институциональной теорией, – почему необходимы институты.

Первый вопрос, который возникает при исследовании объекта институциональных исследований: почему экономические взаимодействия между людьми необходимо структурировать и обеспечивать тем самым предсказуемость поведения? Зачем для этого нужны институты (социальные ограничения)? Что заставляет людей создавать эти искусственные конструкции?

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

Результат зависит от теоретической концепции, которую разделяет исследователь, а именно: сквозь призму какой теории он смотрит на интересующий его объект исследования (социальные факторы и ограничения). Иными словами, с какой системой понятий нужно соединить знание об институтах или социальных ограничениях поведения. Это своего рода "не снимаемые очки", без которых мы не способны осмыслить факты экономической реальности.

Итак. Общий источник, который вызывает необходимость в институтах, – проблема неопределённости и непредсказуемости для индивида результатов экономического выбора. Причина – непредсказуемость поведения других людей. Отсюда необходимость ограничения, структурирования, оформления поведения и взаимодействий между людьми во избежание непредсказуемости. Ф.Хайек писал: "Человек развил правила поведения не потому, что ему известны все последствия отдельного действия, а потому, что они ему не известны" (2006. С. 188).

Что же может помешать предсказуемости? Почему один индивид не может предсказать поведение другого индивида?

Начнём с неоклассической теории, или экономикс.

В неоклассической теории как науке о рациональном использовании ресурсов основа экономического поведения – выбор, который совершает индивид в процессе использования ограниченных ресурсов. На одной стороне представлен субъект – индивид, осуществляющий выбор, на другой – совокупность ограниченных ресурсов и варианты конечной продукции, которую можно произвести с помощью этих ресурсов. Все ресурсы и конечные блага имеют ценовое выражение.

Единственный механизм, который направляет действия людей или координирует взаимодействие между людьми, сводится к системе цен. Движение системы цен и кругооборот ресурсов – естественный процесс, управляемый естественными законами и, следовательно, вполне предсказуем.

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.) 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 и в законах механики, на которые ориентировалась исторически неоклассическая традиция. Есть только случайность, вызванная вмешательством неких внешних обстоятельств и сил – технологических факторов, природных и климатических явлений, политической жизни, моральных и идеологических факторов. Оппортунистическое поведение 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. Традиционная экономикс, замечает по этому поводу Р.Ормерод, рассматривает экономику и общество как машину, чьё поведение, независимо от уровня сложности, является, в конечном счёте, предсказуемым и регулируемым (Ormerod, 2012).

Мы не можем вывести неопределённость 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.

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

Что же тогда может быть источником неопределённости, если данного источника нет в объекте, на который направлен выбор?

Остаётся одно – сам индивид (субъект выбора). Таким образом, если где и можно в данной теоретической модели искать истоки институтов, то только в самом человеке. Человеку что-то мешает действовать без этих институтов, осуществлять выбор. Что же может ему помешать? Ограниченность самого человека.

Итак, ответ найден – ограниченная рациональность индивида, в основе которой ограниченные возможности получать, хранить и перерабатывать информацию, необходимую для принятия решений (осуществления выбора). "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.

Институты, таким образом, выступают лишь как некая дополнительная конструкция, своего рода костыль, необходимый индивиду для осуществления выбора. В принципе, экономическая теория (так же, как и выбор) возможна и без институтов. Просто теория (и выбор) будет не полной.

Если индивид рационален и обладает полной информацией об условиях и последствиях выбора, причины для существования институтов отсутствуют. Поскольку же возможности индивидов по переработке информации ограничены, появляются причины для возникновения институтов.

Вся конструкция институциональной теории в рамках неоклассической парадигмы строится на ограниченной субъективной рациональности и затратности информации. Институты рассматриваются в качестве инструмента преодоления субъективной ограниченности индивида как причины неопределённости и минимизации затрат на информацию, равно и трансакционных издержек¹³.

"Если информация о ситуации принятия решений полна, бесплатна и мгновенна, никакой необходимости в возникновении правил и, тем более, во введении их в экономическую теорию не возникает (выделено мною. – В.Д.)" (Институциональная экономика., 2005. С. 19).

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

На этой теоретической платформе и формируется *экономика институтов*, или новая институциональная экономическая теория. В этом случае институциональная теория является лишь уточнением к неоклассической теории. Т.Эггертссон предлагает рассматривать термины "неоинституциональная экономика" и "экономика институтов" как совершенные институты (1997. Р. 665).

Функция социальных ограничений в экономике 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 имеют 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 информации, необходимой для эффективного выбора. Просто человек не в со-

¹³ В отсутствие трансакционных издержек, писал Р.Коуз, не имеет значения правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, разделении 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 мною. – В.Д.) (1993. С. 16).

стоянии эту информацию "переварить". Если известны исходные данные, траекторию поведения всегда можно вычислить. Устранение (полное) неопределённости возможно (если знать законы движения системы). В этом смысле предпосылка полной рациональности верна и вполне отражает действительность.

Такова логика построения теории. И ничего 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 её рамки.

Политическая экономия институтов

Принципиально важный для понимания институтов вопрос заключается в следующем: каковы происхождение и природа неопределённости, из которой "вырастают" институты и которую они должны устранить. Что подразумевается под устранением неопределённости или, иными словами, что является (должно являться) результатом действия институтов?

Неоклассическая теория основную причину неопределённости видит в субъекте выбора, а именно в ограниченной рациональности человека, его субъективности, ограниченности и отсутствии способности переработать всю информацию, необходимую для принятия решения. На этой теоретической посылке формируется экономикс институтов.

Альтернативный взгляд связан с представлением об экономике как социальной системе. Основа экономической системы – не движение цен и товаров, а человеческое действие и взаимодействие. Под обществом как социальной системой понимается совокупность людей, объединённых исторически сложившимися формами их взаимосвязи и взаимодействия. Экономика как социальная система – целостная структура, основным элементом которой являются люди, их взаимодействия, отношения и связи¹⁴.

Экономика как социальная система характеризуется тем, что, во-первых, взаимодействия между людьми в процессе хозяйственной деятельности (производство, обмен, распределение) 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 как естественная, сама по себе данная реальность. Производственные отношения принимают вещный характер.

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

Индивиду как субъекту выбора в данной модели противостоит не мир естественных законов наподобие законов механики, а система взаимодействий между людьми.

Посмотрим на проблему институтов и неопределённости со стороны объекта действия институтов – социального взаимодействия. Что же такое в социальном процессе взаимодействии между людьми порождает неопределённость и требует его упорядочивания, структурирования и т. п.?

¹⁴ "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: Де Сото, 2007, С. 8–9).

В этой модели причины возникновения такого явления, как институты, и смысл самих институтов будут выглядеть иным образом. В данной системе координат неопределённость и необходимость институтов есть результат социальной природы экономического поведения независимо от проблемы ограниченной рациональности.

Если взять экономику как социальную систему, то причина неопределённости (отсутствия предсказуемости) кроется не столько в субъекте (его познавательных возможностях), сколько в общественных условиях выбора (то есть в других индивидах).

Ограниченная рациональность (куда от неё 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 неопределённости.

Экономика как социальная система состоит не из товаров и цен, а, прежде всего, из индивидов. Индивиды, в отличие от любого товара или экономического блага, обладают **свободой воли**. Поэтому поведение других не может быть полностью предсказуемым в принципе, независимо от степени рациональности индивидов, которые намереваются структурировать это взаимодействие. Действие человека невозможно описать и предсказать на основе знания неких естественных законов, поскольку при принятии решений и действий присутствует произвольность, независимо от внешней причинности или, как говорил И.Кант, "самозаконодательство разума". Информация, необходимая для экономического действия данного индивида, создаётся другими индивидами, причем также в известной степени произвольно.

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

Для индивида поведение других индивидов является фундаментально неопределённым. Ограниченная рациональность имеет место. Но! Даже если индивид абсолютно рационален, он принципиально не в состоянии полностью предугадать действия других. Проблема предсказуемости не в познавательном акте субъекта, а в действиях объекта. Таким образом, мы имеем дело с фундаментальной неопределённостью, где неопределённость – свойство окружающего мира, а не только результат ограниченных познавательных способностей человека.

Кроме того, информация о намерениях, предпочтениях, производственном опыте имеет 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 определённые цели, которые соотносятся с видением мира и совокупности знаний о нём, которыми во всём 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" (Де Сото, 2007. С. 30).

Во-вторых. Проблема состоит не только в устранении неопределённости. Ценность представляет не определённость как таковая.

Ведение хозяйства (хозяйственный процесс) в качестве своего исходного условия предполагает наличие некоей 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 – притяжения и отталкивания. Экономические действия, осуществляемые экономическими агентами в рамках заданного социального пространства, могут быть для них источником взаимной выгоды, то есть условием удовлетворения потребностей друг друга, или же причиной ущерба (потери полезности), отрицательно влияя на экономическую деятельность. Таким образом, формируется как **положительная**, так и **отрицательная** зависимость между экономическими действиями 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 определённости, но и вполне конкретная определённость действий контрагентов. Во-первых, имеет место **враждебная ему определённость**, которую индивид желает избежать, причём, возможно, даже сильнее, чем неопределённость как таковой (например, когда вас преследуют бандиты). Во-вторых, наряду с антагонизмом и конкуренцией за ресурсы между людьми существует кооперация, позволяющая им использовать ресурсы других индивидов для достижения собственных целей. Отсюда **желательная**, или **положительная для индивида** определённость во взаимодействии между людьми, которой он стремится достичь.

Структурирование взаимодействий и подчинение их определённому порядку, таким образом, имеет целью не только устранить неопределённость как таковую, но и создать вполне конкретную, устраивающую индивида, желательную для него определённость и равным образом устранить враждебную определённость.

В данном случае нет проблемы неопределённости, а есть **проблема того, как избежать нежелательной определённости и заменить одну определённость на другую**. Отсутствие института означает не отсутствие определённости (то есть неопределённость), а наличие вполне конкретной определённости. Институт необходим не потому, что неизвестно, как поведёт себя индивид, а потому, что это известно. И именно наличие определённости в поведении требует института как средства, которое изменит одну определённость в поведении на другую.

Здесь необходимость в институтах связана, прежде всего, со стремлением подчинить экономическую деятельность одних людей целям и интересам других. Теоретически такая необходимость не имеет отношения к проблеме затратности информации и может существовать также в условиях полноты, бесплатности и доступности последней.

Если речь идёт об устранении неопределённости как таковой и замене её некой (абстрактной) определённостью, то **содержание отношений**, структурирующих институт, не имеет никакого значения, оно никак не связано с неопределённостью и не является его причиной, как и причиной необходимости структурирования этих отношений. Естественным образом в этой ситуации на первый план выходит индивид как источник неопределённости. Если же в качестве цели (результата) институтов рассматривается не просто устранение неопределённости, а устранение одной определённости и создание другой, желательной для индивида, то

ситуация меняется. Поскольку определённость (желательная или нежелательная) отражает содержание отношений между людьми, на первый план в объяснении института выходит не индивид с его ограниченными умственными способностями, а содержание взаимодействий между людьми, которые данный институт структурирует.

В этом случае для нас принципиальное значение приобретает не столько формальная сторона дела – экономические взаимодействия структурированы, неопределённость устранена, а трансакционные издержки минимизированы, сколько содержательная, а именно: какие по 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.

Экономические взаимодействия между людьми и социальная структура экономики имеют свои законы движения. Соответственно, их нельзя произвольно менять и перестраивать по собственному усмотрению. Иначе можно получить результат, абсолютно противоположный поставленным целям и интересам. Институт (правило) представляет собой не произвольную конструкцию, отражающую исключительно взгляды и интересы людей, его создавших, он должен 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 обеспечивала бы для них максимизацию собственной выгоды. С другой стороны, любое правило вносит определённость во взаимодействие между людьми как таковое, независимо от характера подчинённости между сторонами отношений. В этом смысле правило имеет самостоятельное значение и представляет ценность само по себе, безотносительно к тому, чья власть стоит за ним и стоит ли вообще.

Указанные аспекты касаются всех институтов, в одних институтах может доминировать первая сторона – создание вполне конкретной определённости во взаимодействиях (например, институты налогообложения), в других вторая – устранение неопределённости (например, метрическая система или правила бухгалтерского учёта).

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

В-третьих. В арсенале средств взаимодействия между людьми, помимо 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-любителю¹⁵. Индивид имеет свойство использовать доступное ему насилие для достижения собственных интересов за счёт интересов других. Исходная проблема, ради которой люди создают институты, коренится не в устранении неопределённости как таковой, а в необходимости преодоления насилия в отношениях между людьми. Ограничение и регулирование использования насилия в обществе представляет собой и исторически, и логически первый институт.

¹⁵ Особенность современной экономической теории, замечает М.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" (2002. С. 47).

Таким образом, природа институтов коренится не в индивиде как субъекте выбора, а в общественных условиях, в рамках которых данный индивид осуществляет свой выбор, точнее говоря, в содержании и природе тех отношений, на структурирование которых направлен институт. Создавая социальные ограничения (институты), 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 экономикс можно представить себе экономическую теорию без институтов, то есть институционально нейтральную. Экономика в данной парадигме вполне может функционировать без институтов. Когда же мы рассматриваем экономику как социальную систему, её функционирование невозможно представить без институтов. Её просто нет. Соответственно, без институтов не возможна и экономическая теория. Институты – это не подпорка, а несущая конструкция экономической системы (точнее, экономики как социальной системы). Нет теории экономической без теории институциональной.

Создавая определённую, институты не просто структурируют взаимодействие. Результатом может быть возникновение определённой (хоть и спонтанной) социальной структуры экономики (отношения собственности, распределение власти, неравенство, распределение насилия и пр.), устойчивого хозяйственного порядка.

Целью и измерителем эффективности института является не мера снижения неопределённости и экономики на трансакционных издержках, а качество и эффективность хозяйственного порядка.

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

Экономикс институтов или политическая экономия институтов¹⁶

Возможны два подхода к выстраиванию институциональной теории, каждый из которых имеет свои особенности в границах предметной области исследования. Условно их можно обозначить как **ЭКОНОМИКС ИНСТИТУТОВ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ ИНСТИТУТОВ**.

Какие же предпосылки более верны в отношении институциональной теории?

1. Природа институтов в индивиде или в социальной среде (системе отношений и взаимодействиях между людьми)? В субъекте выбора или в общественных условиях выбора?

В чём состоит необходимость в институтах – в познавательных возможностях индивида, ограничивающих его способность предвидеть события и порождающих неопределённость? Или же институты являются отражением особенностей социального процесса взаимодействия между людьми, где мера рациональности индивидов не имеет принципиального значения? Неопределённость есть проявление внутренней потребности экономической жизни и имеет эндогенный характер.

2. Что считать результатом действия институтов: устранение неопределённости или создание определённости? Если за основу берётся огра-

¹⁶ В чём отличие деления на экономикс институтов и политическую экономию институтов от деления на старую и новую институциональную теорию. В данном случае речь идёт о логике построения теории. Когда мы говорим, например, о неоинституциональной теории и традиционной институциональной теории, в большей степени имеем в виду взгляды различных групп авторов, объединённых общей методологией исследования или, по крайней мере, схожей. Что же касается отдельных авторов, представителей того или иного направления, их работ, то в их научных исследованиях разные предметные области, логика и методы исследований могут причудливым образом смешиваться. Трудно выделить представителей экономикс институтов или политической экономии институтов в чистом виде. Куда отнести, к примеру, Д.Норта, особенно в свете проблематики его последней книги о насилии?

ниченная рациональность, то результат может быть только один – устранение неопределённости. Однако ограниченная рациональность не может объяснить конкретное содержание институтов. Вряд ли хоть один институт возник из проблемы устранения неопределённости как таковой. Людей интересует не устранение неопределённости как таковой, а устранение конкретной неопределённости и установление конкретной определённости.

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 всё же включаются, то, очевидно, что и правила, и взаимодействия имеют смысл рассматривать как стороны или части некоего целого, а именно общественной организации производства¹⁷.

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 определённых правил и норм поведения?

Экономикс институтов делает упор на исследование правил и их влияния на экономическое поведение¹⁸.

В политической экономии институтов внимание акцентируется на структуре экономических взаимодействий и отношений, которые возникают (или должны возникать) на основе правил, и их влиянии на экономическое поведение. Правило рассматривается как промежуточный этап, конечный же пункт – экономические отношения или взаимодействия. Невозможно понять институты без понимания того, что они создают, то есть отношений и взаимодействий.

Главный вопрос политической экономии институтов – какую социальную структуру экономического взаимодействия должны ввести или вводят институты, точнее, какая необходима структура взаимодействия между людьми, чтобы устранить источники неопределённости и сделать возможным предвидение поведения экономических агентов.

С тем, что результатом (и целью) действия институтов является устойчивая структура взаимодействия между людьми (разные авторы называют по-разному: "институциональная структура взаимодействий между людьми", "социальная структура экономического взаимодействия", "способы социального взаимодействия" и т. п.), согласны все. Вместе с тем открытым остаётся вопрос, что представляет собой эта структура, каковы её функции и внутренние законы движения, какие экономические и политические, социальные и моральные компоненты её составляют.

4. Есть разные подходы к оценке эффективности институтов. Оценивается эффективность правил или эффективность взаимодействий между людьми, возникающих в результате применения правил.

Эффективность правил определяется способностью минимизировать транзакционные издержки, а эффективность экономических отношений и взаимодействий – 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 неопределённости как её свойства? В связи с этим повторим известный вопрос Дж.Робинсон, с которого

¹⁷ Центральной проблемой определения предмета исследований институциональной теории, по мнению У.Сэмюэлса, является организация в экономике в целом (2002. С. 126).

¹⁸ 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 (Институциональная экономика., 2005. С. 5).

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" (1993. С. 33).

Какие из указанных предпосылок более реалистичны и какой подход более плодотворен для создания институциональной теории: экономикс институтов или политическая экономия институтов?

На данной стадии исследования мы не можем сказать, какой подход лучше. Для этого нужно достроить "здание" теории. Пока можно высказать лишь предположения о предметной области исследований политической экономии институтов как отличной от предметной области экономикс институтов. 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).

Если экономикс институтов представляет собой более или менее законченную логическую конструкцию с более или менее общепринятыми 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.

Однако мы имеем достаточные эмпирические и теоретические основания для исследования социальных факторов и ограничений с методологических позиций политической экономии институтов. Существование институтов необходимо 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 экономикс институтов не могут нас удовлетворить и с точки зрения соответствия реальности, и как инструмент решения реальных экономических проблем, внутренней стройности и согласованности данной теории и т. п.

Литература

- Аузан А. (ред.) (2005) Институциональная экономика: новая институциональная теория. М.: ИНФРА-М.
- Дементьев В.В. (2009) Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Экономическая теория. № 3. С. 75–92.
- Блауг М. (2004) Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: НП "Журнал Вопросы экономики".
- Боулз С. (2010) Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Дело АНХ.
- Буйе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. (2008) К созданию институциональной политической экономии // Экономическая социология. Электронный журнал // www.ecsoc.msses.ru. Т. 9. № 3. С. 17–24.
- Веблен Т. (1984) Теория праздного класса. М.: Прогресс.
- Грановеттер М. (2002) Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости // Экономическая социология. Электронный журнал // www.ecsoc.msses.ru. Т. 3. № 3. С. 47.
- Грейф А. (2013) Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Дом высшей школы экономики.
- Коуз Р. (1993) Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД; Catallaxy.
- Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. (2006) Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: 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.: ГУ ВШЭ.
- Одинцова М.И. (2009) Институциональная экономика. М.: ГУ ВШЭ.
- Ойкен В. (1996) Основы национальной экономии. 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: в 2-х т. Т. 1. СПб: Экономическая школа.
- Сэндлер Т. (2006) Экономические концепции для общественных наук. М.: Весь мир.
- Сото де У.Х. (2007) Австрийская экономическая школа. Рынок и предпринимательское творчество. Челябинск: Социум.
- Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. (2005) Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб: Санкт-Петербургский государственный университет.
- Хайек Ф. (2006) Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН.
- Ходжсон Дж. (2007) Что такое институты? // Вопросы экономики. № 8. С. 28–48.
- Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело.
- Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.
- Commons J.R. (1931) Institutional Economics // American Economic Review. Vol. 21. P. 648–657.
- Eggertsson T. (1997) Neoinstitutional Economics // The New Palgrave Dictionary of Economic and Law. V. 2. The Macmillan Press Limited: London. – P. 665.
- Hamilton D. (1962) Why Is Institutional Economics Not Institutional? // American Journal of Economics and Sociology. Vol. 21. No 3. Jul. P. 309–317.
- Hodgson G.M. (2006) Institutional economics: from Menger and Veblen to Coase and North // The Elgar Companion to Economics and Philosophy. Edited by John B. Davis, Alain Marciano, Jochen Runde. Edward Elgar, Cheltenham, UK. Northampton, MA, USA. 2006. P. 84–101.
- Hodgson G.M. (2007) Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? // Evolutionary Institutional Economics. Review. 4 (1). P. 7–25.
- Hodgson G.M. (2014) On Fuzzy Frontiers and Fragmented Foundations: Some Reflections on the Original and New Institutional Economics // Journal of Institutional Economics. 10 (4), December 2014.
- Knight J. (1992) Institutions and Social Conflict. New York: Cambridge University Press.
- Mynard C., Shirley M.M. (2014) The Future of new Institutional Economics: From Early Intuitions to a New Paradigm? // Journal of Institutional Economics, published online, doi:10.1017/S174413741400006X
- Ormerod P. (2012) Butterfly Economics. A New General Theory of Social and Economic Behavior Pantheon Books.
- Voss T.R. (2001) Institutions' in Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, eds, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, Elsevier. P. 7561.
- Wieser F. (1927) Social Economics. N.Y., Adelphi Company.
- Williamson O.E. (1985) The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting. London: Free Press/Collier Macmillan.
- Williamson O.E. (2000) The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. Sep. V. 38. № 3. P. 595–613.

Поступила в редакцию 16.02.2015 г.

THE MODERN THEORY OF INSTITUTIONS: IDENTIFICATION OF SUBJECT FIELD

Vyacheslav Dementev

Author affiliation: Doctor of Economics, Professor? Otto-von-Guericke-University, Magdeburg? Germany. Email: dementyevv@mail.ru.

The article analyzes the condition of modern institutional theory, within which there is no unanimity on the nature of its main object - institution. The author justifies the possibility of two approaches to identify the subject field of modern institutional theory - from the standpoint of economics and political economy of institutions, each with its own characteristics within the subject area of study.

Key words: college, political economy, uncertainty, economic cooperation, social structure.

JEL: B250, B410.