

**В'ячеслав Дементьев**

## **СУЧАСНА ТЕОРІЯ ІНСТИТУТІВ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРЕДМЕТНОГО ПОЛЯ**

*Проаналізовано стан сучасної інституціональної теорії, в межах якої немає єдності поглядів щодо природи її головного предмета – інституту. Обґрунтовано можливість двох підходів до ідентифікації предметного поля сучасної інституціональної теорії – з позицій економікс інститутів і політичної економії інститутів, кожен із яких має свої особливості в межах предметної галузі дослідження.*

*Ключові слова:* інститут, політична економія, невизначеність, економічна взаємодія, соціальна структура.

*JEL:* B250, B410.

Проблема ідентифікації предмета інституціональної теорії, пов'язана з проясненням природи інститутів, свого часу була актуалізована нами в контексті відповідних світових дискусій (Дементьев, 2009). Сьогодні вона повною мірою зберігає свою значущість. Центральною темою цієї статті є не так інститути, як сама інституціональна теорія або, точніше, теорія інститутів. Центральні питання, відповіді на які ми прагнемо отримати, полягають у такому. По-перше, визначити межі предметної галузі досліджень інституціональної теорії. По-друге, встановити, чи можлива якась особлива теорія в рамках цих меж чи це буде лише якась "галузь знань" або "розділ" у рамках загальнішої теорії (як тема витрат у мікроекономіці). По-третє, якщо така теорія можлива, то якою є методологія її досліджень у цій галузі й чи існує для вивчення інститутів якась самостійна "скриня з інструментами".

### **Стан інституціональної теорії**

Що ж являє собою й у якому стані перебуває інституціональна теорія?

Дотепер, із чим згодні більшість дослідників, які працюють у цій галузі, залишається певна незадоволеність станом інституціональної економічної теорії. Насамперед це стосується невизначеності предметної галузі та методології інституціональних досліджень. Досі не розроблено єдиного універсального науково вивіреного апарату дослідницьких засобів. Навряд чи хтось наважиться стверджувати, що в інституціональній теорії є своя "скриня з інструментами", яка дозволяє аналізувати інституційне середовище суспільства, робити передбачення і пропонувати заходи в галузі політики інституційних змін.

Пошлемося, зокрема, на думку Дж.Ходжсона, який із цього приводу пише: "Прихильники нової інституціональної економікс дотепер не в змозі забезпечити ясну і переконливу картину її власних концептуальних

---

*Дементьев В'ячеслав Валентинович (demytyew@mail.ru), д-р екон. наук, проф.; Отто-фон-Герике-Університет, Магдебург (Німеччина).*

і теоретичних меж. Проблему відмінних рис і меж має також традиційний інституціоналізм, і це було одним із чинників його очевидного занепаду. ... Поняття, які ідентифікують як ядро НІЕ – особливо трансакційні витрати, права власності та контракти – є спірними, проблематичними і дотепер недобре визначеними" (2014).

В економічному аналізі, напевно, не знайдеш іншого поняття з такою безліччю підходів до його визначення, як поняття "інститут". Є різні підходи до того, які причини походження інститутів, у чому полягають їхні функції в суспільстві, до оцінки ефективності інститутів і т. д. Для дослідження інститутів використовують не просто різні, а і протилежні методологічні передумови (індивідуалізм або холізм).

Залишається неясним місце інституціональної теорії у структурі економічного аналізу. Що це, уточнення неокласичної економічної теорії, зроблене за рахунок певного розширення передумов аналізу, або ж якась самостійна, альтернативна (щодо неокласичного економічного аналізу) теорія?

Неясним є також майбутнє цієї теорії. "Розчиниться" вона в мікроекономіці<sup>1</sup> чи стане новим мейнстримом (Hodgson, 2007. Р. 7–25)?

Відкритим є і питання, яка саме теорія адекватніше описує інститути: інституціональна політекономія чи інституціональна економікс (Буайе і др., 2008. Р. 17–24), традиційна (стара) чи нова (нео-) інституціональна.

Інституціональна економічна теорія являє собою дивний конгломерат спостережень, узагальнень і моделей економічної поведінки. Причому ці моделі найчастіше пов'язані між собою лише використанням поняття "інститут", у яке автор вкладає зміст на власний розсуд.

Ситуація з невизначеністю змісту поняття "інститут" і розмитістю предметних меж теорії супроводжує інституціональну економіку з моменту її виникнення. На це звертав увагу Дж.Коммонс, один із її засновників: "Проблема визначення галузі дослідження так званої інституціональної економіки полягає в невизначеності значення інститутів" (1931. Р. 648). "Інституціоналіст спрямовує економічне дослідження на доволі невиразний предмет, який називають інститутами", – писав Д.Гамільтон (1962. Р. 309).

І ситуація ця зберігається. О.Вільямсон пише: "Обговорення питання нової інституціональної економіки я хочу почати з визнання, ствердження і ради. *Визнання полягає в тому, що ми все ще не знаємо, що таке інститути* (виділено мною. – В.Д.)" (2000. Р. 595). "Учені-інституціоналісти, – зауважують із цього приводу Е.Фуруботн і Р.Ріхтер, – аж ніяк не в усьому досягли єдності думок, і межі цього наукового напрямку сьогодні не можна вважати скільки-небудь точно визначеними" (2005. С. 549). За висловом Менарда і Ширлі, "...у певному сенсі нова інституціональна економікс залишається радше якимось рухом, аніж полем дослідження зі страшними прогалинами, які ще треба заповнити" (Mynard, Shirley. 2014. Р. 1–2).

Важливо підкреслити, що мають місце значні теоретичні та філософські відмінності не лише між інституціональними таборами (новим і традиційним інституціоналізмом), а й усередині кожного табору. Більше за те, внутрішні відмінності є не менш значними, якщо звернутися до питання стратегії та політики. Можна знайти захисників капіталізму, інституціональних

<sup>1</sup> "У рамках нових теоретичних уявлень різниця між інституціональною економічною теорією і мікроекономікою стане ледве помітною. Можливо, в перспективі сам навчальний курс "Інституціональна економіка", як він склався в Росії, стане зайвим" (Расков, 2011. С. 129).

реформаторів, критиків необмеженого ринку і захисників соціалізму або планування як у новій, так і у старій економіці (Hodgson, 2006. Р. 84).

Як відомо, будь-який об'єкт пізнання можна осмислити лише в тому разі, якщо він має межі.

### **Інститути: між догматизмом, плюралізмом і системою понять**

На сьогодні серед тих, хто вважає себе прихильником інституціональної теорії, склалася безліч конкуруючих підходів до визначення її базових понять, починаючи з поняття "інститут".

Ця проблема може бути розв'язана двома шляхами.

Насамперед, проблему множинності визначень (інституту, причини їх виникнення, впливу на поведінку тощо) можна розв'язати, обравши з безлічі визначень одне, яке ухвалити як істинне. Решту відкинути як хибні.

Проте підхід, заснований на довільному відкиданні одних понять і такому самому довільному утриманні інших, спричиняє певні негативні наслідки для процесу пізнання.

Визначення поняття є, по суті, визначенням кола досліджень. Відкидаючи те або те визначення, ми відкидаємо якусь ознаку поняття ще до того, як змогли встановити, якою мірою вона є суттєвою для нього. Відкидаючи ознаку, ми виключаємо з аналізу певні внутрішні зв'язки і характеристики об'єкта, що нас цікавить, у кращому разі залишаючи лише зовнішній зв'язок із цим поняттям.

Будь-який об'єкт дослідження потрібно обмежити, але цього не можна робити шляхом довільного відкидання визначень. Тим більше, що на початковому етапі дослідження у нас немає жодних об'єктивних критеріїв того, що вважати істинним, а що ні, яке визначення обрати, а яке відкинути.

Можна цілком погодитися з А.Грейфом, який із цього приводу пише: "Сучасні автори важливих досліджень економічних інститутів або втримуються від їх визначення, або ухвалюють якесь одне з них, жертвуючи рештою. Вважати різні визначення інститутів взаємовиключними непродуктивно, оскільки такий підхід перешкоджає розвитку інституціонального аналізу" (2013. С. 66).

Вказаний підхід до розв'язання проблеми множинності визначень є не що інше, як догматизм, коли розум на *свій розсуд* утримує одні визначення і виключає інші, які їм суперечать.

Другий підхід – плюралістичний, або інтегральний – полягає у визнанні множинності визначень як природного або "нормального" стану для інституціональної теорії. О.Вільямсон зазначає: "для створення єдиної теорії ми маємо прийняти точку зору плюралістів" (2000. С. 595).

Цей підхід розвивається, зокрема, А.Грейфом у його монографії "Інститути і шлях до сучасної економіки. Уроки середньовічної торгівлі". Дослідник пропонує розглядати інститут як певну систему: "Розгляд інституту як системи розходиться з загальноприйнятою практикою розгляду його як монолітної одиниці, якою є, наприклад, правило" (2013. С. 61). Ціль його підходу – об'єднати різні визначення інститутів і розглядати характеристики інститутів як інституційні елементи системи.

В основу підходу покладено, по-перше, гранично широке і суто функціональне визначення інститутів, щоб охопити всі можливі підходи. "Об'єкт дослідження обмежений вимогою, що інститути мають становити рукотворні нематеріальні чинники, екзогенні для кожного індивіда, на по-

ведінку якого вони впливають і породжують регулярність поведінки в певній соціальній ситуації" (Грейф, 2013. С. 56).

По-друге, уявлення про те, що різні на перший погляд визначення не так заміняють, як доповнюють один одного. "Інститут, – пише Грейф, – це система соціальних чинників, сукупний вплив яких породжує регулярність поведінки. Кожен компонент такої системи є соціальним, тобто рукотворним соціальним чинником. Він виявляється екзогенним стосовно кожного індивіда, на поведінку якого він впливає" (2013. С. 55).

Проте і цього недостатньо. Замало вказати на необхідність інтегрувати різні визначення інститутів і стверджувати, що інститут – це система соціальних чинників, які доповнюють один одного. Потрібно показати, як ці **інституційні елементи поєднуються в єдину систему**. Для створення теорії (якщо вона можлива) необхідно вибудувати логічний порядок визначень того, що вважають інститутом, показати інститут як систему взаємозалежних визначень, а не просто підсумувати і розглядати їх у сукупності. Для цього слід показати, в якій послідовності й у яких "пропорціях" поєднуються поняття і визначення інституціональної теорії. З чого починати і чим завершувати.

Створення, або побудова інституціональної теорії (теоретичної моделі інститутів) передбачає логічно встановлений порядок визначень, за допомоги якого ми можемо досягнути суть предмета дослідження (економічні інститути). Це логічна систематизація всіх визначень інститутів та інституційних компонентів і логічна наступність змісту, де з одного визначення має впливати друге, з нього третє і т. д.

Неможливість вибудувати логічний порядок визначень предмета дослідження означає неможливість побудови теорії інститутів як єдиного цілого.

Таким чином, для інституціональної теорії, як і для будь-якої теорії, виникає проблема початку, з якого відбувається розгортання предмета дослідження. З якого визначення або якого інституційного елемента слід починати дослідження інститутів?

Інституціональну теорію прийнято починати з визначення того, що таке інститут. Тим самим окреслюється предметна галузь досліджень цієї теорії.

Проблема, проте, полягає в тому, що теоретичне дослідження суспільних інститутів не може початися безпосередньо з наукового визначення основних понять цієї теорії, в нашому випадку з визначення інституту в тій чи тій його інтерпретації як вихідного пункту. Визначення інституту як вихідного пункту є можливим тільки або на рівні повсякденної свідомості, або як суб'єктивна думка. Таке визначення може виступити лише як зовнішня передумова дослідження, але не елемент його теоретичного змісту. Як ми намагалися показати вище, таке визначення буде або неповним і довільним, або в кращому разі бути результатом конвенції<sup>2</sup>.

*Категоричним супротивником починати теорію з визначення її базових категорій був В.Ойкен. На його думку, будь-які міркування про дефініції й самі ці дефініції мають бути усунені з початкових розділів національної економії. Наука не в змозі дати наукові визначення, коли вона тільки приступає до свого предмета. Думка, згідно з якою наука має починатися з дефініцій, оскільки вона мовляв з самого початку оперує понят-*

<sup>2</sup> "У цьому сенсі починати дослідження інститутів із визначення терміна "інститут" не дуже коректно, оскільки в самому терміні "інститут" ще немає критеріїв того, що можна вважати інститутом, а що ні, тобто того, який зміст (ознаки) відповідає цьому поняттю, а який ні. По суті, зміст визначень ґрунтується винятково на запевненні автора, що під цим поняттям розуміють те і те" (Дементьев, 2009. С. 14).

тями, не витримує критики; вона є просто шкідливою. У такому разі теорія виявляється поданою дослідженню.

**Наука, а отже, і національна економія виникають не з установлення предмета, який спочатку виокремлюють за допомоги дефініцій і потім описують докладніше, а з постановки проблем і розгортання методів дослідження для їх розв'язання й отримання результатів.** (1996. С. 18, 290).

Тому почнемо з самого початку. З постановки яких проблем і дослідження яких фактів і феноменів економічної реальності виникає те, що отримало назву "інституціональна теорія"?

### **Джерела інституціональної економічної теорії**

Будь-яка нова теорія починається з виявлення і спроби осмислення таких фактів і феноменів економічної дійсності, які не може пояснити існуюча теорія, або ж коли перед економічним розвитком постають такі проблеми, на які немає відповіді в рамках наявних теоретичних знань.

У нашому випадку, як писав Т.Сендлер: "Економісти одного разу прокинулися і їм спала до голови видатна здогадка: проблемою є інститути та їх внутрішня структура і саме вони є законною галуззю прикладної економіки" (2006. С. 136).

Визнання того, що інститути мають значення чи того, що інститути є проблемою для економічного аналізу, може виходити з кількох джерел.

*Перше.* Усе починається з "виявлення" того факту, що на економічну поведінку (вибір) разом із цінovими, технологічними і ресурсними обмеженнями впливають такі чинники, які не вписуються в неокласичну теорію. Ідеться про соціальні чинники й обмеження економічної поведінки.

Під соціальними чинниками або обмеженнями розуміють вплив на поведінку одних людей і суспільства загалом на інших людей. Інакше кажучи, соціальні чинники в економічній поведінці відбивають те, що у процесі господарської діяльності люди перебувають у взаємодії, тобто економічна система містить у собі соціальні процеси взаємодії між людьми. Дія соціальних чинників і обмежень може виражатися, наприклад, у застосуванні насильства, використанні влади для досягнення цілей, у формальних нормах і правилах, які створюють люди і які нав'язують людям за допомоги сили, моральних нормах і стандартах поведінки, рутині тощо.

При цьому вплив на виробництво й економічну поведінку зазначених соціальних чинників має не випадковий, зовнішній і непередбачуваний характер. Це постійний необхідний елемент господарського процесу, без якого сам процес виробництва стає неможливим і, більше за те, неможливим є функціонування цінovого механізму і кругообігу товарів на ринку. Виявляється, що дія соціальних чинників створює певний регулювальний механізм економічної поведінки поряд із ринковим механізмом. Цей механізм діє не лише за рамками можливостей ринку (наприклад, дорожній рух), а і стосовно самого ринку.

Таким чином, стає зрозумілим, що неокласична теорія не дає адекватного і повного пояснення економічної поведінки.

Будь-яка економічна теорія, в тому числі її неокласичний напрям, визнає, що економічна система є складною системою взаємодій між людьми<sup>3</sup>. З цієї тези починається більшість підручників з економікс.

<sup>3</sup> "Слід усвідомити, – писав Р.Коуз, – що коли економісти досліджують роботу економіки, вони мають справу з впливами окремих осіб або організацій на інших,

Відмінність полягає в розумінні змісту економічної взаємодії. Незважаючи на визнання факту взаємодії між людьми як основного предмета економічного аналізу, традиційний курс економікс розглядає не людей, а взаємодію між товарами та їх параметрами: ціни, величина попиту і пропозиції, витрати, обсяги виробництва тощо. У неокласичній теорії дії людей повністю і завжди детерміновані рухом товарів і цін. "У неокласичній теорії, – пишуть Е.Г.Фуруботн і Р.Ріхтер, – система цін є *єдиним* механізмом, який розглядають як засіб координації різних видів діяльності" (2005. С. 14).

Отже, взаємодія між товарами та їх параметрами і є взаємодією між людьми, і ніякої іншої взаємодії не існує. Інакше кажучи, взаємодія між людьми "розчинилася" у взаємодії цінових і речовинних параметрів господарського процесу. Взаємодію між людьми повністю описує взаємодія між цінами і ресурсами. А економічні агенти подані як автономні, що максимізують і калькуюють витрати і вигоди істот.

Ніяких інших форм економічної взаємодії та впливу одних індивідів на інших (окрім руху цін, зміни величин попиту і пропозиції тощо) у принципі не розглядають. Тобто немає ніякої взаємодії між людьми поза й окрім такої взаємодії, яка визначена (детермінована) системою цін. Взаємодія між людьми повністю збігається із взаємодією цінових і речовинних параметрів виробництва. Соціальна взаємодія за такого підходу набуває специфічної форми обміну, закріпленого контрактами (Боулз, 2010. С. 7). "У класичній і неокласичній економічній теорії той факт, що актори можуть вступати один з одним у соціальні відносини, якщо взагалі й розглядали, то лише як незначний чинник, що заважає діяльності конкурентних ринків" (Грановеттер, 2002. С. 47).

Поза взаємодією цінових чинників взаємодія між людьми не має значення. Дії інших людей не подані ні чим складнішим за заданий вектор рівноважних цін, зауважує С.Боулз (2010. С. 8).

Економічна система – це не лише система взаємодії між людьми, яку спрямовує й описує винятково система взаємодії між цінами і благами, але і соціальна система. Під останнім мається на увазі факт існування таких взаємодій між людьми, які мають місце поза й окрім взаємодії між товарами та їх параметрами. Більше за те, виявляється, що без таких соціальних взаємодій ціновий механізм обміну функціонувати не може.

Про які соціальні чинники й обмеження йдеться? Насамперед, це прямі соціальні обмеження індивідуальної економічної діяльності, які *існують поза цією діяльністю і передують їй*. Приклади соціальних чинників або соціальних обмежень, які виходять за рамки цінового механізму і ресурсних обмежень: спосіб мислення, моральні норми, колективні дії, насильство, влада, закони, рутини тощо. Ці соціальні обмеження, що спираються на систему санкцій за порушення зазначених норм і стандартів поведінки, незалежно від того, в якій формі вони задані, отримали загальну назву інститутів<sup>4</sup>.

Залежно від особливостей цих обмежень можна умовно виокремити зовнішні та внутрішні групи соціальних чинників, що поєднують відповідні інституційні елементи.

що працюють у тій самій системі. Це і є наш предмет. Якщо б не було таких впливів, не існувало б економічних систем, які підлягають вивченню" (1993. С. 28).

<sup>4</sup> "Інститути – це соціальні обмеження", – стверджує Т.Еггертссон (1997. Р. 665).

Зовнішні стосовно індивіда соціальні обмеження передбачають свідомі колективні дії людей щодо контролю за поведінкою даного індивіда або зовнішні щодо нього інституційні елементи. Інституційними елементами виступають формальні правила, закони, норми поведінки, спеціалізовані санкції за порушення встановлених норм поведінки, системи моніторингу поведінки тощо. Підкреслимо, що всі зазначені інституційні елементи мають зовнішній щодо індивіда характер, навмисно створені людьми для здійснення контролю й обмеження поведінки індивідів. Існують фіксовані суспільні суб'єкти, які запускають ці інституційні елементи (створюють правила, застосовують санкції тощо).

Внутрішні обмеження існують у вигляді складу думок, поведінкових рутин, моральних цінностей і т. п., відповідно до яких індивід вибудовує свою поведінку. Згідно з Дюркгеймом, інститути – це будь-який вид думок, дій і почуттів, що обмежують поведінку індивідів (Цит. за: Кузьминов и др., 2006. С. 93). Для Т.Веблена "Інститути – це ... поширений склад думки в тому, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю й окремих виконуваних ними функцій... Інститути, інакше кажучи, є звичний склад думки, керуючись яким живуть люди (1984. С. 201, 202).

У цьому разі всі інституційні елементи (санкції, моніторинг) мають внутрішній характер. Суб'єктом, який запускає ці санкції, є безпосередньо сам індивід. Хоча цінності та напрямки думок можуть бути нав'язані суспільством.

Те, що поведінка людини, в тому числі економічна, піддана впливу зазначених соціальних чинників, не містить у собі нічого оригінального. Це факт є доступним елементарному спостереженню, заперечувати який неможливо. Не заперечує його і неокласична теорія.

Такого роду соціальну взаємодію визнають, але виносять за рамки економічної теорії. Оскільки її вплив на економічний вибір має зовнішній і багато в чому випадковий характер, вона не може бути інтегрована в економічну теорію. Неокласики, як вважав Й.Шумпетер, за поверхневим шаром, який утворює механіка цін і рентабельності, не бачать процесу соціального життя (Цит. за: Ойкен, 1996. С. 194).

У цьому сенсі традиційна неокласична теорія є інституційно нейтральною<sup>5</sup>.

Теорія інститутів спочатку розвивається поза рамками неокласичної теорії – у вигляді так званої традиційної інституціональної теорії, яка оголошує себе альтернативою неокласичному напрямку. Традиційна неокласика ігнорує інституційні чинники економічної поведінки. Однією з причин такого підходу є відсутність теоретичного зв'язку (або проміжних ланок) між інститутами і поведінкою.

*Друге.* Соціальний чинник виявляє себе не тільки у вигляді прямих обмежень діяльності або заборон, упроваджених правилами, нормами, законами і т. д. Є і непрямі обмеження, які також мають соціальний характер і являють собою "зовнішній ефект" соціальної структури виробництва або організації взаємодії між людьми.

Виявляється, що існує особливий клас виробничих витрат, виникнення і величина яких не залежать від технологічних чинників, а визначаються характером взаємодій між людьми. Така взаємодія породжує свій, поряд із трансформаційними, клас витрат, величина яких залежить

<sup>5</sup> "Вальрасівський підхід, – пише С.Боулз, – подає економічну поведінку у вигляді розв'язання оптимізаційного завдання з обмеженнями, яке виконує абсолютно інформований індивід у віртуальному просторі, позбавленому інститутів" (2010. С. 8).

лише від організаційних чинників. Отже, на величину витрат виробництва впливають не лише ціни чинників виробництва, а і форми організації взаємодії між людьми (наприклад, фірма або ринок).

Проблема впливу соціальних взаємодій на економічний вибір була поставлена Р.Коузом у його відомих статтях "Природа фірми" і "Проблема соціальних витрат". Ним було показано, що у процесі трансакцій між людьми або, інакше кажучи, за впливу "окремих осіб або організацій на інших" виникає особливий вид витрат. За цими витратами в економічній літературі закріпилося формулювання "трансакційні витрати" (ТАВ).

ТАВ "додаються" до трансформаційних витрат і мають у своїй основі затратність інформації. Д.Норт пише: "...до моделі Вальраса, що містить максимізуючу поведінку індивіда, наявність виграшу від спеціалізації та поділу праці, що породжує обмін, я додаю витрати інформації" (1997а. С. 49). Величину цього виду витрат визначають не характером ресурсів і технологій, застосовуваних за виробництва благ, а інститутами, які структурують економічну поведінку.

Відкриття Р.Коуза мало значне теоретичне значення і дозволило зробити науковий прорив в економічному аналізі. По-перше, у вигляді ТАВ було знайдено спільну ланку, що опосередковує (сполучає) соціальну організацію суспільства або його інститути з одного боку і максимізуючу економічну поведінку з іншого<sup>6</sup>. Лише на цій основі стала можливою побудова загальної теорії, що аналізує вплив *будь-яких* інститутів на *будь-яку* економічну поведінку (неінституціональна економічна теорія), а не обмеженої описом впливу окремих інститутів на окремі види економічної поведінки (традиційний інституціоналізм). По-друге, існування позитивних трансакційних витрат веде до необхідності розгляду інститутів як ендогенних змінних економічної моделі. По-третє, зведення проблеми інститутів до проблеми витрат дозволило включити інститути у проблематику неокласичної теорії й застосувати до їх дослідження власний методологічний інструментарій.

Це вможливило "синтез неокласичної та інституціональної економік" (Еггертссон, 2001. С. 13) і дослідження інститутів за допомогою інструментарію неокласичної теорії. Сформувалася концепція, яка отримала назву "transaction cost economics", або нова інституціональна теорія, яка являє собою, за словами Т.Еггертссона "узагальнення і розширення мікроекономічної теорії" (2001. С. 15).

Відповідно до цього підходу саме трансакційні витрати є тим єдиним чинником, через який інститути детермінують економічну поведінку. Інститути існують *винятково* для зменшення невизначеностей, що супроводжують взаємодію між людьми і скорочення величини трансакційних витрат.

Р.Коуз щодо цього писав: "Ринки являють собою інститути, що існують для полегшення обміну, тобто вони існують для скорочення витрат по трансакціях обміну" (1993. С. 10). "Економічні інститути капіталізму мають головну мету й ефект – економію на трансакційних витратах", – вважає Вільямсон (1985. Р. 17).

У рамках такого підходу за відсутності трансакційних витрат для існування інститутів немає жодної економічної підстави, інші ж види соціально обумовлених витрат не розглядають.

<sup>6</sup> "Істинно наукове пояснення має містити проміжний механізм, що поєднує причину з наслідком і гарантує, що знайдений нами зв'язок між двома подіями є «необхідним»" (Блауг, 2004. С. 47).



Третє. Існує ще одна група проблем і фактів, із пояснення яких виростає дослідження інститутів. Ідеться про економічні теорії, які завжди в тій чи тій формі включали у свій предмет соціальний чинник і соціальні взаємодії та відносини між людьми у процесі виробництва благ. Це, наприклад, економічна соціологія, політична економія (класична або марксистська), німецька історична школа, австрійська економічна теорія<sup>7</sup>.

Можна сказати, трохи перефразуючи Дж.Келлахана, що інституціональні дослідження почалися з відкриття того, що "у взаємодії людей у суспільстві існує передбачувана регулярність, і виникає вона сама собою, а не в результаті чийогось задуму" (2006. С. 10). Інакше кажучи, вихідною проблемою, що вимагає теоретичного пояснення, є не просто соціальні обмеження індивідуальної економічної діяльності, які існують поза цією діяльністю і передують їй у вигляді внутрішніх і зовнішніх обмежень, а факт існування сталих моделей реальної поведінки і сталих соціальних організацій і структур в економіці, їх походження і розвиток.

Далі під впливом інституціональної теорії, що виникла як альтернатива неокласики (стара інституціональна теорія) або ж як доповнення до неї (неоінституціональна теорія), відбувається доповнення предмета досліджень правилами та іншими інституційними елементами і на цій основі виокремлення в рамках цих наук інституціональної проблематики як більш-менш самостійного напрямку досліджень, як особливого підрозділу цієї теорії. Цей напрям можна умовне позначити як інституціональна політекономія.

По суті, проблему інститутів розглядають тут із протилежного боку – не від соціальних обмежень поведінки індивіда до соціальної структури, яку створюють ці обмеження, а від сталої соціальної структури (власність, влада, соціальна нерівність, ієрархії тощо) до зовнішніх форм її прояву у вигляді соціальних обмежень (мораль, право, рутини і т. д.).

Такому підходу властивий розгляд соціальних обмежень не як окремих "штучних" інституційних елементів (санкцій, правил, колективних дій тощо), а як самих відносин і соціального порядку загалом.

Г.Шмоллер, приміром, під інститутом розумів певний порядок спільного життя, який слугує конкретним цілям і має потенціал самостійної еволюції. Він закладає базу для впорядкування соціальних дій на тривалий період (Цит. за: Фуруботн, Рихтер, 2005. С. 9). Інститути, писав Т.Веблен, – це прийнята на сьогодні система суспільного життя. На його думку, соціальні інститути – це особливий спосіб існування суспільства, вони утворюють особливу сферу суспільних відносин. По суті, він ототожнює інститути й економічну структуру суспільства (1984. С. 200, 215). В австрійській економічній теорії інститути розглядають як усталені моделі поведінки (Де Сото, 2007. С. 56).

Як правила (поведінкової диспозиції) виступають спонтанні правила, спонтанна регулярність і повторюваність, що властиві даному порядку або даній системі взаємодій між людьми. Інакше кажучи, правила – це відбиття регулярності та повторюваності, які присутні в об'єктивній реальності, правила – це чинний порядок взаємодій, якому люди підкоряються. Суб'єктом примусу є всі учасники даного порядку. Як санкції виступає відсутність можливості здійснювати трансакції, що максимізують вигоду даного агента. "Індивіди, – писав К.Маркс, – підпорядковані суспільному вироб-

<sup>7</sup> Див., напр., аналіз економічних інститутів у книзі Ф.Візера "Теорія суспільного господарства" (1927).

ництву, що існує поза ними наче доля, а не суспільне виробництво підпорядковане індивіду" (1980. С. 104).

Як ми вже вказували, про неоднозначність поняття "інститут" говорив Дж.Коммонс: за визначення сфери застосування так званої інституціональної економіки складність полягає в невизначеності змісту "інститут". Іноді здається, що інститут подібний будинку, каркас якого зроблений із законів і правил, а індивіди є мешканцями цього будинку, а іноді, що інститут – це поведінка мешканців (1931. Р. 648). Про подвійність поняття "інститут" ідеться й у сучасному виданні "International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences". Поняття "інститут" містить у собі в певному сенсі подвійність. З одного боку інститути можуть бути визначені як обмеження людських дій. Вони забезпечують "правила гри", яких дотримуються актори. З іншого боку, інститути являють собою результати людських дій і взаємодій. Отже, вони можуть бути визначені як результати дії певних правил, відповідно до яких поведінка гравців стає стабільною (Voss, 2001. Р. 7561).

Якщо визначення інституту як "правил гри" робить наголос, як зауважує Дж.Ходжсон, на "правилах тюремної адміністрації" (2007. С. 37), то визначення інституту як "чинного правила" (організації) акцентує, радше, на внутрішньому змісті соціального життя, ніж на його межах (2003. С. 206) і містить у собі реальну поведінку і взаємодію між людьми.

### **Інститути як феномен економічної реальності**

Отже, маємо вихідні факти і проблеми економічної реальності, взяті зі спостереження, які вимагають пояснення, оскільки не укладаються в неокласичну економічну теорію.

Спробуємо здійснити систематизацію відомих нам фактів і емпіричних явищ, пов'язаних із предметом нашого дослідження. Оскільки ми маємо справу зі сферою емпіричних даних, основою систематизації може бути лише подібність явищ і послідовність подій.

До фактів і проблем економічної реальності, що підлягають спостереженню і потребують адекватного теоретичного пояснення, належать такі.

1. Економічна поведінка піддається впливу соціальних чинників і обмежень (поряд із цінovими, ресурсними і технологічними чинниками й обмеженнями)<sup>8</sup>.

Що означає соціальні чинники й обмеження? Це не ціни, не технології, не ресурси. Це – люди. Ми маємо справу з чинниками й обмеженнями, які безпосередньо "створені людьми". На індивіда справляють вплив і обмежують його поведінку люди. Таким чином, джерело впливу й обмеження поведінки індивіда – суспільство, або навколишня соціальна система.

Соціальні чинники або обмеження економічного вибору, по-перше, мають відносно екзогенний для індивіда характер, тобто індивід змушений підкорятися цим чинникам, а якщо ні, то – санкції (внутрішні, зовнішні, централізовані та децентралізовані). По-друге, обмеження являють собою результат дій людини (усвідомлених або неусвідомлених) і мають "рукотворний" характер. Це і є, згідно з Нортом, вигадані людьми обмеження, така собі штучна конструкція.

<sup>8</sup> Зазначимо, той факт, що щось є соціальним обмеженням, можна спостерігати. Той факт, що щось є інститутом, – є вже теоретичним узагальненням, а не фактом, який можна спостерігати.

2. Для здійснення подібних дій люди створюють відповідні інструменти (закони, правила, санкції, системи моніторингу поведінки). Будь-який соціальний чинник і будь-яке соціальне обмеження містить у собі такі елементи: суб'єкт обмеження (діючий суб'єкт), диспозиція, санкція, моніторинг тощо. Ці дії та їх результати А.Грейф називає інституційними елементами<sup>9</sup>.

3. Ми маємо справу з цілою системою чинників. Окремий чинник – це форма і канали впливу суспільства (інших людей) на індивіда.

Залежно від того, як подано диспозицію поведінки, якими є характер і механізм застосовуваних санкцій, особливості суб'єкта, що впроваджує правила і застосовує санкції, можна виокремити три основні групи соціальних чинників і обмежень.

По-перше. Прямі соціальні обмеження індивідуальної економічної діяльності, що існують поза цією діяльністю і передують їй. Приклади соціальних чинників і соціальних обмежень, які виходять за рамки цінового механізму і ресурсних обмежень: спосіб мислення, моральні норми, колективні дії, насильство, влада, закони, рутини і т. д. Ці соціальні обмеження й отримали назву інститутів.

По-друге. Внутрішні, або інтерналізовані норми у вигляді складу думок, поведінкових рутин, моральних цінностей тощо, відповідно до яких індивід вибудовує свою поведінку.

По-третє, реальні усталені форми економічної поведінки і взаємодії, соціальна структура економічної системи, фактична регулярність у соціальних взаємодіях. Спонтанний порядок дій і взаємодій, який склався в економіці. Механізм, що підкоряє й обмежує поведінку, немає тут спеціальних інституційних елементів (правил, норм, санкцій тощо), тобто не існує поза відносинами, які вони структурують. Це властивість самих економічних відносин і взаємодій.

Зазначимо, що вказані соціальні чинники можуть діяти в різних і навіть протилежних напрямках. Диспозиції поведінки, задані різними соціальними чинниками, можуть не збігатися і, як правило, не збігаються.

4. У сукупності дія системи соціальних чинників і обмежень утворює механізм соціального контролю (регулювання), який підкоряє, спрямовує й обмежує індивідуальну економічну поведінку<sup>10</sup>.

5. Видимий результат дії соціальних обмежень. По-перше, оформлення індивідуальної економічної поведінки і створення мотиваційного каркаса діяльності<sup>11</sup>. По-друге, усунення невизначеності й на цій основі структурування взаємодій між людьми. Соціальні обмеження не просто впливають на індивідуальну поведінку як таку й обмежують її, вони обмежують поведінку одного індивіда стосовно іншого. Інакше кажучи, зазначені обмеження мають своїм об'єктом не індивідуальну поведінку як таку, а поведінку одного індивіда стосовно іншого, або соціальні взаємодії. Таким чином, відносини і взаємодії між людьми набувають властивості по-

<sup>9</sup> "Сумарно ці компоненти мотивують, спрямовують і вможливають вибір індивідами одного варіанта поведінки з багатьох можливих у даних соціальних ситуаціях. Я називаю такі соціальні чинники інституційними елементами" (Грейф, 2013. С. 56).

<sup>10</sup> Я часто змінюю термін "система контролю" на термін "інституцій не середовище" або "права власності", зазначає Т.Еггертссон (1997. Р. 665).

<sup>11</sup> Соціальні обмеження, які задають інститути, поєднуються з відомими обмеженнями доходу і технології у стандартній економічній теорії та справляють вплив на людські мотиви й оформляють їх вибір (Eggertsson, 1997. Р. 665).

вторюваності, регулярності та передбачуваності. Результатом дії інститутів є оформлення економічних взаємодій між людьми<sup>12</sup>.

6. Усталені, повторювані, регулярні структуровані взаємодії між людьми, що формують певний соціальний порядок, або соціальну структуру економічних взаємодій. Створення сталої соціальної структури має наслідком передбачуваність дій однієї людини стосовно іншої. Тим самим створюються соціальні підстави для економічної дії.

7. Ліквідація невизначеності, структурування взаємодій між людьми і формування соціальної структури економічної взаємодії створюють підстави для повсякденної економічної діяльності.

### **Від економічних феноменів до економічної теорії інститутів**

Вище було констатовано групи феноменів економічної реальності, виокремлені шляхом спостереження. Тепер необхідно дати цим феноменам пояснення.

Теоретичне пояснення означає, що на основі послідовності та подібності подій ми маємо показати причинно-наслідкові зв'язки і функціональні залежності між основними інституційними елементами, соціальними чинниками й обмеженнями. Крім того, необхідно "вписати" теоретичні моделі інститутів у вже відомі теоретичні концепції, парадигми і схеми.

Пояснення вищевказаних феноменів і явищ економічної реальності має наслідком становлення інституціональної теорії, або дослідження інститутів.

Щоб об'єднати і пов'язати ці феномени в рамках єдиної теорії, треба знайти відповіді на такі питання.

Наведемо деякі з них.

1. Походження і причина існування інститутів. Навіщо потрібні інститути і чому для здійснення економічних дій необхідні соціальні обмеження? Чому порядок взаємодії між людьми треба структурувати? Чому без інститутів неможливо забезпечити передбачуваність дій людей? Для чого потрібні правила, норми, конвенції тощо? "Що змушує свідомість структурувати людські відносини в такий спосіб", – запитує Д.Норт (2010. С. 26).

2. Соціальна структура економічної взаємодії. Що саме в економічній поведінці й економічних відносинах між людьми структурують інститути? Що таке структурована взаємодія? На що слід впливати, щоб унести визначеність в економічні відносини? Що являє собою, із чого складається і які елементи містить у собі соціальна структура економічної взаємодії, що виникає в результаті дії соціальних обмежень або інститутів?

3. Механізм структурування. Які дії необхідно розпочати для обмеження й оформлення економічної поведінки і створення структури економічних взаємодій? Яку роль у цьому відіграють правила, санкції та інші інституційні елементи? Що є умовою для створення інституту, точніше, за яких умов можлива дія тих чи тих соціальних обмежень?

4. Природа правил. Чи мають під собою якусь підставу правила і стандарти поведінки, задані цими обмеженнями? Питання полягає в тому, "яка економічна логіка стоїть за фундаментальними економічними

<sup>12</sup> Дж.Ходжсон розглядає інститути як системи усталених і загальноприйнятих соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії (2007. С. 28). Для Д.Норта, головна роль інститутів у суспільстві полягає в установленні усталеної структури взаємодії між людьми (1997а. С. 21). Інститути, на його думку, організують відносини між людьми (1997б. С.17). Дж.Найт вважає інститути набором "правил, які структурують соціальні взаємодії у визначений спосіб" (1992. Р. 2).

і політичними правилами, що регулюють виробництво й обмін, і як змінюються ці правила?" (Еггертссон, 2001. С. 19).

Чи мають правила чомусь відповідати, відбивати (закони) або бути проявом і результатом свободи волі? Правила, задані економічними інститутами, мають довільний характер і тому структурують хаотичний процес, який не має власних закономірностей (наприклад, дорожній рух). Чи структуруванню підлягає процес, який має власні закони функціонування і розвитку (наприклад, технологія виробництва)? Як рухатися – від правил до структури, що виникає на їх основі та в результаті їх дії, чи від соціальної структури до правил, які мають цю структуру оформити? Ми повинні системою правил пояснити існуючу соціальну структуру або за допомоги соціальної структури пояснити появу тих чи тих правил?

5. Центральна теза будь-якої інституціональної теорії полягає в тому, що інститути мають значення для результатів функціонування економіки. Інакше кажучи, інститути – це те, що має значення.

Утім, відкритим залишається питання, що ж насправді має значення для економічної поведінки і функціонування економічної системи загалом. Що має більше значення, а що менше: формальні правила, склад думок, колективні дії, рутини, реальні відносини, влада, насильство, структура економічних взаємодій?

Те, що інститути є певними соціальними обмеженнями, визнають усі. Але які саме соціальні обмеження і чинники слід вважати інститутами, які з них "більше" інститути, а які "менше"?

6. Інститути, за Д.Нортом, містять як формальні правила і неформальні обмеження (загальновизнані норми поведінки, досягнуті угоди, внутрішні обмеження діяльності), так і певні характеристики примусу до виконання тих і тих (1997b. С. 7). При цьому інститути включають **усі форми обмежень** (виділено мною. – В.Д.), створених людьми для того, щоб надати певної структури людським відносинам (1997a. С. 18).

Звідси питання: інститут – це *будь-яке* обмеження чи інститутом можна вважати *всі* обмеження в їх сукупності? Якщо як інститут розглядати всю систему соціальних чинників, то стає очевидним, що кожне окреме обмеження інститутом не є, а є лише інституційним елементом цієї системи.

Якщо ж прийняти, що інститут – уся система обмежень, то виникає запитання: а як співвідносяться між собою різні його складові (інституційні елементи)? Якою є структура цієї системи, ієрархія і причинно-наслідкові зв'язки між її основними елементами? Як співвідносяться ці елементи? Що саме створює обмежувальні рамки й організує відносини між людьми?

7. Чи є сукупність соціальних чинників і обмежень (формальні закони, моральні норми, реальний порядок і т. д.) є цілісністю, де дія всіх чинників є взаємозалежною, чи являє собою певний конгломерат? Кожен чинник існує сам по собі й, відповідно, кожен потребує окремої теорії? Чи між ними є щось спільне й усі вони є елементами якогось цілого, і ми маємо підстави розглядати їх у єдності, в рамках єдиної теоретичної моделі? Інакше кажучи, вони є проявом якоїсь єдиної, загальної для всіх елементів сутності, яка слугує їх спільною підставою? а зазначені інституційні елементи і соціальні чинники є зовнішньою формою прояву цієї сутності або цього цілого?

8. Проблема соціальних чинників і соціальних обмежень має два аспекти, або дві крайні точки: відносини і взаємодії між людьми як результат

впливу інститутів – на одному боці, а правила (інституційні елементи), що регулюють їх взаємодії, – на іншому.

Що має значення і становить головний інтерес для інституціональної теорії: правила та інші інституційні елементи чи структуровані відносини і взаємодії між людьми, які формуються на основі правил? Адже правила, санкції, норми тощо не існують самі по собі, вони мають структурувати економічні взаємодії. Інакше кажучи, значення мають відносини між людьми. Решта (інституційні елементи) має значення як чинник формування цих відносин.

9. Якою мірою економічна поведінка і соціальна структура економічної взаємодії, що виникають як результат дії інститутів, є об'єктом дослідження інституціональної теорії? Чи мають економічні відносини розглядатися як інститути (інституційні елементи) і входити у предметну галузь досліджень інституціональної теорії? Чи за визначення інститутів і, відповідно, предмета інституціональної теорії слід обмежуватися лише правилами? Де завершується предметна галузь досліджень?

10. Проблема порядку і послідовності в розгортанні та викладанні інституціональної теорії. На одному полюсі перебуває індивід, соціальні обмеження та інститути, які він створює, на іншому – система структурованих економічних взаємодій.

З якого боку починати дослідження? Від індивіда йти до соціальної структури взаємодії або ж від соціальної структури – до індивіда і його дій із створення соціальних обмежень? Від індивідуального начала до соціального чи від соціального до індивідуального?

11. І останнє. Коли, в яких ситуаціях інститути не мають значення? а саме: в яких випадках для пояснення економічної поведінки немає необхідності звертатися до такої теоретичної конструкції, як інститути?

Щоб відповісти на ці запитання, спостереження вже замало. Треба переходити до теорії. Для цього потрібно поєднати поняття, якими ми описуємо дійсність, у систему суджень і умовиводів.

### **Економікс інститутів**

Вихідна теоретична проблема, з розв'язання якої виростає те, що ми називаємо інституціональною теорією, – чому необхідні інститути.

Перше питання, яке виникає за дослідження об'єкта інституціональних досліджень: чому економічні взаємодії між людьми необхідно структурувати і забезпечувати тим самим передбачуваність поведінки? Навіщо для цього потрібні інститути (соціальні обмеження)? Що змушує людей створювати ці штучні конструкції?

Ми не можемо розв'язати цю проблему, ґрунтуючись лише на зовнішньому спостереженні емпіричних фактів.

Результат залежить від теоретичної концепції, яку поділяє дослідник, а саме: крізь призму якої теорії він дивиться на об'єкт дослідження, який його цікавить, (соціальні чинники й обмеження). Інакше кажучи, з якою системою понять потрібно поєднати знання про інститути або соціальні обмеження поведінки. Це свого роду "окуляри, які не знімають", а без них ми не в змозі осмислити факти.

Отже. Загальне джерело, яке спричиняє потребу в інститутах, – проблема невизначеності та непередбачуваності для індивіда результатів економічного вибору. Причина – непередбачуваність поведінки інших людей. Щоб уникнути такої непередбачуваності, й необхідні обмеження,

структурування, оформлення поведінки і взаємодій між людьми. Ф.Хайєк писав: "Людина розвила правило поведінки не тому, що їй відомі всі наслідки окремої дії, а тому, що вони їй невідомі" (2006. С. 188).

Що ж може перешкодити передбачуваності? Чому один індивід не може передбачити поведінку іншого індивіда?

Почнемо з неокласичної теорії, або економікс.

У неокласичній теорії як науці про раціональне використання ресурсів основою економічної поведінки є вибір, який робить індивід у процесі використання обмежених ресурсів. З одного боку суб'єкт – індивід, що здійснює вибір, з іншого – сукупність обмежених ресурсів і варіанти кінцевої продукції, яку можна виробити за допомоги цих ресурсів. Усі ресурси і кінцеві блага мають ціновий вираз.

Єдиний механізм, який спрямовує дії людей або координує взаємодію між людьми, зводиться до системи цін. Рух системи цін і кругообіг ресурсів – природний процес, керований природними законами й, отже, є цілком передбачуваним.

Звідки в такій моделі можуть виникнути інститути, або проблема соціальних обмежень і структурування взаємодій?

У самому об'єкті й умовах вибору жодних принципових причин для виникнення інститутів (моралі, законів, традицій, рутин тощо) немає. У русі цін і товарів немає ендогенних, або внутрішніх імпульсів до порушення регулярності та порядку, немає й нічого такого, що породжує і відтворює постійну непередбачуваність. Як немає такої проблеми й у законах механіки, на які орієнтувалася історично неокласична традиція. Є лише випадковість, спричинена втручанням зовнішніх обставин і сил – технологічних чинників, природних і кліматичних явищ, політичного життя, моральних та ідеологічних чинників. Опортуністична поведінка не змінює суті справи. Це лише психологічна особливість людини (але не особливість економічної системи), це "схильність людей до опортуністичної поведінки", яка не виходить за рамки зовнішньої випадковості. Традиційна економікс, зауважує з цього приводу Р.Ормерод, розглядає економіку і суспільство як машину, чия поведінка, незалежно від рівня складності, є, в остаточному підсумку, передбачуваною і регульованою (Ormerod, 2012).

Ми не можемо вивести невизначеність безпосередньо з системи цін або з обмежених ресурсів як таких. Інститути в таку економічну концепцію (мікроекономічну теорію або загальну теорію економічної рівноваги) не вписуються, точніше, остання цілком може обійтися і без них.

Проте! Соціальні обмеження, спрямовані на структурування поведінки, являють собою факт економічної реальності, наявність якого не підлягає сумніву.

Що ж тоді може бути джерелом невизначеності, якщо цього джерела немає в об'єкті, на який спрямований вибір?

Залишається одне – сам індивід (суб'єкт вибору). Отже, якщо де і можна в цій теоретичній моделі шукати джерела інститутів, то тільки в самій людині. Людині щось заважає діяти без цих інститутів, здійснювати вибір. Що ж може їй перешкоджати? Обмеженість самої людини.

Таким чином, відповідь знайдена – обмежена раціональність індивіда, в основі якої обмежені можливості отримувати, зберігати і переробляти інформацію, необхідну для ухвалення рішень (здійснення вибору). "Головна причина існування інститутів полягає в тому, що індивіди ніколи не бувають повністю раціональними і не мають ідеального загального

знання ситуації" (Грейф, 2013. С. 37). Соціальні інститути з'являються для розв'язання проблем обмеженості знання.

Інститути, таким чином, виступають лише як певна додаткова конструкція, свого роду милиця, необхідна індивіду для здійснення вибору. У принципі, економічна теорія (так само, як і вибір) можлива і без інститутів. Просто теорія (і вибір) буде не повною.

Якщо індивід є раціональним і має повну інформацію про умови і наслідки вибору, причини для існування інститутів відсутні. Оскільки ж можливості індивідів щодо переробки інформації є обмеженими, з'являються причини для виникнення інститутів.

Уся конструкція інституціональної теорії в рамках неокласичної парадигми побудована на обмеженій суб'єктивній раціональності та затратності інформації. Інститути розглядають як інструмент подолання суб'єктивної обмеженості індивіда як причини невизначеності та мінімізації затрат на інформацію, рівно і трансакційних витрат<sup>13</sup>.

"Якщо інформація про ситуацію ухвалення рішень є повною, безкоштовною і миттєвою, *ніякої необхідності у виникненні правил і, тим більше, у введенні їх в економічну теорію не виникає* (виділено мною. – В.Д.)" (Інституціональна економіка..., 2005. С. 19).

Інститут тут – насамперед, правило, уявна конструкція, що дозволяє подолати обмежену раціональність. Необхідно створити правило, знати правило і діяти відповідно до правила. Тоді проблема невизначеності та непередбачуваності зникне. "Інститути, – пише М.Одінцова у своєму підручнику з інституціональної економіки, – дозволяють заощаджувати наші розумові здібності, оскільки, *вивчивши правила*, ми можемо пристосуватися до зовнішнього середовища, не намагаючись його осмислити і зрозуміти" (2009. С. 18).

На цій теоретичній платформі й формується *економікс інститутів*, або нова інституціональна економічна теорія. У цьому разі інституціональна теорія є лише уточненням до неокласичної теорії. Т.Еггертссон пропонує розглядати терміни "неоінституціональна економіка" й "економікс інститутів" як абсолютні субститути (1997. Р. 665).

Функція соціальних обмежень в економікс інститутів – захист економічної системи від "дурня" (індивіда з обмеженою раціональністю) і "негідника" (опортуніста). Відповідно, інститути не є проявом внутрішньої потреби організації економічного життя і мають певною мірою екзогенний щодо економічної системи характер.

Природа інститутів – у природі людини, а не у природі економічної системи. У зовнішньому світі присутня вся повнота інформації, необхідної для ефективного вибору. Просто людина не в змозі цю інформацію "переварити". Якщо відомі вихідні дані, траєкторію поведінки завжди можна обчислити. Усунення (повне) невизначеності можливо (якщо знати закони руху системи). У цьому сенсі передумова повної раціональності є правильною і цілком відбиває дійсність.

<sup>13</sup> За відсутності трансакційних витрат, писав Р.Коуз, не має значення правова система: люди завжди можуть домовитися, не несучи жодних витрат, про набуття, поділ і комбінування прав так, щоб у результаті збільшилася цінність виробництва. *У такому світі інститути, що створюють економічну систему, нікому і ні для чого не потрібні* (виділено мною. – В.Д.) (1993. С. 16).



Такою є логіка побудови теорії. І нічого не змінюється від того, що різні автори можуть тією чи тією мірою відхилитися від цієї логіки і включати у предмет дослідження чинники, що виходять за її рамки.

### Політична економія інститутів

Принципово важливе для розуміння інститутів питання полягає в такому: якими є походження і природа невизначеності, з якої "виростають" інститути і яку вони мають усунути. Що мається на увазі під усуненням невизначеності або, інакше кажучи, що є (має бути) результатом дії інститутів?

Неокласична теорія головну причину невизначеності вбачає в суб'єкті вибору, а саме в обмеженій раціональності людини, її суб'єктивності, обмеженості та неспроможності переробити всю інформацію, необхідну для ухвалення рішення. На цьому теоретичному засновку формується економікс інститутів.

Альтернативний погляд пов'язаний з уявленням про економіку як соціальну систему. Основа економічної системи – не рух цін і товарів, а людська дія і взаємодія. Під суспільством як соціальною системою розуміють сукупність людей, об'єднаних формами їх взаємозв'язку і взаємодії, що склалися історично. Економіка як соціальна система є цілісною структурою, основним елементом якої є люди, їх взаємодії, відносини і зв'язки<sup>14</sup>.

Для економіки як соціальної системи є характерним те, що, по-перше, взаємодії між людьми у процесі господарської діяльності (виробництво, обмін, розподіл) не вичерпуються взаємодією речовинних і цінових чинників, а мають самостійне значення.

По-друге, взаємодія речовинних і цінових чинників виробництва є наслідком соціального процесу взаємодії між людьми. Соціальні економічні відносини передують економічним (товарним і ціновим) відносинам і пропорціям.

По-третє, товарний обмін, ціни, обмежені ресурси тощо розглядають як перетворені форми людських відносин, а не як природну, саму по собі дану реальність. Виробничі відносини набувають речового характеру.

По-четверте, на виробничий процес справляють вплив соціальні взаємодії, які виходять за рамки виробництва й обміну господарськими благами. Йдеться про політичні взаємодії, організаційні відносини, а також про моральні чинники економічної діяльності.

Індивіду як суб'єкту вибору в цій моделі протистоїть не світ природних законів на зразок законів механіки, а система взаємодії між людьми.

Подивимося на проблему інститутів і невизначеності з боку об'єкта дії інститутів – соціальної взаємодії. Що ж таке в соціальному процесі взаємодії між людьми породжує невизначеність і потребує його впорядкування, структурування і т. п.?

У цій моделі причини виникнення такого явища, як інститути, і зміст самих інститутів виглядатимуть інакше. В цій системі координат невизначеність і необхідність інститутів є результатом соціальної природи економічної поведінки незалежно від проблеми обмеженої раціональності.

<sup>14</sup> "Економічна теорія, – писав Л.Мізес, – це не наука про предмети і відчутні матеріальні блага; це наука про людей, їх наміри і дії. Блага, товари і решта понять поведінки не є елементами природи; вони є елементами людських намірів і поведінки" (Цит. за: Де Сото, 2007, С. 8–9).

Якщо взяти економіку як соціальну систему, то причина невизначеності (відсутності передбачуваності) криється не так у суб'єкті (його пізнавальних можливостях), як у суспільних умовах вибору (тобто в інших індивідах).

Обмежена раціональність (куди від неї подінешся) присутня. Але не це є основною причиною для виникнення інституту. Проблема полягає в діях інших людей, які утворюють соціальний простір економічної взаємодії. Відсутність передбачуваності є результат не індивідуальної обмеженості суб'єкта дії, а соціальних умов його дії, поведінки об'єкта дії.

*По-перше*, це стосується походження невизначеності.

Економіка як соціальна система складається не з товарів і цін, а, насамперед, з індивідів. Індивіди, на відміну від будь-якого товару або економічного блага, мають **свободу волі**. Тому поведінка інших не може бути цілком передбачуваною у принципі, незалежно від ступеня раціональності індивідів, які мають намір структурувати цю взаємодію. Дію людини неможливо описати і передбачити на підставі знання певних природних законів, оскільки за ухвалення рішень і дій присутня довільність, незалежно від зовнішньої причинності або, як говорив І.Кант, "самозаконодавство розуму". Інформацію, необхідну для економічної дії даного індивіда, створюють інші індивіди, причому також певною мірою довільно.

Це означає, що повна інформація про очікувану поведінку індивідів відсутня у принципі. Її просто немає об'єктивно – нічого пізнавати. Самі індивіди можуть не знати того, як себе поведуть, не говорячи вже про спостерігача. Навіть припустивши факт повної раціональності індивіда і його безмежну здатність до переробки інформації, невизначеність усунути неможливо. Інформація, яку потрібно освоїти, відсутня. Чи обмежена раціональність, і якою мірою вона обмежена, не має принципового значення. Невизначеність тут – принципова властивість навколишнього світу, а не лише результат обмежених пізнавальних здібностей.

Для індивіда поведінка інших індивідів є фундаментально невизначеною. Обмежена раціональність має місце. Але! Навіть якщо індивід є абсолютно раціональним, він принципово не в змозі повністю передбачити дії інших. Проблема передбачуваності не в пізнавальному акті суб'єкта, а в діях об'єкта. Таким чином, маємо справу з фундаментальною невизначеністю, де невизначеність – властивість навколишнього світу, а не лише результат обмежених пізнавальних здібностей людини.

Крім того, інформація про наміри, переваги, виробничий досвід має суб'єктивний і неявний характер і не може бути адекватно передана іншим людям. "Кожен, хто діє і практикує підприємництво, робить це глибоко в особистий і неповторний спосіб, оскільки починає з прагнення досягти певних цілей, які відповідають баченню світу і сукупності знань про нього, які в усьому їх багатстві і розмаїтті нюансів має тільки він і якими в такому самому вигляді не може мати ніхто інший. От чому знання, про яке ми говоримо, не є *данним* і доступним для будь-кого" (Де Сото, 2007. С. 30).

*По-друге*. Проблема полягає не лише в усуненні невизначеності. Цінністю є невизначеність як така.

Ведення господарства (господарський процес) своєю вихідною умовою передбачає наявність певної спільноти **людей**, економічних агентів, кожен із яких максимізує власну індивідуальну вигоду (корисність, цільову функцію), прагне досягти бажаних для себе цілей.

В умовах економічної взаємодії та взаємної залежності ступінь реалізації індивідуальної функції корисності кожного даного економічного

агента залежить від того, як використовують ресурси, що належать (або які можуть належати) іншим економічним агентам нашої спільноти. Функція корисності одного стає параметром функції корисності іншого.

Ця залежність, вочевидь, має два аспекти – притягання і відштовхування. Економічні дії, здійснювані економічними агентами в рамках заданого соціального простору, можуть бути для них джерелом взаємної вигоди, тобто умовою задоволення потреб один одного, або ж причиною збитків (втрати корисності), негативно впливати на економічну діяльність. Таким чином, формується як **позитивна**, так і **негативна** залежність між економічними діями агентів. Люди своїми діями можуть або задовольняти потреби один одного, або ж створювати один одному перешкоди для максимізації індивідуальної корисності.

Економічним діям індивіда перешкоджає не лише відсутність визначеності, але й цілком конкретна визначеність дій контрагентів. По-перше, має місце **ворожа йому визначеність**, якої індивід бажає уникнути, причому, можливо, навіть сильніше, ніж невизначеності як такої (наприклад, коли вас переслідують бандити). По-друге, поряд з антагонізмом і конкуренцією за ресурси між людьми існує кооперація, що дозволяє їм використовувати ресурси інших індивідів для досягнення власних цілей. Звідси **бажана**, або **позитивна для індивіда** визначеність у взаємодії між людьми, якої він прагне досягти.

Отже, структурування взаємодій і підпорядкування їх певному порядку має на меті не тільки усунути невизначеність як таку, а і створити цілком конкретну, таку, що влаштовує індивіда, бажану для нього визначеність і так само усунути ворожу визначеність.

У цьому разі немає проблеми невизначеності, а є **проблема того, як уникнути небажаної визначеності та змінити одну визначеність на іншу**. Відсутність інституту означає не відсутність визначеності (тобто невизначеність), а наявність цілком конкретної визначеності. Інститут потрібен не тому, що невідомо, як поведеться індивід, а тому, що це відомо. І саме наявність визначеності в поведінці потребує інституту як засобу, який змінить одну визначеність у поведінці на іншу.

Тут необхідність в інститутах пов'язана, насамперед, із прагненням підкорити економічну діяльність одних людей цілям та інтересам інших. Теоретично така необхідність не має стосунку до проблеми затратності інформації й може існувати також в умовах повноти, безкоштовності та доступності останньої.

Якщо йдеться про усунення невизначеності як такої та зміну її на якусь (абстрактну) визначеність, то **зміст відносин**, що структурують інститут, не має жодного значення, він ніяк не пов'язаний із невизначеністю і не є його причиною, як і причиною необхідності структурування цих відносин. Природно, в цій ситуації на перший план виходить індивід як джерело невизначеності. Якщо ж як мету (результат) інститутів розглядають не просте усунення невизначеності, а усунення однієї визначеності та створення іншої, бажаної для індивіда, то ситуація змінюється. Оскільки визначеність (бажана або небажана) відбиває зміст відносин між людьми, на перший план у поясненні інституту виходить не індивід з його обмеженими розумовими здібностями, а зміст взаємодій між людьми, які цей інститут структурує.

У цьому разі для нас принципового значення набуває не так формальний бік справи – економічні взаємодії структуровані, невизначеність усунута, а транзакційні витрати мінімізовані, як змістовна, а саме: які за

змістом економічні взаємодії та відносини породжує і відбиває інституційна структура, яким є економічний зміст структури взаємодії, що виникає як результат дії інститутів.

Причина порядку і причина виникнення інституту як соціального обмеження корениться, таким чином, у наявності в суспільстві антагонізму, з одного боку, і кооперації – з іншого.

Економічні взаємодії між людьми і соціальна структура економіки мають свої закони руху. Відповідно, їх не можна довільно змінювати і перебудовувати на власний розсуд. Інакше можна отримати результат, абсолютно протилежний поставленим цілям та інтересам. Інститут (правило) являє собою не довільну конструкцію, що відбиває винятково погляди та інтереси людей, що його створили, він має відповідати законам руху соціальної структури економічної взаємодії.

Доцільно розрізнити два аспекти інститутів (правил). З одного боку, правила є засобом, або інструментом, за допомоги якого одні індивіди впливають на інших з метою підпорядкування і створення такої економічної структури (або структури економічної взаємодії), яка забезпечувала б для них максимізацію власної вигоди. З іншого боку, будь-яке правило вносить визначеність у взаємодію між людьми як таку, незалежно від характеру підпорядкованості між сторонами відносин. У цьому сенсі правило має самостійне значення і є цінністю саме по собі, безвідносно до того, чия влада стоїть за ним і чи стоїть узагалі.

Зазначені аспекти стосуються всіх інститутів, в одних інститутах може домінувати перший аспект – створення цілком конкретної визначеності у взаємодіях (наприклад, інститути оподаткування), в інших другий – усунення невизначеності (наприклад, метрична система або правила бухгалтерського обліку).

Питання полягає в тому, що нас більше цікавить – визначеність форми взаємодії як така чи конкретна форма, якої набуває визначеність даної взаємодії.

*По-третє.* В арсеналі засобів взаємодії між людьми, крім обміну і розподілу, є такий інструмент, як насильство. Ідеться про можливість фізичного впливу на іншу людину. Цікавий "нетехнологічний чинник виробництва". Де там бідному і скромному опортуністу-аматору<sup>15</sup>. Індивід має властивість використовувати доступне йому насильство на власну користь за рахунок інтересів інших. Вихідна проблема, задля якої люди створюють інститути, корениться не в усуненні невизначеності як такої, а в необхідності подолання насильства у відносинах між людьми. Обмеження і регулювання використання насильства в суспільстві являє собою й історично, і логічно перший інститут.

Отже, природа інститутів корениться не в індивіді як суб'єкті вибору, а в суспільних умовах, у рамках яких цей індивід здійснює свій вибір, точніше кажучи, у змісті та природі тих відносин, на структурування яких спрямований інститут. Створюючи соціальні обмеження (інститути), люди не займаються тим, що компенсують свої вади, обмеження і дрібні вади

<sup>15</sup> Особливість сучасної економічної теорії, зазначає М.Грановеттер, у тому, що вона виходить із того, що індивід переслідує свої економічні інтереси у відносно джентльменські способи. "Дотримання власних економічних інтересів – це, як правило, не прояв невгамовної "пристрасті", а цивілізована, спокійна справа" (2002. С. 47).

(на кшталт опортунізму), а пізнають і створюють суспільний устрій для раціонального розподілу ресурсів.

В економікс можна уявити собі економічну теорію без інститутів, тобто інституційно нейтральну. Економіка в цій парадигмі цілком може функціонувати без інститутів. Натомість коли ми розглядаємо економіку як соціальну систему, її функціонування неможливе уявити без інститутів. Її просто немає. Відповідно, без інститутів не можлива й економічна теорія. Інститути – це не підпірка, а несуча конструкція економічної системи (точніше, економіки як соціальної системи). Немає теорії економічної без теорії інституціональної.

Створюючи визначеність, інститути не просто структурують взаємодію. Результатом може бути виникнення певної (хоч і спонтанної) соціальної структури економіки (відносини власності, розподіл влади, нерівність, розподіл насильства тощо), сталого господарського порядку.

Метою і вимірником ефективності інституту є не міра зниження невизначеності й економія на трансакційних витратах, а якість і ефективність господарського порядку.

Такий методологічний підхід до дослідження інститутів і визначення предметної галузі теорії називатимемо політичною економією інститутів.

#### **Економікс інститутів або політична економія інститутів<sup>16</sup>**

Можливі два підходи до вибудовування інституціональної теорії, кожен із яких має свої особливості в межах предметної галузі дослідження. Умовно можна позначити їх як **економікс інститутів і політична економія інститутів**.

Які ж передумови є правильнішими стосовно інституціональної теорії?

1. Природа інститутів в індивіді чи в соціальному середовищі (системі відносин і взаємодій між людьми)? у суб'єкті вибору чи в суспільних умовах вибору?

У чому полягає необхідність в інститутах – у пізнавальних можливостях індивіда, які обмежують його здатність передбачати події та породжують невизначеність? Або ж інститути є відбиттям особливостей соціального процесу взаємодії між людьми, де міра раціональності індивідів не має принципового значення? Невизначеність є прояв внутрішньої потреби економічного життя і має ендогенний характер.

2. Що вважати результатом дії інститутів: усунення невизначеності чи створення визначеності? Якщо за основу взяти обмежену раціональність, то результат може бути тільки один – усунення невизначеності. Проте обмежена раціональність не може пояснити конкретний зміст інститутів. Навряд чи хоч один інститут виник із проблеми усунення невизначеності як такої. Людей цікавить не усунення невизначеності як такої, а усунення конкретної невизначеності й установлення конкретної визначеності.

<sup>16</sup> У чому відмінність поділу на економікс інститутів і політичну економію інститутів від поділу на стару і нову інституціональну теорію. У цьому разі йдеться про логіку побудови теорії. Коли ми говоримо, наприклад, про неінституціональну теорію і традиційну інституціональну теорію, більшою мірою маємо на увазі погляди різних груп авторів, поєднаних спільною методологією дослідження або, принаймні, схожою. Що ж стосується окремих авторів, представників того чи того напрямку, їхніх праць, то в їхніх наукових дослідженнях різні предметні галузі, логіка і методи досліджень можуть вигадливо переплітатися. Складно виокремити представників економікс інститутів чи політичної економії інститутів у чистому вигляді. Куди віднести, приміром, Д.Норта, особливо у світлі проблематики його останньої книги про насилля?

3. Правила або взаємодії (відносини). Якою мірою структуровані економічні взаємодії (як результат дії правил і норм і як самостійна причина, що регулює поведінку) включені у визначення інституту й, отже, у предмет досліджень інституціональної теорії? Якщо все ж таки включені, то, очевидно, що і правила, і взаємодії має сенс розглядати як аспекти або частини чогось цілого, а саме суспільної організації виробництва<sup>17</sup>.

Далі. Що є центральною (і вихідною) темою дослідження в інституціональному аналізі – формальні правила і неформальні норми чи структура і зміст тих економічних взаємодій, які для свого здійснення передбачають або вимагають певних правил і норм поведінки?

Економікс інститутів наголошує на дослідженні правил та їх впливі на економічну поведінку<sup>18</sup>.

У політичній економії інститутів увагу акцентують на структурі економічних взаємодій і відносин, які виникають (або мають виникати) на підставі правил, та їх впливі на економічну поведінку. Правило розглядають як проміжний етап, а кінцевий пункт – економічні відносини або взаємодії. Неможливо зрозуміти інститути без розуміння того, що вони створюють, тобто відносин і взаємодій.

Головне питання політичної економії інститутів – яку соціальну структуру економічної взаємодії мають упровадити або впроваджують інститути, точніше, яка необхідна структура взаємодії між людьми, щоб усунути джерела невизначеності й уможливити передбачення поведінки економічних агентів.

З тим, що результатом (і метою) дії інститутів є стала структура взаємодії між людьми (різні автори називають по-різному: "інституційна структура взаємодій між людьми", "соціальна структура економічної взаємодії", "способи соціальної взаємодії" тощо), згодні всі. Разом з тим відкритим залишається питання, що ж являє собою ця структура, які її функції та внутрішні закони руху, з яких економічних і політичних, соціальних і моральних компонентів вона складається.

4. Є різні підходи до оцінки ефективності інститутів. Оцінюють ефективність правил або ефективність взаємодій між людьми, що виникають у результаті застосування правил.

Ефективність правил визначають здатністю мінімізувати транзакційні витрати, а ефективність економічних відносин і взаємодій – їх впливом на загальну величину виробничих витрат.

\*\*\*

На яких засадах будувати теорію інститутів? Із чого починати? З індивіда і його обмеженої раціональності чи з економіки як соціальної системи і фундаментальної невизначеності як її властивості? у зв'язку з цим повторимо відоме питання Дж.Робінсон, з якого Р.Коуз починає "Природу фірми": "стосовно набору передумов економічної теорії слід поставити два запитання: чи можна з ним працювати і чи відповідає він реальному світу" (1993. С. 33).

<sup>17</sup> Центральною проблемою визначення предмета досліджень інституціональної теорії, на думку У.Семюелса, є організація в економіці загалом (2002. С. 126).

<sup>18</sup> Інституціональна економіка – галузь знань про правила економічної поведінки: про те, як вони "працюють", як формуються і змінюються, з якими витратами і вигодами пов'язана їх свідомість, зміна, дотримання і порушення (Институциональная экономика., 2005. С. 5).

Які з зазначених передумов більш реалістичні й який підхід більш плідний для створення інституціональної теорії: економікс інститутів чи політична економія інститутів?

На теперішній стадії дослідження ми не можемо сказати, який підхід є кращим. Для цього потрібно побудувати "споруду" теорії. Поки що можна висловити лише припущення про предметну галузь досліджень політичної економії інститутів як відмінної від предметної галузі економікс інститутів. Для пізнання предмета необхідно довести його можливість, як писав І.Кант. Довести можливість означає побудувати теоретичну модель, знайти закони руху системи (якщо, звичайно, вони взагалі існують).

Якщо економікс інститутів являє собою більш-менш завершену логічну конструкцію з більш-менш загальноприйнятими поняттями, послідовністю викладення теоретичного матеріалу тощо, то політична економія інститутів, поки що можна вважати без особливого перебільшення, як теоретична система перебуває в зародковому стані. На відміну від нової інституціональної економічної теорії, в інституціональній політекономії немає жодної виразної теоретичної схеми.

Проте ми маємо достатні емпіричні та теоретичні підстави для дослідження соціальних чинників і обмежень з методологічних позицій політичної економії інститутів. Існування інститутів необхідно виводити не з вад, властивих індивідам (проблеми з раціональністю і схильність до опортунізму), а з особливостей і законів функціонування соціальної структури економіки. В основі такого дослідження лежить уявлення про економіку як соціальну систему.

Тим більше що результати економікс інститутів не можуть нас задовольнити і з погляду відповідності реальності, і як інструмент розв'язання реальних економічних проблем, внутрішньої чіткості та погодженості цієї теорії тощо.

### Література

- Аузан А. (ред.) (2005) Институциональная экономика: новая институциональная теория. М.: ИНФРА-М.
- Демет'єв В.В. (2009) Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути? // Економічна теорія. № 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.
- Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. (2008) К созданию институциональной политической экономики // Экономическая социология. Электронный журнал // [www.ecsoc.msses.ru](http://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](http://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 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: 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.
- Майнард С., Ширли М.М. (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.

Надійшла в редакцію 16.02.2015 р.

---



---

## THE MODERN THEORY OF INSTITUTIONS: IDENTIFICATION OF SUBJECT FIELD

*Viacheslav Dementiev*

**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.