

ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАСПАДА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ РАМКИ*

БАРБАШИН МАКСИМ ЮРЬЕВИЧ,

доктор социологических наук,
ведущий научный сотрудник

Института социально-экономических и гуманитарных исследований
Южного научного центра РАН (ИСЭГИ ЮНЦ РАН), г. Ростов-на-Дону,
e-mail: barbm@yandex.ru

В статье анализируются методологические возможности и концептуальные преимущества предлагаемой автором теории институционального распада. Автор подчеркивает, что проблема трансформации институтов является одной из основных в современном неинституционализме. По мнению автора, социальные институты описывают как приемлемое, так и девиантное экономическое поведение, а институциональный распад является результатом постепенного развития поведенческих норм. Распад социальных институтов приводит к появлению институциональных исключений, которые становятся поведенческой основой новых рынков. Предлагаемая теория объясняет, как “внутренняя” трансформация институтов влияет на процессы формирования рынков и рыночное поведение экономических агентов. Рассматривая методологические недостатки основных теорий в современном неинституционализме, автор делает вывод, что предлагаемая теория институционального распада обладает рядом преимуществ в исследованиях процессов формирования рынков и экономического поведения.

Ключевые слова: институты; институциональный распад; институциональные исключения; рынок; методология; институциональные процессы; неинституционализм; арбитраж; институциональная экономика.

THE THEORY OF INSTITUTIONAL DISINTEGRATION: CONCEPTUAL POTENTIAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORKS

BARBASHIN MAKSIM, Y.,

Doctor of Sociology, Leading Researcher,

The Institute of Social-Economic Research and Humanities
Southern Scientific Center, Russian Academy of Sciences, Rostov-on-Don,
e-mail: barbm@yandex.ru

The methodological opportunities and conceptual frameworks of theory of institutional disintegration developed by the author and the implication of the theory in market studies are analyzed. The problem of institutional transformation is one of the main theoretical problems in new institutionalism. The author believes that social institutions

* Статья подготовлена на основе выступлений и докладов, представленных на Международной научной междисциплинарной конференции “Экономическая политика и институты: между кризисом и стагнацией” (Ростов-на-Дону, 15-16 ноября 2014), Международной научно-практической конференции “Институты и политика модернизации экономики” (Ростов-на-Дону, 12-14 ноября 2015), Теоретическом семинаре по проблемам русской мысли и политики (Ростов-на-Дону, 26 февраля 2016). Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ №16-36-60008мол_а_дк.

describe acceptable and unacceptable economic behavior for economic agents, and the institutional disintegration is the result of the gradual evolution of norms and rules of behavior. Institutional disintegration starts as the result of the growth of default rules. In the paper, institutional exceptions are considered to be a product of institutional disintegration and the behavioral foundations of new markets. The theory explains how "inner" transformation of rules of behavior impacts on market development and market behavior of economic agents. Analyzing the methodological advantages and problems of such approach, the author comes to the conclusions that the theory of institutional disintegration has some methodological perspectives in institutional economics and market studies.

Keywords: *institutions; institutional disintegration; institutional exceptions; market; methodology; institutional processes; new institutionalism; arbitrage; institutional economics.*

JEL: B52, Z13.

Методологические предпосылки и вызовы современного неинституционализма

В современном неинституционализме доминируют теории, подчеркивающие зависимость специфики исторического развития от начальных институциональных условий (Arthur, 1994). Поведенческие паттерны рассматриваются как социальный аналог ДНК, предопределяющий экономические устои общества, характер политических отношений между индивидом и государством, уровень развития правовых, социальных и культурных ценностей и т.д. Социум, сделавший в прошлом некоторый институциональный выбор, детерминистски "обречен" следовать в русле соответствующей "колеи" (Нуреев и Латов, 2007).

Сдвиг от "неправильного" к "необходимому" пути развития возможен, но усложнен и маловероятен. В качестве позитивных примеров обычно приводят Японию (Николаев, 2006), Сингапур (Ли Куан, 2010), Тайвань, Южную Корею (Гидаспов, 2005), Гонконг, Чили и некоторые другие государства, которые смогли перейти с традиционного паттерна развития на постиндустриальные рельсы. К негативным примерам исследователи относят практически все остальные развивающиеся страны.

Под "правильными" институтами обычно понимается широкий спектр нормативно-поведенческих и аксиологических установок западной культуры: либеральные и правовые ценности, институты рыночной экономики, частной автономии и личностной свободы и т.п. Успешность развития национальной экономики определяется в зависимости от степени ее вестернизованности, т.е. от наличия или отсутствия в ней институтов, соответствующих западным поведенческим паттернам, которые, как правило, были "перенесены" европейцами на соответствующую территорию в колониальный период (Асемоглу, Саймон и Робинсон, 2006).

Иерархизация институтов по качественному содержанию предполагает необходимость "подтягивания" институционального пространства незападных стран под "общемировые" стандарты (Acemoglu et al., 2013): незападный социум рассматривается как "ученик", который должен подобрать (желательно ожидаемые) "ответы" на определенный круг вопросов (в политике, экономике, культуре, правовой системе, государственном устройстве и пр.).

Институционалисты (Коммонс, 2011) прошлого века подчеркивали важность эволюционного отбора как социального механизма сохранения "хороших" институтов и избавления от "нежелательных" норм. Аналогия институционального развития с биологической эволюцией подразумевает не только спонтанность возникновения институтов под воздействием более или менее случайных исторических, культурных, религиозных и/или географических факторов, но и социальное действие эволюционных механизмов "естественного отбора" и "выживания сильнейших".

Социумы развиваются с разной степенью успешности в зависимости от того, какие институты стали основой социальной жизни. По мнению А. Алчиана (*Alchian, 1950*), в ходе социальной конкуренции шансы на выживание выше у тех групп, правила которых больше приспособлены к реальности.

Из функционально-целевой предпосылки сторонники эволюционной экономики делают вывод: успешное развитие некоторых государств означает их “эволюционную легитимность” — в прошлом “отцы-основатели” сделали “правильный” институциональный выбор.

И наоборот: низкий уровень социально-экономического развития свидетельствует о наличии в национальной экономике неэффективных институтов, которые “неправильно” сформировались в прошлые исторические эпохи или были неудачно заимствованы.

Некоторые институты обеспечивают прогресс, другие заводят в исторический тупик. Поскольку поведение, которое эффективно в настоящем, экономический агент, вероятнее всего, использует в будущем (*Axelrod, 1986*), сторонники институционального эволюционизма полагают: институциональный дизайн современного западного мира необходимо в максимально целостном виде “перенести” в институциональное пространство незападных стран. Осуществляемая институциональная трансплантация позволит преодолеть эффект “бутылочного горлышка” — обойти существующие “институциональные ловушки”¹ и избавиться от доминирующих в экономическом пространстве неэффективных политических, социальных и правовых структур.

Если институциональные реформы не обеспечивают ожидаемые экономические результаты (рост ВВП на душу населения, снижение уровня социально-экономического неравенства в обществе, развитие инновационных отраслей и т.п.), недостатки имплементации соотносят не с теорией, а с ответственными за ее реализацию: академические исследователи обычно рекомендуют поменять команду реформаторов и провести новый этап реформ.

Логическую уязвимость “замыкания” функциональных аргументов много лет назад продемонстрировал К. Боулдинг (*Boulding, 1962*). Для иллюстрации “ловушки жертвоприношения” американский экономист использовал аналогию с человеческими жертвами, которые приносили ацтеки, чтобы обеспечить хороший урожай. Совершенные действия не ставились под сомнение даже при отсутствии желаемого результата. Жрецы просто делали вывод: для достижения цели было предано смерти недостаточное количество людей.

Несмотря на общественно-политическую популярность институционального эволюционизма среди большей части академического сообщества и политической элиты в западных государствах (психологически комфортно считать, что окружающие тебя институты лучше, чем в остальных странах), эвристические возможности эволюционной теории ограничены: однолинейность модернизационного развития (*Барбашин, 2008а*) давно поставлена под сомнение.

Устойчивый экономический рост государств с незападными институциональными паттернами (Китай, страны Юго-Восточной Азии, Персидского залива и пр.)², неравномерность экономического развития западных социумов и соответствующая гетерогенность бихевиорально-нормативного пространства, многочисленные примеры распада устойчивых институтов в социально-стабильных странах³ и сопутствующая социетальная деградация не могут быть объяснены с эволюционно-институциональных позиций.

¹ Это “неэффективные, но устойчивые институты, или нормы поведения, возникающие в связи с проблемами реформирования экономики” (*Полтерович, 1999*).

² В ходе финансового кризиса темпы их экономического роста снижаются, но они по-прежнему выше, чем в большинстве западных стран.

³ Характерным примером является Детройт (*Ergan, 2013*).

Развитие институтов — предмет пристального интереса многих современных экономистов, однако процессы институционального распада остаются недооцененными (Барбашин, 2014а. С. 178-183). Предлагаемая статья призвана восполнить теоретический пробел: анализ значимости нормативно-поведенческих паттернов в экономических процессах будет проведен в соответствии с основными положениями концепции институционального распада, разработанной автором на материалах этноинституциональных исследований (Барбашин, 2008б).

Социальная природа институтов

Институты регулируют социальные действия. Но человеческое поведение не детерминировано. Хотя большинство людей следует наблюдаемым правилам, некоторые могут эти правила нарушать.

На первый взгляд поведенческие девиации возникают в социальном пространстве спонтанно и непредсказуемо. Но если о социальной ситуации и структуре межличностных интеракций известно достаточно много, то часто оказывается: “случайные” нарушения в значительной степени заключены в институциональные паттерны.

Прежде чем рассматривать социальные процессы институционального распада, важно прояснить, что не является институтом. Не каждое поведенческое действие обладает институциональным характером.

Во-первых, необходима регулярность поведенческих действий. Говоря словами Д. Гэлбрейта (Гэлбрейт, 1969), институты создаются посредством постоянного повторения.

Во-вторых, правило поведения должно быть обезличенным. Иначе невозможна его объективизация и трансмиссия. Одно из основных отличий действий людей от социального поведения животных проявляется в невозможности объективированной межгенерационной трансмиссии: хотя некоторые поведенческие действия шимпанзе являются довольно сложными⁴, вряд ли получится создать “школу обучения”, где альфа-самцы смогут передавать младшим особям навыки, полученные от людей.

Следуя письменным инструкциям или придерживаясь известных неформальных правил, любой индивид сможет выполнить действия, предписанные институтом. Индивидуальные особенности поведения (например, “чудеса”, совершенные религиозными проповедниками) не являются институтами, поскольку невозможна их деиндивидуализация: личностные привычки, предпочтения и когнитивные навыки нельзя “оторвать” от “создателя”.

Институциональный анализ подразумевает “очистку” наблюдаемого поведения от индивидуальной партикулярности и эмоционально-психологических реакций. На первом этапе поведенческие действия фиксируются (фотографируются) максимально подробно. Из большого статистического ряда событий выделяются транзакции, которые встречаются наиболее часто. Дискреционные поступки анализируются исходя из ситуационной логики с учетом значимости альтернативных вариантов поведения.

Исследователи формулируют оптимальную вербально-логическую конструкцию. Это словесная формула, описывающая норму, которая направляет действия людей в зафиксированной социальной ситуации. Сформулированную модель института часто проверяют в экспериментальных теоретико-игровых условиях (Axelrod, 1980), чтобы определить, соответствует ли наблюдаемое поведение найденному правилу и в каких случаях индивиды могут его нарушать⁵.

⁴ Некоторые особи, социализировавшиеся в обществе людей, умеют пользоваться столовыми приборами, открывать бутылки и пр. (Брэм, 1996).

⁵ Если в торговом центре отмечается “правило очередности”, то необходимо определить, кто и в каких случаях его нарушает, какие следуют санкции и пр.

В-третьих, институт подразумевает альтернативу. Нельзя назвать “институциональным” безальтернативную поведенческую реакцию⁶, которая является биологически, химически или физически обусловленной: нет правил, предписывающих, как падать в обморок, одергивать руку, если дотрагиваешься до горячего предмета, восстанавливаться после погружения в наркоз при проведении операции и т.п.⁷.

Нет института, предписывающего, как человек, находящийся в пограничном психическом состоянии, должен прыгать с крыши, но в социальном пространстве могут присутствовать неформальные нормы, описывающие “ожидаемое”⁸ поведение до совершения самоубийства: нужно ли готовить предсмертную записку, приводить в порядок дела (например, купить заранее страховой полис, чтобы родственники получили страховку после смерти), какие способы являются “предпочитаемыми” (таковым, к примеру, среди сторонников радикального ислама является шахидизм (Али-Заде, 2007) и пр.

В-четвертых, институты описывают значимое поведение. Социум создает детальные описания, несоблюдение которых может привести к негативным социальным последствиям. В супермаркетах есть правила, предписывающие процедуру прохождения в очереди в кассу и характер коммуникаций покупателя с продавцами и другими сотрудниками⁹. Но нет правил, как и в каком порядке укладывать покупки. Такие действия не являются значимыми: свобода поведенческого выбора в них максимальная. Существующую “зону безразличия”¹⁰ (Golembiewski and Kunhnert, 1994) можно назвать “нулевыми институтами”¹¹.

Нельзя считать институтами воображаемое поведение. Описания биологически, физически или социально невозможных транзакций (например, “общения” с инопланетянами)¹² не носят нормативного характера. Пока транзакция не имплементируется в социальном пространстве, норма (хотя и формализованная в художественных текстах или фильмах) остается недействующей или “спящей”.

В-пятых, институты затратны. Современные институциональные теории (North, 2005) слабо учитывают ресурсные ограничения. Институты рассматриваются как набор поведенческих предпочтений доминирующих социальных групп или правящих коалиций, а не как проблема издержек.

Ресурсные ограничения можно поделить на внешние и внутренние. Внешние ограничения означают необходимость наличия социальной и технической инфраструктуры, которая требуется для имплементации правил¹³.

⁶ Опциональное поведение предполагает выбор. Поскольку невозможно зайти в закрытое помещение, не открывая дверь, такое действие, очевидно, не носит институционального характера.

⁷ Грань между биологическими и социальными реакциями индивида не во всех случаях является четкой. Вариативность социального поведения часто затрагивает многие биологические процессы: продолжительность менструации, характер протекания некоторых заболеваний, процессы старения и пр. Отдельные субкультуры (например, йоги) развивают методики контроля за определенными физиологическими реакциями в организме (Фойерштейн, 2006).

⁸ Одна из сюжетных линий “Театрального романа” М. Ю. Булгакова (Булгаков, 2006) построена на противопоставлении социально “привычного” (по сюжету необходимо застрелиться) способа самоубийства главного героя пьесы, рукопись которой автор романа приносит в театральный совет, пожеланиям руководства театра (которое полагает, что герой пьесы должен заколоть себя).

⁹ Например, правила, предписывающие необходимость оставлять в специальном ящике при входе или заранее сообщать о кулленном в другом магазине товаре, если покупатель носит его с собой и если он по названию и форме аналогичен товарам, выставленным на полках.

¹⁰ Необходимо учитывать социокультурный контекст: поведенческие действия, которые “безразличны” в рамках одной культурной среды, могут вызывать негативную реакцию в другой.

¹¹ Это правила, которые не используются в социальной пространстве, но существование которых возможно с формально-логических позиций.

¹² Однако существует субкультура людей, которые разрабатывают техники, рекомендации и “дипломатический протокол” коммуникации с “космитами”.

¹³ Соблюдение нормы “снимать верхнюю одежду при входе в помещение” предполагает создание раздевалок, гардеробов, вешалок и пр. Правило, предписывающее оставлять громоздкие личные вещи перед входом в активную зону бассейнов, спортивных залов, фитнес - центров и пр., предполагает наличие специальных помещений, мест для хранения, гардеробщиков и т.п.

Внутренние ограничения — это альтернативные издержки экономических агентов. Разработка правил требует высокой социальной активности: чем важнее норма и чем значительнее экономическая сфера, которая подвергается бихевиоральному регулированию, тем больше ресурсов необходимо на поиск, обдумывание и дискуссии.

Как указывают экономисты (Хикс, 1988), цена определяется альтернативными издержками: время заинтересованных экономических агентов, представителей СМИ, экспертов неправительственных организаций и академических структур, сотрудников законодательных, исполнительных и судебных органов и т.д. является ограниченным. Создавая формальный институт (например, законодательный акт), законодатели не могут в полном объеме рассматривать все прецеденты и возможные варианты формулировок¹⁴: тщательному анализу доступно только небольшое количество альтернатив.

Важность ресурсных ограничений можно продемонстрировать на примере воображаемой “экономики Робинзона” (Де Сото, 2008). Условия модели предполагают: Робинзон питается ягодами, но решает сделать длинную палку, чтобы увеличить продуктивность усилий, доставая до верхушки деревьев (где растут самые вкусные и спелые ягоды). Де Сото рассматривает необходимость предварительного ограничения потребления для создания сбережений (запаса ягод): во время поиска подходящих ветвей для палки, их соединения, проверки на прочность и пр. Робинзон не сможет оперативно восполнять запасы пищи.

Для конструирования институтов, описывающих в форме инструкции порядок действий, необходимых для создания орудия труда (уточнение местоположения деревьев с подходящими ветками, выбор маршрута передвижения, подготовку необходимых вспомогательных инструментов и пр.), Робинзону также понадобятся запасы.

Когда на острове появится Пятница, Робинзон будет вынужден потратить время и усилия на обучение нового члена микросоциума уже разработанным правилам поведения, снова переживая вынужденный период ограничения “целевой” трудовой деятельности. Если у Пятницы окажутся свои представления о сборе ягод и/или технологии создания орудия труда, придется потратить время и силы на согласование разных бихевиоральных паттернов или (если не удастся достигнуть институционального компромисса) на разработку правил принуждения (мониторинг и контроль за соответствием действий Пятницы ожидаемому поведению)¹⁵.

Увеличение количества норм приводит к росту институциональных издержек¹⁶. Бедные социумы обычно не могут инвестировать достаточный объем ресурсов в конструирование и имплементацию институтов. Чем ниже уровень экономического развития, тем меньше в социуме институционального капитала.

¹⁴ Затраченное время — это невосполнимые издержки: его невозможно потратить на другие цели, например, на общение с избирателями или лоббирование интересов своего региона.

¹⁵ Расходы на конструирование, имплементацию и/или реинтерпретацию норм поведения называются “институциональными издержками”. Необходимо отличать их от расходов, которые экономисты называют “транзакционными издержками” (издержки сбора и обработки информации, проведения переговоров, принятия решений и контроля за их выполнением, обжалование и пересмотр и пр.) (Williamson, 1975). Рассмотрим футбольную команду, тренер (менеджер) которой хочет провести товарищеский матч. Транзакционными издержками будут расходы на организацию встречи футболистов (оценку подходящих для команды соперников, переговоры и заключение контракта и т.п.). Эти расходы могут быть значительными, однако институциональных издержек команда не несет (поскольку правила взаимодействия футболистов на поле, ожидаемого поведения болельщиков и арбитров, технические стандарты оформления футбольного поля и прочие спортивные нормы уже сформулированы ФИФА). Транзакционные издержки — это издержки деятельности игроков в экономическом пространстве, институциональные издержки — это расходы на конструирование рынка. Как показывает пример с “экономикой Робинзона”, институциональные издержки — это фактически (высокорискованные) инвестиции в развитие.

¹⁶ Одновременно у социальных агентов возникает больше возможностей по выбору оптимальных норм. Рост институционального капитала социума, т.е. количества и вариативности используемых правил, способствует повышению благосостояния его членов: Пятница, как член традиционного социума, может научить Робинзона более эффективным методам ловли рыбы, собирательства или охоты. Хотя сбор ягод и ловля рыбы — это разные виды экономической деятельности, и невозможен прямой перенос правил из одной сферы в другую, Робинзон сможет в некоторой степени воспользоваться результатами предшествующих усилий. Например, он сможет примерно рассчитать время, необходимое для разработки нового института.

Институциональная теория и гипотеза эффективного рынка

Представление об имманентной эффективности (некоторых) институтов противоречит гипотезе эффективных рынках (Берстайн, 2013). Это набор недоказанных (но довольно правдоподобных) предположений о характере и направленности действия рыночных сил. Сторонники гипотезы подчеркивают непредсказуемость результатов экономических транзакций, которая открывает широкие возможности для краткосрочного арбитража, одновременно ограничивая его длительную эффективность.

Невозможность длительного арбитража означает: в стратегическом отношении, как минимум, две точки зрения¹⁷ являются “правильными” (поскольку экономические агенты добровольно стремятся к заключению сделки), хотя выигрыш сторон необязательно должен быть одинаковым¹⁸. Если стабильно выигрывает только одна сторона (покупатель или продавец) за счет монопольной власти или административного принуждения, рынок перестает быть эффективным.

Спекулятивная стратегия извлечения прибыли за счет разницы в стоимости активов на разных рынках или регионах не может быть долговременной. Рыночная саморегуляция постепенно приводит к ценовому равновесию: если для одного экономического агента некоторые транзакции начинают приносить стабильный доход выше среднерыночного уровня, рано или поздно это несоответствие заметят другие игроки. “Перетекание” экономических субъектов в соответствующую сферу будет происходить, пока рост конкурентности не понизит получаемую ими доходность до среднерыночного уровня.

Похожие механизмы арбитражной саморегуляции действуют в институциональном пространстве. Экономические агенты сразу принимают или заимствуют правила поведения, которые однозначно трактуются как “полезные”¹⁹. Например, институциональная трансмиссия быстро происходит в спорте: новые методики и техники скоростной подготовки обычно без ограничений передаются от тренера к тренеру, из одной национальной сборной — в другую (Яроцкая, 2015).

Для большинства экономических сфер выбор социальной нормы в качестве регулятора поведения вызывается сочетанием множества факторов, ни один из которых нельзя назвать единственной причиной и значимость которых со временем может трансформироваться. Если институт не воспринимается всеми субъектами как заведомо выгодный, если его эффективность хотя бы для некоторых рыночных игроков неоднозначна, или если она со временем пересматривается ими под влиянием социально-исторических, культурных или политических трансформаций, в социуме неизбежно появляются экономические агенты, которые формулируют и имплементируют в социальное пространство нормы, по функциональному содержанию не соответствующие ранее принятым правилам экономического взаимодействия.

В условиях неопределенности сложно предсказать, какой институт понадобится в будущем, а от каких норм придется отказаться. Невозможно сконструировать или заимствовать институт, который в любых условиях остается эффективным. Гильдии голландских кораблестроителей первоначально поддерживали технические инновации (демонстрируя позитивную роль гражданского общества в экономическом развитии), но к середине XVII века стали противодействовать дальнейшим технологическим улучшениям, превратившись в

¹⁷ С учетом разных тайм-фреймов экономических агентов количество “правильных” точек зрения может быть бесконечным.

¹⁸ Необходимо учитывать транзакционные издержки. Например, продажа/покупка валюты может быть одинаково выгодна и продавцу (банку), и покупателю (индивиду), но только в том случае, если издержки на поиск информации и заключение сделки для любой из сторон меньше, чем потенциальная выгода от ее заключения.

¹⁹ После того, как 24 марта 2015 г. Андреас Любиз умышленно разбил самолет Germanwings, на борту которого находилось 150 человек (Розз, 2015), авиакомпании многих стран (Канады, Германии, Австралии, Латвии и пр.) в течении нескольких дней приняли правило “двух человек”: когда один из пилотов решит покинуть рабочее место, в кабину должен войти кто-нибудь из других членов экипажа. Институциональными издержками в данном случае являются расходы авиакомпаний на разработку новых инструкций, время, потраченное на ознакомление с ними персонала, разработку процедуры контроля за соблюдением и пр.

негативный фактор для развития национального судостроения (и позволив Англии на рубеже XVIII века добиться доминирования на торговых маршрутах) (Мокир, 2014).

Верблюды способствовали арабским завоеваниям, позволяя всадникам совершать многодневные переходы, но столетия спустя кажущаяся легкость перемещения дестимулировала строительство автомобильных и железнодорожных дорог в восточных странах (Мокир, 2014).

Арбитражную природу институциональных интеракций отчетливо продемонстрировали теоретико-игровые исследования Р. Аксельрода (Axelrod, 1984). Правила турнира компьютерных программ, организованного американским политологом, были простыми (хотя содержали некоторые институциональные неточности, которыми впоследствии смогли воспользоваться заинтересованные участники): победителем объявлялась стратегия, которая набирала в соревновании больше баллов. Правила игры предполагали: каждая стратегия должна действовать против остальных программ и против самой себя.

В ходе многократных симуляций выиграла стратегия “зеркального отражения”, предложенная социальным психологом А. Рапапортом. Программа предлагала кооперацию на первом ходу, а затем механически копировала (“отражала”) действия оппонента.

После публикации Р. Аксельродом результатов с числовыми данными по каждой стратегии, некоторые ученые начали создавать программы с аналогичным “альтруистическим” содержанием. Однако многие коллеги приступили к поиску оппортунистских возможностей по использованию недостатков стратегии победителя. Спустя десятилетия исследователи из университета Саутгемптона (Rogers et al., 2007. P. 205-229) создали более эффективную программу, выстроенную в соответствии с возможностями, предоставляемыми институциональным дизайном конкурса. Команда исследователей предложила к участию 60 программ (правила это допускали), которые меняли стратегию ходов в зависимости от того, был ли их визави “свой” или “чужой”. Результатом своеобразного “разделения труда” стало выделение “программ-лидеров”, которые набирали конкурсные баллы (три из них заняли первые места на турнире), и “программ-альтруистов”, которые “жертвовали” своими интересами и действовали исключительно ради ограничения возможного выигрыша конкурентов.

Многолетняя история компьютерных симуляций продемонстрировала: некоторые экономические агенты ищут “обходные” пути даже при очевидной выгоде следования установленным правилам²⁰. Девиантное поведение может сохраняться в стабильной институциональной среде. И наоборот. Если социум или его часть длительное время строго следуют социально одобряемым институтам, для некоторых экономических агентов оптимальным поведением станет адаптивная интерпретация норм и оппортунизм.

Оппортунизм — это не столько слабость, сколько неотъемлемое институциональное свойство экономической системы. Во-первых, оппортунизм заставляет максимизировать использование по-видимому неэффективно расходующих ресурсов и пересматривать соглашения, которые сложны для исполнения, запутанны или просто несправедливы для одной из сторон. Во-вторых, даже потенциальная угроза оппортунизма вынуждает социум создавать институциональную систему мониторинга и контроля. В-третьих, оппортунизм придает экономическому поведению необходимую гибкость: поведение социального агента, действующего исключительно в рамках формально провозглашенных норм, будет слишком жестким и неэффективным.

²⁰ Не все игроки выбирают стратегию предательства в однократных играх в дилемму заключенного, даже зная, что оппортунизм считается в таких ситуациях “правильным” и приносит некоторое денежное вознаграждение (Gardner, 2003). Другой пример: на площадках Форекс большая часть трейдеров действует по тренду, но всегда находятся те, кто “стоит против рынка”, т.е. те, кто покупают актив, падающий в цене, или продают актив, растущий в цене, рассчитывая на разворот рыночной динамики.

Социализация подразумевает обучение оппортунизму. В школе и/или университете учащийся получает практические навыки не только тому, как и чему учиться, но и как обходить формальные требования²¹: получать хорошие оценки на контрольных работах и экзаменах, прикладывая минимальные усилия посредством списывания или манипуляции впечатлением, выстраивать неформальные отношения (и использовать коммуникационные способности в общении) с преподавателями, использовать несовершенство правил контроля и нечеткость оценок успеваемости и пр.

Оппортунизм позволяет социуму хеджировать риски, создавая и сохраняя нормы поведения, которые для внешнего наблюдателя могут выглядеть необычными, экзотическими или девиантными.

Если известно, что основой будущей экономики послужит капитализм западного образца, разумно ожидать появления одинаковых рыночных институтов во всех странах. Но будущее непредсказуемо²².

Разные социумы создают разные институты. На первый взгляд выгода разнообразия неочевидна. Если считать целью эволюции распространение жизни, то понятно: только человек может “перенести” гены на другие планеты и звездные системы. Однако без других природных организмов выживание человека (и сохранение жизни) будет под угрозой. Природная (и институциональная) эволюция напоминает поведение опытного игрока на скачках, который никогда не ставит все деньги на одну лошадь. Сложно предсказать, кто выиграет забег. Но если ставок много, вероятность успеха возрастает²³.

Не зная, какие нормы будут эффективными в будущем, экономические агенты стремятся создать такой институциональный дизайн, чтобы вне зависимости от изменения ситуации не понести серьезных убытков (*Przeworski, 1991*). Поскольку индивиды обладают несовершенным знанием о социальных процессах, а динамика институциональной трансформации характеризуется неопределенностью, эволюция институциональной структуры не может носить равновесный и устойчивый характер (*Kuhnert, 2001*).

Хотя в конструировании институтов важен опыт социальных агентов и выработка ими навыков по поиску и анализу оптимальных вариантов, часто социуму нет смысла “вкладываться” в развитие правил, которые обладают трансферабельной полезностью и которые можно заимствовать у других стран. Это не столько свидетельство “недоразвитости” экономики или неправильно выбранного исторического пути, сколько рациональное действие, которое в теории игр называется “преимуществом второго хода” (*Мулен, 1985. С. 77*). Эффективность стратегии заимствования неоднократно подчеркивали сторонники теории модернизации: практики развития проще копировать, чем создавать (*Gerschenkron, 1953*).

“Преимущество копирования” описывает социальное явление, которое А. Стинчкомб (*Stinchcombe, 1985. P. 153-193*) назвал “эффектом уязвимости нового”²⁴. Многие китайские фармацевтические компании просто ждут, пока западные корпорации выпустят на рынок новый лекарственный препарат. Дальше азиатские фирмы находят способы обойти патенты и за считанные месяцы выпускают дженерики, продавая их по сниженной цене.

²¹ Некоторые не вполне успешные в образовательной сфере студенты и школьники добиваются в дальнейшем позитивных финансовых и карьерных результатов, поскольку их поведение характеризуется большим разнообразием институциональных стратегий.

²² Стабильность социальных институтов часто гипертрофируют общественные системы, которые подчеркивают предопределенность избранных сценариев экономического развития: “предопределенность будущего” занимает важное место в аксиологических паттернах социалистических и традиционных социумов. Говоря языком теории игр, институциональный выбор определяется тем, рассматривает ли социум общественное развитие как игру с конечным или бесконечным количеством ходов.

²³ В соответствии с логикой хеджирования продюсер, которому необходим хит, спонсирует разные музыкальные группы, а венчурный инвестор, который хочет стать совладельцем новой глобальной корпорации наподобие Facebook или Google, вкладывает средства в несколько стартапов.

²⁴ По мнению некоторых исследователей, существует преимущество “первого хода” (*Боулз, 2011. С. 16*). Во многих игровых ситуациях (например, спортивных турнирах), сторона, владеющая инициативой и/или начинающая первой, чаще побеждает, поскольку ограничивает ответный выбор соперника заданным диапазоном действий.

Сложнее заимствовать социальные нормы, которые в институциональной терминологии формируют “специфические активы” (Уильямсон, 1996). Это религия, культура, традиции, идентичность (Барбашин, 2013) и т.п.

В XIX веке экономическое превосходство Великобритании по сравнению с Японией было очевидным. Столетие спустя роли поменялись. Одним из основных конкурентных преимуществ японской экономики стало высокое качество сложной технологической продукции, сохранение которого в значительной степени поддерживается тем фактом, что большая часть японских менеджеров и рабочих придерживается традиционной этики и дисциплины в отношении к процессу и результатам труда (Лайкер и Хосеус, 2012).

В конце XIX — начале XX вв. Япония смогла за несколько десятилетий заимствовать европейские институты. Она адаптировала к национальному законодательству “кодекс Наполеона”, финансовые и страховые законы, многие административные стандарты и политические институты европейских государств. Но западные компании не смогут побудить сотрудников к высокому качеству работы, просто переведя “кодексы самураев” с японского на национальные языки²⁵.

Гипотеза эффективных рынков подчеркивает: сложно “угадать” с институциональным выбором. Даже “удачное” институциональное решение значит немного²⁶. Со временем трансмиссия других институтов или трансформация в социальной среде минимизируют первоначальные преимущества. Сконструировать “идеальные” институты невозможно, как невозможно создать “вечный двигатель” или найти финансовую стратегию, позволяющую всегда “обыгрывать” рынок²⁷.

Теория институционального распада и исключения из правил

Экономическая жизнь невозможна без рутинных поведенческих алгоритмов. Их имплементация в условиях неопределенности повседневного выбора сопровождается перманентным пересмотром. Этот процесс называется “институциональным распадом” (Барбашин, 2014a). Трансформация правил происходит в соответствии с доктриной “оправданного отступления” (Уильямсон, 1996): иногда в социуме допускаются отклонения от нормативного поведения.

Социальные институты редко формулируются с абсолютной четкостью: жесткое регулирование действий адресатов не в состоянии предусмотреть все возможные варианты применения. Дискреционный элемент интерпретации состоит не только в необходимости саморефлексивного разъяснения неясных или нечетких институциональных формулировок и положений, но и в оппортунистском желании социальных агентов использовать ситуационную специфику нормативных трактовок для получения выгоды²⁸.

Нарушение создает норму. Невозможно понять, почему люди соблюдают правила, не выяснив, как и в каких случаях они их нарушают. Зная, какая деятельность считается “девиантной”, можно понять, что в социуме воспринимается “нормальным” и “допустимым”.

²⁵ Заимствования не во всех случаях приводят к успеху (хотя очевидна экономия на институциональных издержках, которую получает заимствующий субъект). Иногда “первопроходцам” удается оторваться от преследователей. В корпоративной сфере часто срабатывает “преимущество инноватора”: компании, создающие новые технологии в области софта и электронной коммерции (например, Amazon и Ebay), обычно получают большую долю рынка, чем их многочисленные подражатели. Однако для этого компания должна поддерживать непрерывную инновационность (Иванченко, 2013. С. 35-42).

²⁶ Важнее сочетаемость институтов между собой. По аналогии с химическими соединениями, которые способны образовывать между собой связи, это социальное качество можно назвать “валентностью институтов”.

²⁷ Некоторые финансовые аналитики, трейдеры и консультанты посвящают значительное время поискам “Грааля”. Они формируют фондовый субрынок, на котором продается, в частности, алгоритмизированный софт (алготрейтинг), который будто бы может гарантированно приносить прибыль. Излишне говорить: такое экономическое поведение является девиантным с точки зрения большинства рыночных игроков (банки, финансовые компании, брокеры и пр.). Существует и отдельная субкультура техников и инженеров — любителей, которые занимаются обсуждением и конструированием моделей и самодельных устройств, которые будто бы могут совершать полезную работу в большем объеме, чем количество переданной им энергии (Орд-Хьюм, 1980), хотя с точки зрения большинства академических ученых возможность существования “вечного двигателя” противоречит известным законам природы.

²⁸ В социальной психологии несоответствие между индивидуальным поведением и групповой нормой называется “экстремальностью” (Тернер, 2003).

Хотя экономические агенты не пользуются неограниченной свободой трактовки, правила побуждают к конструированию исключений (Познер, 2004). Институциональные исключения — это бинарные поведенческие противопоставления доминирующим нормам²⁹. Когда институциональные исключения закрепляются в общественном дискурсе, очевидным становится существование индивидов, которые сомневаются в привычных институтах и стремятся их заменить новыми правилами. Прежние нарушения реинтерпретируются в позитивном русле, внешнее социальное давление отвергается посредством конвенционализации новых поведенческих практик.

Институциональные исключения — это особые нормы, применение которых ограничено ситуационной интерпретацией социальных агентов. Они могут толковаться и как оппортунистское нарушение институциональных обязательств перед другими социальными агентами или всем сообществом, и как творческая конкретизация института, следование “духу”, а не “букве”.

Как “зеркальные” отражения институтов, предполагающие существование “прародителей”, институциональные исключения структурируются в бинарной оппозиции: ситуационное толкование заменяет первоначальный смысл нормы на отличающееся или противоположное значение, вербальные конструкции объяснений и оправданий выстраиваются по схеме “да, но”. Прежняя норма не отвергается открыто — ее значимость пересматривается по мере сравнения, оценки, обсуждения и/или ознакомления с новыми институциональными практиками. Дальше “смягчающие” обстоятельства расширяются, пока точное исполнение институтов не становится фактически редким.

По мере нормативной формализации на новых рынках институциональные исключения становятся приемлемыми правилами, а социальное поведение, которое считалось девиантным, перестает восприниматься таковым.

Теория институционального распада объясняет, как нормы поведения фреймируют рынки и каким образом оппортунизм экономических агентов влияет на жизнь социума. Обеспечивая гибкость и адаптивность бихевиоральных реакций, институциональный распад создает нормативную основу для трансформации экономического поведения рыночных субъектов.

Рыночная неопределенность заставляет экономических агентов реинтерпретировать привычные нормы, конструируя институты, которым они готовы следовать добровольно. Новые институты позволяют использовать экономические возможности, недооцененные или не замеченные прежними участниками рынка³⁰.

Графически институциональный процесс формирования рынков можно представить в виде схемы (см. рис. 1).

Экономическую значимость институциональных исключений можно прояснить на примере рынков, которые создаются субкультурами. Их поведенческий код подразумевает следование правилам, которые для большинства социума являются сомнительными, неприемлемыми или даже опасными. Для стритрейсеров и байкеров образ “правильного” поведения на дороге отличается от социально одобряемого поведенческого идеала. Это не означает, что другие водители не нарушают установленный властями скоростной режим. Однако поведение, которое для одних является исключением (под влиянием особой личностной или дорожной ситуации), для других выступает маркером образа жизни или идентичности³¹.

²⁹ Например, если в социуме доминирует норма о предпочтительном использовании национального (титульного) языка, институциональным исключением станет повседневное использование другого языкового кода (Барбашин, 2013).

³⁰ Когда Линус Торвалдс в 1991 году выложил исходный код операционной системы Linux для общедоступной загрузки, многие программисты и руководители софтверных компаний (в частности, Билл Гейтс) критиковали это решение, как не способствующее развитию лицензированного софта. Однако тысячи программистов стали работать над улучшением открытой системы (Торвалдс и Даймонд, 2002). Постепенно сформировались рынки с платным, условно платным и бесплатным программным обеспечением, на которых деятельность разработчиков приносит сопоставимую доходность (на двух последних рынках в основном за счет монетизации пользователей, моделей freemium и т.п.).

³¹ Идентичность формируется не на всех рынках. Она необходима, когда институциональные исключения нуждаются в рациональной джастификации, т.е. когда поведение социальных агентов невозможно объяснить с точки зрения оптимума Парето (Барбашин, 2014в. С. 116-136).



Рис. 1. Институциональное формирование рынков

Источник: схема адаптирована из монографии (Барбашин, 2013. С. 175).

Структурирование экономических транзакций, направленных на удовлетворение партикулярных потребностей, социальных ожиданий и дистинктивных норм поведения формирует субрынки: клубы по интересам, социальные мероприятия, специализированная техника (для стритрейсеров — это специальные рычаги, колодки, насосы и пр.), потребительские товары (одежда, канцтовары, постельное белье, значки, сумки, украшения с целевыми лейблами и т.п.).

Социальный характер аутидентификационного воздействия институциональных исключений на структурирование субрынков можно прояснить на примере Нобелевских премий. Систему наград, установленных Шведской королевской академией наук, можно рассматривать как рыночное пространство, в котором взаимодействуют ученые и общественные деятели, с одной стороны (сторона спроса), и организация, присуждающая медали (сторона предложения), - с другой³².

Процедура присуждения премии подразумевает выполнение четких правил: отсутствие двухсторонней коммуникации между ученым и организацией до момента объявления победителя (имена номинантов держатся в тайне). Ученый не может напрямую повлиять на процесс присуждения награды (только посредством качественных исследований и достижения значимых научных результатов, признаваемых существенной частью научного сообщества). Тем более, невозможно финансово воздействовать на принятие Комитетом позитивного решения в пользу конкретного кандидата.

³² Среди других интересных институциональных эффектов рынка матчинга (это рынки, при котором предпочтения сторон структурируются в иерархическом порядке) можно отметить рассогласованность тайминга спроса и предложения: спрос постоянно увеличивается, поскольку численность ученых (и количество проводимых ими исследований, которые могут быть отмечены премией) с каждым годом растет, но предложение остается неизменным (количество премий не меняется). К похожим по институциональным особенностям рынкам матчинга можно отнести проведение медицинских клинических исследований, формирование (семейных) пар, сферу трансплантации органов и пр. (Барбашин, 2014б. С. 221-233).

Однако поведение, девиантное в рамках одной институциональной системы, может быть допустимым на смежном субрынке: с начала 1990-х годов в России действует множество общественных академий³³, которые продают³⁴ громко звучащие награды и почетные звания (Сидоров, 1996). Организаторы присуждений Нобелевских премий не несут ответственности за поведение руководителей и функционеров общественных академий. Ни территориально, ни функционально, ни по составу участников эти рынки не связаны между собой³⁵. Но у них есть общая институциональная связь.

Заключение

Основным методологическим недостатком современного неинституционализма является ситуационная миопия. Ее легко прояснить на примере игрового пространства, на полу которого ползают младенцы. Социальный ученый, который увидит комнату в первый раз, может сделать вывод: “В микросоциуме доминируют нормы, предписывающие ползать”. Если он продолжит наблюдение еще некоторое время, то заметит, как младенцы (в разные периоды времени) пытаются подняться и сделать несколько шагов. “Это трансформационный кризис, — скажет исследователь. — В социуме появляются те, кто не согласен или кого не устраивают доминирующие нормы (культура, ценности, исторические паттерны развития, политический режим, правовые обычаи, конституционное устройство, партийная система и т.п.)”. Ученый, совмещая академическую работу с политическим консалтингом, может порекомендовать правительству поддержать тех, кто “встает на ноги” и/или ввести санкции против тех, кто “продолжает ползать”.

Однако подобный подход, как и политические решения, принятые на его основе, вряд ли приведут к пониманию институциональных закономерностей развития социума. Трудно оценить функциональный смысл социального поведения, если неизвестна его история, и нет возможностей сравнивать инварианты. Из простого “наблюдения-в-моменте” не всегда очевидно, существует ли уже институт, вызывающий конкретные действия. Также неочевидной является направленность институциональной эволюции.

Институциональный распад — это нечеткий социальный процесс, его стадии трудно выделить и изучить. Институциональные исключения накапливаются “малыми шагами”, каждый из которых является слишком незначительным, чтобы его можно было легко заметить. Сложно провести четкую грань между “новым” институтом и “прежней” нормой, поскольку в исторических материалах, как правило, отсутствуют однозначно трактуемые свидетельства об изменениях в поведении, а множество “серых” зон, в которых неочевидно, действует ли новая норма или еще нет, редко привлекают внимание ученых.

Теория институционального распада подчеркивает неустойчивость социального поведения. “Эффективный” институт со временем часто становится причиной социальной деградации, а многие первоначально отторгаемые и девиантно стигматизируемые большинством исключения формируют новые рынки. В институциональной игре победители меняются постоянно.

Институциональное развитие — это не отдельные события, а скорее многосерийный сериал, в сюжете которого время от времени происходят неожиданные повороты. История демонстрирует успех самых разных

³³ Это общественные объединения, которые научные работники (а также бизнесмены, общественные деятели и пр.) создают на добровольной основе (Международная академия информатизации, Российская академия естествознания, Российская академия естественных наук и пр.).

³⁴ В некоторых случаях транзакция не носит прямого финансового характера: потенциальному кандидату могут предложить “добровольно” оплатить вступительный взнос, а затем как члена соответствующей организации наградить необходимым ему (часто для бюрократической отчетности в вузе или научном учреждении) дипломом или медалью. Как вариант — кандидата в “академики” могут попросить оказать административную или организационную помощь общественной организации.

³⁵ Хотя некоторые российские нобелевские лауреаты являлись и являются членами таких общественных академий.

институциональных паттернов, а корреляция между успехом (или неуспехом) государства и конкретной нормой поведения не является линейной. Даже “неудачный” выбор в прошлом не в состоянии запретить социум в институциональном тупике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Али-заде А. А. (2007). Шахид // Исламский энциклопедический словарь. М.: Ансар.
- Асемоглу Д., Джонсон С. и Робинсон Дж. (2006). Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста // *ЭКОВЕСТ*, Т. 5, № 1, с. 4-43.
- Барбашин М. Ю. (2008а). Столкновение традиционализма и постмодерна в современных этнополитических процессах транзитивного общества // *Социология и социальная антропология*, Т. XI, № 2, с. 168-178.
- Барбашин М. Ю. (2008б). Неинституциональная концепция этничности в контексте основных направлений современной этнологии // *Социально-гуманитарные знания*, № 12, с. 110-117.
- Барбашин М. Ю. (2013). Институты и этногенез: институциональное воспроизводство этнической идентичности в локальных сообществах. 2-е изд., расшир. и доп. Ростов-на-Дону: Март.
- Барбашин М. Ю. (2014а). Институты и идентичность: методологические возможности теории институционального распада в современных социальных исследованиях // *Журнал социологии и социальной антропологии*, Т. XVII, № 4(75), с. 178-188.
- Барбашин М. Ю. (2014б). Дилеммы выбора в условиях неопределенности и институциональные стратегии социальных агентов в теории игр (на примере марьяжа) // *Гуманитарный ежегодник*, № 13, с. 221-233.
- Барбашин М. Ю. (2014в). Оптимальные институциональные стратегии и идентичность в условиях неопределенности социальных дилемм (на примере бинарных игр) // *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, № 4, с. 116-136.
- Берстайн У. (2013). Манифест инвестора: Готовимся к потрясениям, процветанию и всему остальному. М.: “Альпина Паблишер”.
- Боулз С. (2011). Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Изд-во “Дело”.
- Брэм А. Э. (1996). Жизнь животных. М.: “Терра”. Т. 1.
- Булгаков М. А. (2006). Записки покойника. Театральный роман. М.: ИД “Дейч”.
- Гидаспов А. Н. (2005). Южная Корея: прыжок в лидеры ИКТ сектора. Ч. 1 // *ИнформКурьер – связь*, № 4.
- Гэлбрейт Дж. (1969). Новое индустриальное общество. М.: “Прогресс”.
- Де Сото Х. У. (2008). Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Челябинск: “Социум”.
- Иванченко О. П. (2013). Теоретические основы содержания и основы маркетинговых инноваций // *Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Материалы XXVIII Международной заочной научно-практической конференции (14 августа 2013 г.)*. Новосибирск: Сибак, с. 35-42.
- Коммонс Дж. Р. (2011). Правовые основания капитализма. М.: Издательский дом Высшей школы экономики.
- Лайкер Дж. и Хосеус М. (2012). Корпоративная культура Toyota: Уроки для других компаний. М.: Альпина Диджитал.
- Ли Куан Ю. (2010). Сингапурская история. 1965-2000 гг. Из третьего мира – в первый. М.: МГИМО – Университет.
- Мокир Дж. (2014). Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс. М.: Изд-во Института Гайдара.

- Мулен Э. (1985). Теория игр. С примерами из математической экономики. М.: Мир.
- Николаев А. В. (2006). Японская экономика: некоторые характерные черты и показатели // *Экономический журнал*, № 13, с. 231-240.
- Нуреев Р. М. и Латов Ю. М. (2007). Институционализм в новой экономической истории. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, с. 256-289.
- Орд-Хьюм А. (1980). Вечное движение. История одной навязчивой идеи. М.: Знание.
- Познер Р. А. (2004). Экономический анализ права. СПб: Экономическая школа. Т. 1.
- Полтерович В. М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*, Т. 35, № 2.
- Розэ А. (2015). Лубиц называл себя “небесным дьяволом” // *Российская газета*, 5 апреля.
- Сидоров И. (1996). Академики в сопоставимых ценах // *Газета “Коммерсантъ”*, 21 февраля, № 27(985).
- Тернер Дж. (2003). Социальное влияние. СПб: Питер.
- Торвальдс Л. и Даймонд Д. (2002). Ради удовольствия: рассказ нечаянного революционера. М.: ЭКСМО-Пресс.
- Фойерштейн Г. (2006). Глубинное измерение йоги. М.: РИПОЛ классик.
- Хикс Дж. (1988). Стоимость и капитал. М.: Прогресс.
- Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, “отношенческая контрактация”. СПб: Лениздат.
- Яроцкая Ж. (2015). Учить по-европейски // *ДваждыДва Аналиты*, № 19, 7 мая.
- Acemoglu D. and Robinson J. A. (2013). Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice // *Journal of Economic Perspectives*, no. 27(2), Spring, pp. 173-192.
- Alchian A. (1950). Uncertainty, Evolution and Economic Theory // *Journal of Political Economy*, no. 63, pp. 211-21.
- Arthur W. Brian (1994). Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor, Michigan: University of Michigan Press.
- Axelrod R. (1980). Effective Choice in the Prisoner’s Dilemma // *Journal of Conflict Resolution*, vol. 24, no. 1, March, pp. 3-25.
- Axelrod R. (1986). An Evolutionary Approach to Norms // *American Political Science Review*, no. 80.
- Boulding K. E. (1962). Conflict and Defense: A General Theory. New York: Harper and Brothers.
- Ergan P. (2013). Michigan AG Challenges Judge’s Ruling than Detroit Bankruptcy is Unconstitutional // *Detroit Free Press*, July 19.
- Gardner R. (2003). Games for Business and Economics. 2nd ed. New York: Wiley.
- Gerschenkron A. (1953). Economic Backwardness in Historical Perspectives // Heselitz B. The Progress of Underdeveloped Area. Chicago: Chicago University Press, pp. 18-27.
- Golembiewski R. T. and Kuhnert K. W. (1994). Barnard on Authority and Zone of Indifference: Toward Perspectives on the Decline of Managerialism // *International Journal of Public Administration*, no. 17(6), pp. 1195-1238.
- Kuhnert S. (2001). An Evolutionary Theory of Collective Action: Schumpeterian Entrepreneurship for the Common Good // *Constitutional Political Economy*, no. 12.
- North D. C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press.
- Przeworski A. (1991). Democracy and the Market. New York: Cambridge University Press.

Rogers Alex, Dash, Rajdeep K., Ramchurn, Sarvapali D., Vytelingum, Perukrishnen and Jennings, N. R. (2007). Error-Correcting Codes for Team Coordination within a Noisy Iterated Prisoner's Dilemma Tournament // *Kendel, Graham, Yao, Xin and Chong, Siang Yew* (eds.) *The Iterated Prisoners Dilemma Competition: Celebrating the 20th Anniversary*. World Scientific Press, pp. 205-229.

Stinchcombe A. L. (1965). *Social Structure and Organizations* // *March J. G.* ed. *Handbook of Organizations*. Chicago: Rand McNally, pp. 153-193.

Williamson O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.

REFERENCES

Acemoglu D., Jonson S. and Robinson J. A. (2006). Institutions as the fundamental cause of long-term economic growth. *Ekovest*, vol. 5, no. 1, pp. 4-43. (In Russian).

Acemoglu D. and Robinson J. A. (2013). Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice. *Journal of Economic Perspectives*, no. 27(2), Spring, pp. 173-192.

Alchian A. (1950). Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, no. 63, pp. 211-21.

Ali-zade A. A. (2007). *Shahid* // *Islamic encyclopedia*. Moscow, Ansar Publ. (In Russian).

Arthur W. B. (1994). *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor, Michigan, University of Michigan Press.

Axelrod R. (1980). Effective Choice in the Prisoner's Dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 24, no. 1, March, pp. 3-25.

Axelrod R. (1986). An Evolutionary Approach to Norms. *American Political Science Review*, no. 80.

Barbashin M. Y. (2008a). The Clashes of Traditionalism and Postmodern in Modern Ethno-political Processes of Transitive Society. *Sociology and Social Anthropology*, vol. XI, no. 2, pp. 168-178. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2008b). The New Institutional Theory of Ethnicity among Main Ethnological Trends. *The Social – Humanitarian Knowledge*, no. 12, pp. 110-117. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2013). Institutions and Ethnogenesis: Institutional Reproduction of Ethnic Identity in Local Communities. 2d ed. Rostov-on-Don, Marth Publ. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2014a). Institutions and Identity: Methodological Opportunities of the Theory of Institutional Disintegration in Contemporary Social Studies. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. XVIII, no. 4(75), pp. 178-188. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2014b). Dilemmas of Choice in Uncertainty and Institutional Strategies in the Game Theory (Marriage Problem). *Humanitarian Yearbook*, no. 13, pp. 221-233. (In Russian).

Barbashin M. Y. (2014c). The Optimal Institutional Strategies and Identity in Uncertainty of Social Dilemmas: Binary Games. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 4, pp. 116-136. (In Russian).

Berstein W. (2013). *The Investor's Manifesto: Preparing for Prosperity, Armageddon, and Everything in Between*. Moscow, Alpina Publ. (In Russian).

Boulding K. E. (1962). *Conflict and Defense: A General Theory*. New York, Harper and Brothers.

Bowles S. (2011). *Microeconomics: Behavior, institutionsm and evolution*. Moscow, Cause [Delo] Publ. (In Russian).

Bram A. E. (1996). *The life of animals*. Moscow, Terra Publ, vol. 1. (In Russian).

Bulgakov M. A. (2006). *A Dead Man's Memoir: A Theatrical Novel*. Moscow, Deich Publ. (In Russian).

- Commons J.* (2011). Legal foundations of capitalism, Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).
- De Soto H.* (2008). Money, Bank Credit, and Economic Cycles. Chelyabinsk, Society Publ. (In Russian).
- Ergan P.* (2013). Michigan AG Challenges Judge's Ruling than Detroit Bankruptcy is Unconstitutional. *Detroit Free Press*, July 19.
- Feuerstein G.* (2006). The deeper dimension of yoga. Moscow, Ripol Klassic Publ. (In Russian).
- Galbraith J.* (1969). The New Industrial State. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Gardner R.* (2003). Games for Business and Economics. 2nd ed. New York, Wiley.
- Gerschenkron A.* (1953). Economic Backwardness in Historical Perspectives // *Heseltz B.* The Progress of Underdeveloped Area. Chicago, Chicago University Press, pp. 18-27.
- Gidasov A. N.* (2005). South Korea: jump in the leaders of the IT Sector, Part 1. *InformCourier Communication*, no. 4. (In Russian).
- Golembiewski R. T. and Kunhnert K. W.* (1994). Barnard on Authority and Zone of Indifference: Toward Perspectives on the Decline of Managerialism. *International Journal of Public Administration*, no. 17(6), pp. 1195-1238.
- Hicks J.* (1988). Capital and growth. Moscow, Progress Publ. (In Russian).
- Ivanchenko O. P.* (2013). The theoretical basis of the content and foundations of marketing of innovations // Economics and Management: Theory and Practice. Proceeding of XXVIII International Correspondence Scientific-Practical Conference (14 August, 2013), Novosibirsk, Sibak Publ., pp. 35-42. (In Russian).
- Kuhnert S.* (2001). An Evolutionary Theory of Collective Action: Schumpeterian Entrepreneurship for the Common Good. *Constitutional Political Economy*, no. 12.
- Lee Kuan Yew.* (2010). The Singapore Story. 1965-2000. From the third world to first. Moscow, Publ. House of MGIMO-University. (In Russian).
- Liker J. and Hoseus M.* (2012). Toyota culture. The heart and soul of the Toyota way. Moscow, Alpina Publ. (In Russian).
- Mokyr J.* (2014). The lever of riches. Technological creativity and economic progress. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).
- Moulin H.* (1985). Game theory. Examples from mathematical economics. Moscow, Mir Publ. (In Russian).
- Nikolaev A. V.* (2006). Japanese economy: some features and indicators. *Economic Journal*, no. 13, pp. 231-240. (In Russian).
- North D. C.* (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton, Princeton University Press.
- Nureev R. M. and Latov Y. V.* (2007). Institutionalism in the new economic history. Institutional Economics. Moscow, Publ. House Infra-M, pp. 256-289. (In Russian).
- Ord-Hume A.* (1980). Perpetual motion. The story of one obsession. Moscow, Knowledge [Znanye] Publ. (In Russian).
- Polterovich V. M.* (1999). Institutional traps and economic reforms. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 35, no. 2. (In Russian).
- Posner R. A.* (2004). Economic analysis of law. St. Petersburg, Publ House Economics School, vol. 1. (In Russian).
- Przeworski A.* (1991). Democracy and the Market. New York, Cambridge University Press.
- Rogers Alex, Dash, Rajdeep K., Ramchurn, Sarvapali D., Vytelingum, Perukrishnen and Jennings, N. R.* (2007). Error-Correcting Codes for Team Coordination within a Noisy Iterated Prisoner's Dilemma Tournament // *Kendel, Graham, Yao, Xin and Chong, Siang Yew* (eds.) The Iterated Prisoners Dilemma Competition: Celebrating the 20th Anniversary. World Scientific Press, pp. 205-229.

Roze A. (2015). Lubitz called himself “heavenly devil”. *The Russian Newspaper*, 5 April. (In Russian).

Sidorov I. (1996). Academics in comparable prices. *The Newspaper “Commerstant”*, 21 February, no. 27(985). (In Russian).

Stinchcombe A. L. (1965). Social Structure and Organizations // March J. G. ed. *Handbook of Organizations*. Chicago, Rand McNally, pp. 153-193.

Terner J. (2003). Social influence. St. Petersburg, Piter Publ. (In Russian).

Torvalds L. and Diamond D. (2001). Just for fun: the story of an accidental revolutionary. Moscow, EKSMO-Press.

Williamson O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York, The Free Press.

Williamson O. (1996). The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting. St. Petersburg, Lenizdat Publ. (In Russian).

Yarotskaya J. (2015). To teach in a European. *TwoandTwo Apatity*, no. 19, 7 May. (In Russian).