

## ИНСТИТУТЫ И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

**ДЕМЕНТЬЕВ ВЯЧЕСЛАВ ВАЛЕНТИНОВИЧ,**

доктор экономических наук, профессор,  
Финансовый университет при Правительстве РФ,  
г. Москва, Россия,  
e-mail: dementyevv@mail.ru

*Одним из факторов, который оказывает влияние на состояние технического прогресса, является институциональное устройство общества. Институты воздействуют на хозяйственный процесс посредством создания структуры или социального порядка взаимодействий между участниками производства. Технический прогресс можно охарактеризовать как процесс создания новой комбинации факторов производства. Условием создания такой комбинации является создание формы социального взаимодействия между участниками производства, которые связывают факторы производства. Структура социального взаимодействия создает собственные стимулы, не совпадающие со стимулами к модернизации, создаваемыми технико-экономическими условиями производства: наличие альтернативных источников дохода; отсутствие уверенности и гарантии в присвоении своей доли доходов; высокие издержки технико-экономической модернизации (транзакционные издержки, потери, связанные с запретами, санкциями и пр.); социальные предпочтения, значимость которых превышает ценность модернизации производства. Мотивации, которая создается техническими условиями обновления производства, оказывается недостаточно для создания побуждения к инвестициям в существующих институциональных рамках производства. Возможность получения прироста дохода за счет технической модернизации может не представлять интереса для участников производства. Граница технического прогресса сдвигается ниже того уровня, который определен технико-экономическими факторами. Политика технической модернизации предполагает проведение адекватной институциональной политики и модернизации производства. Функции институциональной модернизации состоят в создании институциональной среды, создающей такую структуру взаимодействия между людьми, на основе которой могут возникнуть стимулы к техническому прогрессу и условия для взаимодействия, необходимого для создания новой комбинации факторов производства.*

**Ключевые слова:** институты; социальное взаимодействие; технический прогресс; мотивация; асимметрия власти.

## INSTITUTIONS AND TECHNOLOGICAL PROGRESS

VYACHESLAV V. DEMENTYEV,

Professor,  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russia,  
e-mail: dementyev@mail.ru

*One of the factors that influences the state of technological progress is the institutional structure of society. Institutions influence the economic process by creating a structure or social order of interactions between participants in production. Technological progress can be described as the process of creating a new combination of factors of production. The condition for creating such a combination is to create a form of social interaction between the participants of production that link the factors of production. The structure of social interaction generates private incentives differ from the incentives for modernization created by technical and economic conditions of production: the availability of alternative sources of income; lack of confidence and guarantees in the appropriation of its share of income; high cost of technical and economic modernization (transaction costs, losses associated with prohibitions, sanctions, etc.); values, routines, behavioral standards, the significance of which exceeds the value of production modernization. The motivation that is created by the technical conditions for modernization production is insufficient to create an incentive to invest in the existing institutional framework of production. The possibility of obtaining the income gains at the expense of technical modernization may not be of interest to economic agents. The border of technical progress is shifted below the level determined by technical and economic factors. The policy of industrial modernization implies the implementation of an adequate institutional policy and modernization of production. The functions of institutional modernization are to create an institutional environment that creates a structure of interaction between people on the basis of which there can be incentives for technological progress and conditions for such interaction, which is necessary for the creation of a new combination of factors of production.*

**Keywords:** institutions; social interaction; technical progress; motivation; power asymmetry.

**JEL:** A10, A14, B15, B41, D60

### 1. Постановка проблемы: техпрогресс и институциональная теория

Одним из факторов, который оказывает влияние на состояние технического прогресса, является институциональное устройство общества.

То, что экономические институты (права собственности, структуры рынков, отношения государства и бизнеса, трудовые отношения и пр.) воздействуют на ход технического прогресса и инновационную активность, есть эмпирический факт, доступный элементарному наблюдению. При различных типах институционального устройства производства темпы, направленность, широта распространения технических нововведений существенным образом различаются между собой.

Вместе с тем, несмотря на очевидность такого влияния, как заметил в свое время Д. Норт, «технология (по крайней мере, в рамках неоклассической теории) всегда рассматривалась как экзогенный фактор, и поэтому ее никогда не удавалось реально «встроить» в теорию. Несмотря на то что по истории технологии и связи технологии с экономическим процессом написано много прекрасной литературы, этот вопрос по существу остался за рамками какого-либо формального корпуса теории» (Норт, 1997, с.168)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Исключение, продолжает Д. Норт, составляют труды Карла Маркса, который попытался соединить технологические изменения с институциональными изменениями. Разработка Марксом вопроса о связи производительных сил (под которыми он обычно понимал состояние технологии) с производственными отношениями (под которыми он понимал различные

В последнее десятилетие благодаря работам Д. Норта, Вайнгаста, Уоллиса, Аджемоглу, Робинсона, Чанга и других существенным образом изменилась оценка роли институционального фактора в экономическом развитии. Именно институты стали рассматриваться как основная и «фундаментальная» причина экономического роста и технического прогресса.

Однако до сих пор остается не вполне ясным ответ на вопрос, в чем же заключается это влияние. Каким образом, почему и в каких пределах институты могут оказывать воздействие на развитие общественных производительных сил и на экономическое развитие? Дело в том, что возникшие в последнее десятилетие институциональные теории экономического развития в большей мере представляют собой обобщение хода экономической истории, нежели фундаментальные теоретические модели, описывающие влияние институтов на экономический рост.

Именно слабость и недостаточность теоретического обоснования влияния институтов на экономическое развитие породили в последнее время достаточно серьезные критические высказывания в адрес институциональной теории роста и возможностей ее применения как в экономическом анализе, так и при обосновании политики роста, включая обвинение в панинституционализме (Капелюшников, 2019).

Цель исследования – раскрыть механизм и логику влияния институциональной структуры на производство, показать опосредующие звенья, связывающие институты и технический прогресс, и рассмотреть возможности, которые создают институты, и ограничения, которые накладываются на прогресс технологий со стороны последних. В частности, попытаемся внести вклад в решение теоретической проблемы, поставленной Д. Нортом: «Можно ли объяснить как технологические, так и институциональные изменения единой, общей моделью?» (Норт, 1997, с. 143).

Исходный вопрос, который возникает в нашем случае, состоит в том, о каком влиянии вообще идет речь: влияние чего и каких элементов экономической и социальной жизни имеется в виду, когда мы рассуждаем о влиянии институтов на экономическое поведение и на технический прогресс в частности.

Результат или продукт действия институтов (с чем согласны практически все авторы, работающие в области институциональной экономики, независимо от того, к какой школе они себя относят) – это устойчивая структура взаимодействий между людьми<sup>2</sup>.

Институты можно рассматривать как механизм социального регулирования, назначение которого состоит в том, чтобы организовать взаимоотношения между людьми и придать этим взаимоотношениям устойчивую и повторяющуюся (в пространстве и времени) структуру. «Институты, – замечает Д. Норт, – включают все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям» (Норт, 1997, с. 18).

Методология исследования, используемая в настоящей статье, исходит из тезиса о том, что роль институтов в хозяйственном процессе определяется прежде всего тем, какое место занимают формы социального взаимодействия, установленные данными институтами, в структуре общественного производства. Правила, социальные нормы, механизмы принуждения и прочие институциональные элементы воздействуют на общественное производство посредством создания социального порядка взаимодействий. Поэтому, рассматривая роль институтов в техническом прогрессе, прежде всего будем аспекты человеческой организации и особенно права собственности) представляла собой пионерные усилия, направленные на соединение пределов и ограничений технологии с пределами и ограничениями человеческой организации» (Норт, 1997, с. 168).

<sup>2</sup> Дж. Ходжсон рассматривает институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия (Ходжсон, 2007, с. 28). Для Д. Норта главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в установлении устойчивой структуры взаимодействия между людьми (Норт, 1997, с. 21). Дж. Найт рассматривает институты как «набор правил, структурирующих социальные взаимодействия определенными способами» (Knight, 1992, p. 2).

исследовать то влияние, которое социальные взаимодействия, структурированные или организованные на основе институтов (правил, санкций, коллективных действий по контролю за поведением и пр.), оказывают на общественное производство.

Напомним в этой связи, что не «правила» как таковые, а именно отношения или взаимодействия между людьми являются предметом институционального анализа. «Институционализм основан на отношении человека к человеку. Наименьшей единицей измерения классической школы был товар, произведенный с помощью человеческого труда. Наименьшей единицей измерения гедонической школы был такой же или подобный ему товар, обладаемый конечными потребителями... Но наименьшей единицей измерения институциональной экономики является единица деятельности – транзакция с ее участниками» (Commons, 1931, p. 652)<sup>3</sup>.

Исследование взаимосвязи между институтами (правилами) и структурой взаимодействия, а также то, зачем для осуществления взаимодействий в процессе производства необходимы институты, выходят за рамки настоящей работы. То есть то, каким образом институты или институциональные элементы (правила, санкции, организации) создают или структурируют отношения, как соотносятся между собой содержание формальных и неформальных правил и содержание взаимодействий, как соотносятся спонтанное и сознательное начало во взаимодействиях, мы не рассматриваем. Для нас важен общий итог действия и влияния институтов на поведение – формирование определенного социального порядка хозяйственной деятельности или структурированной системы взаимодействий между людьми.

Для того чтобы понять, как институциональная структура производства воздействует на технический прогресс, начнем с того, что рассмотрим в целом какое влияние оказывают институты социального порядка взаимодействия на процесс общественного производства.

## 2. Производство как институционально оформленный процесс

Производство можно охарактеризовать как процесс движения различных факторов и элементов (материальных, личных, информационных и пр.). Указанные факторы взаимодействуют между собой в процессе производства, перемещаются по различным его стадиям, дополняют и заменяют друг друга.

Однако факторы производства не могут взаимодействовать, перемещаться по стадиям производства и изменяться сами по себе. Последнее приводится в движение людьми. То есть состояние, перемещение и взаимодействие факторов производства есть результат решений, принимаемых людьми, и осуществляемых ими экономических действий с данными факторами.

Поскольку производственный процесс носит общественный характер, то доступом к различным факторам производства или правом контроля за их движением обладают различные экономические агенты. Поэтому, взаимодействие между факторами производства предполагает в качестве своего условия социальное взаимодействие между участниками производства, осуществляющими контроль (в той или форме) за движением элементов производства.

Социальное взаимодействие в самом общем виде – это процесс взаимного влияния социальных субъектов друг на друга или такое «поведение нескольких лиц при том, что действие каждого из них по смыслу обуславливает действия других и ориентируется на эту взаимообусловленность» (Вебер, 2016). Социальное взаимодействие представляет собой систему взаимообусловленных социальных действий или взаимного влияния, в

<sup>3</sup> О. Уильямсон в «Экономических институтах капитализма» отмечает, что именно транзакция есть базовая единица анализа при исследовании экономических институтов капитализма (Уильямсон, 1996, с. 28). Такой подход можно встретить и у Р. Коуза. «Следует осознать, что, когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем» (Коуз, 1993, с. 28).

которой действия одного субъекта одновременно являются причиной и следствием ответных действий других субъектов.

Таким образом, общественное производство имеет две стороны и включает, во-первых, взаимодействие между экономическими благами (факторы и условия производства, денежные потоки, рабочая сила, готовая продукция и пр.); во-вторых, социальное взаимодействие между участниками производства или общественные отношения по производству (собственник, наемный работник, чиновник, менеджер, поставщик и потребитель и пр.).

При этом условием «физического» взаимодействия факторов производства является соответствующее социальное взаимодействие, которое объединяет (тем или иным образом) и приводит в движение указанные факторы. Структура социального взаимодействия является интегрирующим фактором, посредством которого создаются условия (или «скрепы») для связывания факторов производства и объединения последних в определенный тип целостности.

1. Социальное взаимодействие есть условие доступа экономических агентов к факторам производства.

Условием создания необходимой для производства комбинации его факторов и на этой основе взаимодействия между ними является наличие для участников производства возможности принимать решения по поводу использования указанных факторов и приводить их в движение. Взаимодействие факторов производства предполагает, следовательно, такое социальное взаимодействие, которое обеспечит структурирование доступа к данным факторам производства для различных его участников. Это предполагает определенный способ распределения и спецификации прав собственности на активы.

2. Социальное взаимодействие есть условие соединения и взаимодействия факторов производства.

Факторы производства, контролируемые различными участниками, должны определенным образом соединиться и взаимодействовать между собой. Для этого необходима социальная организация, в рамках которой осуществляется объединение и взаимодействие между владельцами различных факторов. Содержание социального взаимодействия определяет возможности, содержание и границы как соединения, так и взаимодействия факторов производства и устанавливает тем самым возможности и границы производственного процесса<sup>4</sup>. Речь идет об определенном способе организации производственных трансакций, связанных с перемещением факторов производства. В этом смысле любая технология предполагает определенное «институциональное оформление» (Поланьи, 2002, с. 67).

3. Структура социального взаимодействия формирует структуру стимулов экономического поведения.

Основа стимулов к экономической деятельности – наличие связи между издержками (расходом факторов производства) и получаемыми выгодами. В состоянии общего рыночного равновесия или в рамках индивидуального производства устанавливается прямая и автоматическая зависимость величины дохода и величины издержек (принцип равенства дохода и предельных издержек).

При общественном характере производства расходование ресурсов в процессе производства и распределение доходов (или благ для потребления) контролируются различными людьми. На этой основе возникает разрыв «естественной» связи между

<sup>4</sup> Такие взаимодействия, которые создают условия и делают возможным перемещение (движение) благ между людьми, в институциональной теории описывают как трансакции, которые имеют технологический и социальный контекст. Технологическая составляющая трансакции означает, что «трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым» (Уильямсон, 1996, с. 27). С социальной точки зрения трансакция определяется «как действие, совершаемое, когда нечто (например, товар, социальная установка, эмоция, мнение или информация) переходит от одной социальной единицы к другой» (Грейф, 2013).

величиной производственных издержек и величиной денежных доходов. Связь между издержками и выгодами опосредована социальной структурой взаимодействия между участниками производства.

Связывая людей и устанавливая устойчивое взаимодействие между ними, институты тем самым устанавливают и устойчивую связь между издержками и выгодами. При этом, во-первых, соотношение издержек и выгод отражает структуру этого взаимодействия и является результатом соотношения позиций его сторон: распределения власти, асимметрии информации и переговорной силы его участников; во-вторых, устойчивость социальной структуры во времени определяет временные границы действия тех или иных стимулов. В этом смысле можно утверждать, что именно институты создают основу для действия стимулов и определяют границы этого действия.

4. Взаимодействия между людьми есть не просто условие взаимодействия факторов. Последние сами по себе обладают производительной силой, позволяющей увеличивать объем производства. Примерами подобной общественной производительной силы институтов являются синергетический эффект кооперации, соревновательность, производительная сила власти и пр.

Итак, всякое общественное производство – это «продукт взаимодействия людей». Структура социального взаимодействия является фундаментальной детерминантой общественного производства и оказывает влияние на структуру и границы взаимодействия факторов производства, применяемые технологии, стимулы и пр. Социальные структуры взаимодействия формируют основы для хозяйственной деятельности или социальный порядок производства.

Социальные взаимодействия между участниками производства оформляются в виде социальной организации производства и предполагают определенные институциональные рамки, внутри которых они устанавливаются. «Главным положением всякого институционализма является то, что хозяйство может функционировать только в соответствующих институциональных формах» (Буайе, Бруссо, Кайе, Фавро, 2005, с. 18).

То, что общественное производство представляет собой сложную сеть взаимодействий между людьми, есть очевидный факт, подлежащий элементарному наблюдению, который невозможно отрицать. Именно с тезиса об экономических взаимодействиях и их сложности начинается большинство учебников по экономикс.

Но проблема в том, что в ортодоксальной теории структура социального взаимодействия не имеет самостоятельного значения для процесса производства. Экономическое поведение следует за движением цен<sup>5</sup>. Соответственно, взаимодействие между людьми есть отражение взаимодействия ценовых и технологических параметров и совпадает с его содержанием, а «действия людей не представлены ничем более сложным, нежели заданным вектором равновесных цен» (Боулз, 2010, с. 8).

Поэтому в экономическом анализе в итоге рассматривается не социальное взаимодействие, а взаимодействие между материальными и денежными потоками и их параметрами: цена, величина спроса и предложения, издержки, объемы производства и пр. «В классической и неоклассической экономической теории тот факт, что акторы могут вступать друг с другом в социальные отношения, если вообще и рассматривался, то лишь как незначительный фактор, мешающий работе конкурентных рынков» (Granovetter, 1992).

Однако институциональная структура социального взаимодействия выступает как относительно самостоятельный фактор общественного производства. Социальные взаимодействия и институты, независимо от того, к какой сфере движения экономических благ они относятся (производство, обмен или распределение), имеют собственное содержание, общие черты и законы движения: установление, поддержание

<sup>5</sup> «В неоклассической теории, – пишут Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер, – система цен является *единственным* механизмом, который рассматривается как средство координации различных видов деятельности» (Фуруботн и Рихтер, 2005, с. 14).

и разрыв взаимодействий требуют издержек (транзакционных); социальные взаимодействия характеризуются степенью равенства (или неравенства) участвующих субъектов, асимметрией в распределении насилия, власти и зависимости, асимметрией информации между взаимодействующими агентами; возникает проблема передачи информации, знаний, проблема доверия и т.п.

Поэтому характер и структура социального взаимодействия оказывает собственное активное влияние на взаимодействие между экономическими благами и особенности их перемещения между стадиями общественного производства и потребления. «Индивиды делают выбор в социальной среде, в которой существование и поведение других людей, наряду с ограничивающими их поведение институтами, имеют гораздо большее значение, чем налагаемые природой физические ограничения» (Бреннан, Бьюкенен, 2005, с. 21).

Во-первых, социальное взаимодействие имеет собственные регуляторы и ограничения помимо движения цен. Это система социальных ограничений в виде правил, норм, запретов, санкций, организаций, осуществляющих контроль над поведением и пр.

Во-вторых, социальное взаимодействие порождает собственные возможности максимизации доходов, помимо рационального использования ограниченных средств производства. Речь идет о возможности для одного человека максимизировать выгоды путем подчинения своим целям действий других людей, использовать для своей выгоды их ресурсы, присваивать созданные ими доходы и т.п.

В-третьих, социальное взаимодействие имеет собственные возможности влияния на поведение участников производства, помимо ценовых факторов. Причем такого влияния, которое может носить как отрицательный характер (насилие, обман, экономическая власть), так и положительный (доверие, альтруизм и эмпатия и пр.).

В-четвертых, социальное пространство порождает собственный круг предпочтений и интересов, выходящих за рамки максимизации экономических благ для потребления (власть, социальная позиция, альтруизм и пр.).

В-пятых, социальное взаимодействие не является свободным благом. Организация взаимодействия между участниками производства требует определенной величины транзакционных издержек. Поэтому изменение социальной структуры производства не может автоматически следовать за изменением технологий и структуры цен.

В итоге структура социального взаимодействия формирует такие стратегии поведения, которые могут не совпадать с теми, которые заданы структурой цен и действующими технологиями.

Институциональная структура социального взаимодействия или социальный порядок производства оказывает двойное воздействие на хозяйственное поведение.

С одной стороны, структура социального взаимодействия создает социальную конструкцию, которая делает возможным взаимодействие между факторами производства и устанавливает стимулы хозяйственного поведения. Любой производственный процесс как способ взаимодействия факторов производства предполагает в качестве своего условия определенную институциональную структуру социального взаимодействия. И наоборот, любая институциональная структура отношений между людьми образует социальные возможности для применения определенного набора технологий, т.е. определенного способа взаимодействия и перемещения факторов производства. Отсюда положительная зависимость между структурой взаимодействия между людьми (институтами), с одной стороны, и применяемыми технологиями – с другой. Так, машинное производство предполагает наличие управленческой иерархии и кооперации труда, что, в свою очередь, основано на отношениях между трудом и капиталом (К. Маркс).

С другой стороны, институциональная структура взаимодействия создает не только условия, но также препятствия, которые ограничивают возможности осуществления

и технологического процесса. А именно: мотивы поведения могут быть не связаны с эффективностью использования факторов производства; возникают дополнительные препятствия для заключения контрактов, которые ограничивают возможности взаимодействия факторов производства; имеет место социальная неопределенность, т.е. непредсказуемые действия людей, нарушающие ход технологического процесса; возникают социальные конфликты вокруг производственных ресурсов и регулирования доступа к их использованию, а также вокруг присвоения созданных доходов.

### 3. Институты как условие технического прогресса

Рассмотрим теперь, каким образом институциональная структура производства может оказывать влияние на состояние технического прогресса.

Технический прогресс можно рассматривать как процесс создания новой комбинации факторов производства, который включает эволюцию элементов производительных сил (введение новых элементов и выведение устаревших), а также изменения в технологии или взаимодействии факторов производства. Результатом технической модернизации производства является рост общей эффективности или совокупной производительности факторов производства.

Однако новые технологии и комбинации факторов производства не возникают и не изменяются сами по себе. Последнее – результат действия людей. Создание, распространение и использование новых технологий представляет собой социальный процесс и предполагает наличие такой институциональной структуры взаимодействия участников производства, которая позволит создать новую комбинацию факторов производства. Соответственно, возможности технического прогресса и модернизации производства обусловлены тем, насколько структура социального взаимодействия адаптирована к потребностям технического прогресса и экономического развития.

Институциональные условия технического прогресса включают, во-первых, наличие у участников производства стимулов для обновления элементов производительных сил; во-вторых, структуру социального взаимодействия непосредственно в процессе производства, которая необходима для создания новой структуры взаимодействия его факторов; в-третьих, наличие у участников производства возможностей в виде необходимых правомочий или прав собственности для того, чтобы создавать новую комбинацию ресурсов и вносить изменения в элементы производительных сил. «Институты в силу их природы определяют социальную и экономическую среду, внутри которой могут внедряться, регулироваться и использоваться новые технологии. Поскольку институты определяют и поддерживают потоки доходов (права собственности), невозможно ввести новую технологию без соответствующего институционального оформления» (Bromley, 1989, p. 27).

Институты выступают, с одной стороны, как условие технического прогресса, поскольку создают структуру социального взаимодействия, необходимую для возникновения новой комбинации факторов производства, а с другой – как преграда для технического прогресса, поскольку именно структура взаимодействия между участниками производства может явиться тем ограничением, которое препятствует изменениям элементов производительных сил и создает контрстимулы по отношению к новым технологиям.

Исходным условием технического прогресса является наличие мотивации к его осуществлению. В основе мотивации к экономическим действиям лежит положительное соотношение между выгодами, получаемыми в результате технико-экономической модернизации, и величиной затрат ресурсов (инвестиций), которые необходимо нести для получения данных выгод.

Предположим, что институты и, соответственно, структура социального взаимодействия представляют собой свободное экономическое благо и не существует



каких-либо препятствий, ограничений и издержек для его создания. Если абстрагировать от влияния институциональной структуры производства, то стимулы к техническому прогрессу формируются как результат, во-первых, внедряемой технологии, которая определяет физическую величину трансформационных издержек на выпуск единицы продукции; во-вторых, структуры цен, т.е. соотношением между ценой на факторные услуги и на готовую продукцию.

Примем, что существует некая новая технология, при которой – с точки зрения физических издержек производства и действующей структуры цен – величина выгод, получаемых в результате модернизации производства, превышает величину трансформационных издержек. Таким образом, в результате использования новой техники и повышения эффективности производства может быть получен прирост дохода, который создает стимулы к инвестициям в новые технологии. Стремление к максимизации прибыли, убывающая предельная доходность факторов производства, размеры рынка, уровень конкуренции вынуждают собственника активов обновлять элементы производительных сил и использовать возможности получения прибыли, которые открываются техническими инновациями.

Далее полученный прирост дохода может быть распределен между основными участниками производства. На этой основе возникает мотивация к взаимовыгодному сотрудничеству и коллективным действиям по внедрению данной технологии. В результате участники производства заключают взаимовыгодные коузианские контракты с целью получения данных доходов. Последние обмениваются правами собственности, власти и ответственности. «Если такие трансакции совершаются без издержек, такое перераспределение прав будет происходить всегда, если оно открывает путь к росту ценности производства» (Коуз, 2007, с. 108). Результатом этого является создание новой структуры соединения прав собственности на активы, новой организации производства и на этой основе – новой комбинации его факторов.

Если институты и социальные взаимодействия «не имеют значения», а экономические агенты действуют исключительно так, как предписывается микроэкономической теорией (рациональный расчет, основанный на сопоставлении ценовых издержек и выгод), то граница технологического прогресса определяется состоянием технико-экономических факторов: предложением новых технологий, законами доходности и структурой рынков.

Стремление к максимизации прибыли побуждает к поиску и созданию новых технологий, а получаемый в результате их внедрения доход (прибыль) создает стимулы на создание такой структуры взаимодействия между участниками производства, которая необходима для установления новой комбинации факторов производства. В этом случае технический прогресс и развитие производительных сил представляли бы собой восходящий процесс, единственными ограничениями которого являлись бы дефицит технических идей, ресурсов для инвестирования и размеры рынка, а экономика «будет развиваться по оптимальной траектории, независимо от имеющегося в ней набора институтов» (Эггертссон, 2001, с. 131).

Однако на практике мы видим, что зачастую даже технически возможные и коммерчески прибыльные инновационные проекты не реализовываются, а новые технологии оказываются невостребованными. Вопрос заключается в следующем: почему собственники активов и другие экономические агенты не осуществляют коллективные действия, связанные с созданием новой комбинации факторов производства, несмотря на общий выигрыш, который может быть получен в результате модернизации и разделен между ее участниками.

Проблема в том, что технический прогресс ограничен не только технико-экономическими факторами, но и институциональной структурой, внутри которой осуществляется взаимодействие участников производства.

#### 4. Институты как ограничение технического прогресса

Каким образом институциональная структура производства может воздействовать на выгоды и издержки технического прогресса, какие препятствия, которые ограничивают и «разрушают» мотивацию к модернизации производства, она может создавать?

Производственный процесс носит общественный характер, где каждый из участников действует в условиях определенного социального пространства. Каждый участник производства является объектом и субъектом социального действия со стороны других людей. Люди взаимодействуют между собой и оказывают взаимное влияние на процессы принятия экономических решений. Структура взаимодействия создает такие ограничения, которые «соединяются со знакомыми ограничениями дохода и технологии в стандартной экономической теории и оказывают влияние на человеческие мотивы и оформляют их выбор» (Eggertsson, 1997, p. 665).

Отклоняющее воздействие институциональной структуры социального взаимодействия участников производства на мотивацию к техническому прогрессу имеет следующую природу.

Для экономического действия существует единственная возможность для максимизации доходов его субъекта – повышение эффективности использования производственных ресурсов, в том числе за счет создания и использования новых технологий.

В отличие от этого социальное действие создает собственные «источники» получения выгоды, выходящие за рамки тех, которые связаны с повышением эффективности использования материальных ресурсов (факторы производства и уровень их производительности), – это другие люди, присвоение их поведения, ресурсов и создаваемых ими продуктов.

Поскольку хозяйственный процесс осуществляется в рамках социального пространства, не существует никаких естественных или технологических препятствий к тому, чтобы продукт или доход, созданные в результате издержек одного участника производства не могли быть присвоены другим. Аналогичным образом нет препятствий для того, чтобы издержки на создание дохода для данного экономического агента не несли бы (без соответствующей компенсации или в одностороннем порядке) другие участники общественного производства.

Почему же одни экономические агенты могут «согласиться» нести дополнительные издержки или допустить сокращение своих доходов в пользу других? Дело в том, что социальное действие имеет собственный набор инструментов и возможностей для создания издержек и воздействия на стимулы участников производства, которые приводят к тому, что последние подчиняют свое поведение внешним интересам. Это насилие, экономическая власть, обман, идеология, неравенство в распределении ресурсов и т.п.

В итоге институциональная структура социального взаимодействия создает собственную связь между выгодами и издержками, которая выходит за рамки той, что связана с действующими технологиями и рыночной структурой цен. Это означает также, что пропорции между издержками и выгодами, а равным образом и стимулы производственной деятельности, становятся переменной и эндогенной для данного социального пространства производства величиной и зависят от его институциональной организации. Отсюда искажение стимулов к техническому прогрессу, заданных технико-экономическими условиями производства.

Величина издержек и выгод, а также пропорции связи между ними могут отклоняться от той их величины и пропорции, которые заданы техническими условиями производства и равновесным состоянием рынка. Это проявляется в том, что, с одной стороны, субъект, присваивающий доход от данного продукта, может не нести всей суммы издержек, связанных с его созданием, и получать «избыточные» выгоды. С другой

стороны, участник производства может нести дополнительные издержки производства, необходимые для присвоения единицы дохода.

Основа получения доходов в данном случае имеет социальные источники: неравенство или асимметрия социальных позиций, возможностей и ресурсов различных участников производства и их социальные предпочтения.

Во-первых, избыток политической, административной и экономической власти, неравенство в доступе к ресурсам насилия.

Социальное взаимодействие между людьми включает власть<sup>6</sup>. Власть в обществе всегда распределена неравномерно. Преимущества в доступе к ресурсам и правам власти создает для ее носителя избыток власти<sup>7</sup>, который может быть использован для принуждения участников производства принять условия сделок, диктуемые субъектом власти. Речь идет о возможности ограничения экономической свободы контрагентов, связанной с установлением цен на собственную продукцию, цен на входящие ресурсы, доступом на рынки, доступом к бюджетным ресурсам, распределению доходов и пр. М. Олсон: «Когда один индивид имеет значительно больше власти, чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать свои интересы путем угрозы использования – или использованием – силы, чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек того, что иным путем стоило бы дорого» (Olson, 2000, p. 60).

Избыток власти становится частным экономическим благом, которое обладает способностью приносить доход ее обладателю<sup>8</sup>. Доступ к власти является для политических и экономических агентов сравнительно более доступным, более прибыльным и дешевым источником максимизации доходов, нежели инвестиции в новые технологии. Поэтому зачем нести риски, связанные с созданием и внедрением новой техники, если доход можно получить альтернативным образом, с меньшими затратами и риском.

Во-вторых, недостаток власти, несовершенство контроля, асимметрия информации и оппортунизм.

Источником получения доходов является «обман» и оппортунистическое поведение по отношению к другим участниками производства (собственнику активов, персоналу, потребителям и поставщикам продукции, государству и обществу в целом). Основанием для получения дохода является не реальная величина издержек, которые несет данный экономический агент, или реальные параметры предлагаемых им товаров и услуг, а представляемая им ложная, не подлежащая верификации информация о затратах, величине издержек, качестве продукции и пр.

Доход может создаваться такими путями, которые представляют собой «нарушение» договорных обязательств, моральных и правовых норм поведения и являются корпоративным мошенничеством в том или ином виде: занижение цен на условия производства или завышенные цены на произведенную продукцию, на основе предоставления ложной информации о качестве или фактической величине затрат и пр.; уход от налогообложения или таможенных платежей; производство теневой и контрафактной продукции и т.д.

В-третьих, взаимодействия между людьми порождают собственные предпочтения, ценности и поведенческие установки, которые носят социальный характер и не связаны с повышением эффективности производства. «Невозможно понять ход истории (и состояние современных экономик), не признавая центральную роль субъективных предпочтений», – замечал Д. Норт (Норт, 1997, с. 65).

<sup>6</sup> «Любое взаимодействие между людьми предполагает наличие власти» (Арон, 1993, с. 24).

<sup>7</sup> Избыток власти выступает в различных формах в зависимости от того, какие ресурсы используются для его образования: криминальная власть, коррупция, рыночная власть; монопольный доступ к значимым ресурсам; денежная власть.

<sup>8</sup> «Каждый воздействие предприниматель, – замечает степени К. Херрманн-Пиллат, – стремится ... к властной позиции..., развивающейся позволяющей ему продвижению максимизировать прибыль, внутренней которая в итоге степени превышает ту, разделение которую может услуг получить в итоге поставка свободной и равноправной зависимости конкурентной борьбы» (Херрманн-Пиллат, 1999, с. 40).

Речь идет о наличии у участника производства таких социальных ценностей (предпочтений), которые более значимы для него, нежели дополнительные денежные выгоды, получаемые в результате оптимизации производства. Общий выигрыш или потери, измеряемые параметрами экономической выгоды, теряют свое значение. Людьюми движет не экономическая выгода, а социальные по своей природе потребности и предпочтения, такие, например, как обладание властью, социальный престиж и пр.<sup>9</sup>

Исследуя проблемы бедности в слаборазвитых странах Азии, в своей книге «Азиатская драма: исследование бедности народов» Г. Мюрдаль пишет: «Для всех слоев населения Южной Азии характерно отсутствие чувства ответственности за соблюдение элементарной трудовой дисциплины, аккуратности и пунктуальности. Все еще сильны суеверия, нет быстрой реакции на все новое и приспособления к нему. Не развиты желание экспериментировать, честолюбие, предприимчивость, инициатива. В психологии населения превалирует покорность перед властями, низка способность населения к коллективным действиям. Все это парализует технико-экономическую модернизацию, снижает ее результативность и, следовательно, ведет к увеличению разрыва в уровне стран передовых или отсталых» (Мюрдаль, 2011, с. 169).

В-четвертых, отсутствие стимулов к техническому прогрессу может возникать как следствие социальных ограничений возможности получить доход или часть прироста дохода, созданного в результате технической модернизации и полученного прироста факторной производительности (например, директор предприятия времен СССР). В этом случае мотивация к техническому прогрессу отсутствует по той причине, что «общий выигрыш» от прироста производительности может не представлять интереса, поскольку отсутствует возможность получения своей доли в виде «частного выигрыша». В нашем случае это означает, что стимулы к технической модернизации производства могут быть ограничены тем, что «то, что произведет один (а также использованный при этом капитал), будет отнято другими» (Олсон, 2012, с. 88).

В результате действия указанных факторов возникает проблема отсутствия положительных стимулов и проблема возникновения антистимулов к техническому развитию.

Для одних участников производства источник увеличения дохода – не увеличение совокупной производительности, а использование социальной позиции для перераспределения в свою пользу уже имеющихся потоков доходов: асимметрия в распределении экономической власти (коррупция, эксплуатация, монопольные цены и пр.) или асимметрия информации (оппортунистическое поведение, корпоративное мошенничество, откаты и т.п.). Для других его участников техническая модернизация производства не представляет интереса, поскольку либо отсутствует возможность получения доходов за счет прироста производительности, либо прирост производительности и создаваемые им доходы вообще не входят в структуру их ценностей и предпочтений.

### **5. Институты и проблемы создания новой организации факторов производства**

Возможности получения доходов (или их отсутствие) побуждают к соответствующим действиям. Осуществляя действия по максимизации доходов, экономические агенты порождают такую устойчивую структуру взаимодействия, которая обслуживает данные возможности. Совокупность указанных взаимодействий порождает определенный хозяйственный порядок как совокупность устойчивых форм, в которых ежедневно протекает экономический процесс (Ойкен, 1995, с. 72).

<sup>9</sup> М. Вебер обращал внимание на тот факт, что стремление к власти имеет двоякую природу и связано, во-первых, со стремлением к власти как средству, подчиненному другим целям (идеальным или эгоистическим), и, во-вторых, со стремлением к власти «ради нее самой», чтобы наслаждаться чувством, которое она дает (Вебер, 1990, с. 646).

Структура взаимодействия или хозяйственный порядок, возникающий как результат максимизации альтернативных по отношению к эффективности производства доходов (власть, насилие, оппортунизм), входит в противоречие с такими взаимодействиями, которые необходимы для технического обновления производства. Таким образом, появляются социальные ограничения, которые могут быть препятствиями для возникновения новой комбинации факторов производства.

#### *Трансакционные издержки технико-экономической модернизации*

Установление или изменение структур взаимодействия между людьми, связанных с технической модернизацией, требует известной величины трансакционных издержек.

Величина данных издержек связана не только с внешними экзогенным факторами, заданными природой человека (ограниченность когнитивных возможностей и естественная склонность к оппортунизму)<sup>10</sup> или технико-экономическими условиями производства (частота трансакций и специфичность активов) (Уильямсон, 1996), но выступает также как проявление доминирующих в обществе форм максимизации доходов и хозяйственного порядка производства, который возникает на этой основе.

С точки зрения технической модернизации производства указанные издержки можно разделить на производительные, которые обслуживают создание новой комбинации факторов производства, и непроизводительные издержки. В первом случае трансакционные издержки являются необходимым условием совершения и поддержания таких трансакций, которые нужны для осуществления технической модернизации. Во втором случае величина трансакционных издержек носит непроизводительный характер и связана с созданием и поддержанием таких взаимодействий и форм хозяйствования, которые дают возможность получения альтернативных (по отношению к эффективности производства) доходов.

Следствием доминирования альтернативных доходов является трансформация структуры трансакционных издержек: во-первых, избыточная величина непроизводительных трансакционных издержек, которая искажает и ограничивает мотивацию к технической модернизации производства; а во-вторых, недостаточная величина производительных трансакционных издержек, которые необходимы для создания организаций, способствующих технической модернизации.

#### *Механизм власти и принуждения*

Условием создания доходов для одних членов общества является подчинение этим целям действий других его членов. Это предполагает создание механизма власти (контроля), подчиняющего поведение людей определенным правилам, нормам и пр.

Поскольку источником доходов является избыток экономической власти, то возникают избыточные ограничения и запреты, которые носят непроизводительный (с точки зрения эффективности производства) характер и обслуживают получение ренты власти.

Данные ограничения могут становиться непреодолимым препятствием для создания и продвижения технической модернизации. Социальное взаимодействие может создавать такую систему запретов, санкций и ограничений, которые делают невозможным осуществление действий, необходимых для технической модернизации: спецификацию прав собственности; распределение и соединение факторов производства; взаимодействия и трансакции в процессе производственной деятельности. Расширение власти одного экономического агента означает ограничение экономической свободы для других. Отсюда сужение «коридора свободы», необходимого для инновационной деятельности.

#### *Временные ограничения модернизации производства*

Техническая модернизация есть процесс, совершающийся во времени, и всегда предполагает соотнесенность с будущим состоянием, которое в настоящий момент не

<sup>10</sup> «Трансакционные издержки должны возникать в системе повсюду, ибо это обусловлено самой природой индивидов, принимающих решения... Поскольку индивиды для сбора и обработки информации должны использовать редкие ресурсы (человеческие и неодушевленные), ТАИ должны существовать *везде, где люди принимают решения*, т.е. везде, где осуществляется экономическая деятельность (Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 563).

существует. Условием проведения такой модернизации являются поэтому, во-первых, возможность предвидеть ее результаты и, во-вторых, гарантии сохранения в своей собственности производственных активов, созданных в результате модернизации, и, в-третьих, возможность получения дохода в будущих периодах. Поэтому на возможность проведения технических изменений оказывает влияние временной горизонт принятия решений участниками производства<sup>11</sup>.

Вместе с тем в условиях, когда фактором, определяющим величину доходов, являются экономическая власть, произвол и оппортунизм, ни один экономический агент не защищен от риска потери собственности, доходов и даже личной свободы. Следствием этого является ограничение временного горизонта и краткосрочность хозяйственных интересов.

В итоге той мотивации, которая создается технико-экономическими условиями обновления производства, в существующих институциональных рамках производства оказывается недостаточно для создания «побуждения к инвестициям». Возможный прирост доходов за счет технической модернизации не создает достаточных стимулов к технологическим изменениям. Этому препятствует наличие альтернативных источников дохода, отсутствие уверенности в присвоении доли доходов от модернизации, высокие издержки технико-экономической модернизации (транзакционные издержки, потери, связанные с запретами, санкциями и пр.), краткосрочность горизонтов хозяйственного планирования, социальные ценности, предпочтения и стандарты поведения, формирующие контрстимулы к модернизации производства.

Это порождает «подавленный» спрос на технический прогресс со стороны участников производства и ограничивает сотрудничество в данной области. Не все возможные технические инновации реализуются, не весь инновационный потенциал используется. Соответственно, граница технического прогресса сдвигается ниже того уровня, который определен технико-экономическими факторами.

## 6. Заключение

Технический прогресс можно охарактеризовать как процесс создания новой комбинации факторов производства. Условием создания такой комбинации являются устойчивые формы социального взаимодействия между участниками производства. Социальные взаимодействия устанавливаются и осуществляются «внутри» институциональной структуры производства. Именно в этом смысле институты имеют значение для технической модернизации.

Институциональная структура социального взаимодействия создает необходимые условия для прогресса технологий следующим образом: устанавливает порядок собственности и распределения факторов производства, создает необходимый способ соединения факторов производства и механизм регулирования взаимодействия между участниками производства, создает и оформляет структуру стимулов хозяйственной деятельности.

Структура социального взаимодействия является относительно самостоятельным фактором по отношению к технологической структуре производства и обладает собственными законами движения: создает собственные возможности и инструменты максимизации интересов, порождает специфические предпочтения, связанные с положением человека в социальной иерархии (например, власть, престиж и пр.), имеет собственные ограничения, которые создаются системой институтов.

В результате воздействие институциональной структуры на производство и на технический прогресс может осуществляться следующим образом.

<sup>11</sup> Временные пределы альтернативных вариантов извлечения прибыли различны: отдача во времени от власти, насилия или обмана куда более краткосрочна, нежели отдача во времени от технической модернизации производства. Чем более краткосрочный период носит хозяйственное планирование, тем более сокращаются возможности получения прибыли от технических нововведений и тем слабее мотивация к осуществлению действий по модернизации производства.

Во-первых, структура социального взаимодействия может носить нейтральный характер по отношению к технико-экономической составляющей общественного производства. Имеется в виду то, что институциональная структура создает такую мотивацию поведения, которая совпадает со структурой, заданной «вектором цен». Индивид не выходит за рамки экономического человека, который руководствуется в своей деятельности исключительно рациональным выбором, основанным на сопоставлении ценовых издержек и выгод. Никаких дополнительных социальных ограничений не возникает, имеют место исключительно стандартные экономические ограничения в виде технологий, экзогенно заданных предпочтений и запасов ресурсов. В этом случае границы модернизации производства находится на том уровне, который задан технико-экономическими условиями производства.

Во-вторых, структура социального взаимодействия может являться препятствием технической модернизации и снижать границу технического прогресса ниже той планки, которая определяется технико-экономическими условиями производства. А именно: наличие альтернативных источников дохода, отсутствие уверенности и гарантии в присвоении своей доли инновационной ренты, высокие издержки технико-экономической модернизации (транзакционные издержки, потери, связанные с запретами, санкциями и пр.), социальные ценности, предпочтения и стандарты поведения. Как следствие, граница технического прогресса сдвигается ниже того уровня, который определен технико-экономическими факторами.

В-третьих, мотивация к техническому прогрессу, которая возникает на основе технико-экономических условий производства (технологии и структура цен), также имеет свои ограничения. Последние заключаются в том, что технический интерес представляет не только частное благо, приносящее выгоду его инвестору, но и общественное благо; существует естественная ограниченность информации и ресурсов частных экономических агентов; возникновение социальных дилемм и невозможность решать проблемы координации деятельности исключительно с позиции частного интереса. Структура социального взаимодействия может создавать дополнительные (социальные) стимулы к техническому прогрессу и дополнительные возможности в создании такой организации производства, которая необходима для создания новой комбинации его факторов, и таким образом преодолевать ограниченность мотивации к технической модернизации, которая обусловлена узостью частных интересов.

Скорость технического прогресса зависит от институциональной структуры взаимодействия. Политика технической модернизации предполагает поэтому проведение адекватной институциональной политики и модернизации производства. Функции институциональной модернизации состоят в создании институциональной среды, создающей такую структуру взаимодействия между людьми, на основе которой, во-первых, могут возникнуть стимулы к техническому прогрессу и, во-вторых, могут возникнуть условия для такого взаимодействия, которое необходимо для создания новой комбинации факторов производства.

Если такая политика не проводится, то структура социального взаимодействия будет формироваться стремлением к максимизации доходов самым доступным и дешевым путем – власть, насилие, обман.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Арон, Р. (1993). Демократия и тоталитаризм. М.: Текст.  
Боулз, С. (2010). Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Дело.  
Бреннан, Дж., Бьюкенен, Дж. (2005). Причина правил. Конституционная политическая экономия. М.: Экономическая школа.

Буайе, Р., Бруссо, Э., Кайе, А., Фавро О. (2008). К созданию институциональной политической экономики // *Экономическая социология*, 9(3), с.17–24. (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Вебер, М. (1990). Избранные произведения. М.: Прогресс.

Вебер, М. (2016). Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии. Введение. М.: ИД Высшей школы экономики.

Грановеттер, М. (2002). Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // *Экономическая социология. Электронный журнал*, 3(3). (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

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

Истерли, В. (2006). В поисках роста: Приключения и злключения экономистов в тропиках. М.: Институт комплексных стратегических исследований.

Капелюшников, Р. И. (2019). Contra панинституционализм. Часть I // *Вопросы экономики*, 7, с. 119–146.

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

Маркс, К. (1960). Капитал. Критика политической экономики. Том I. Книга 1: Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 23. М.: Государственное издательство политической литературы.

Мюрдаль, Г. (2011). Азиатская драма. Исследование бедности народов. *Мировая экономика и международные отношения*, № 5.

Норт, Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».

Ойкен, В. (1995). Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс.

Поланьи, К. (2002). Экономика как институционально оформленный процесс // *Экономическая социология*, 3(2), с. 62–73. (<http://www.ecsoc.msses.ru>).

Полтерович, В. М. (2018). К общей теории экономического развития. Часть 1. География, институты или культура? // *Вопросы экономики*, 11, с. 5–26.

Радаев, В. В. (2008). Экономическая социология. М.: Высшая школа экономики.

Уильямсон, О. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, CEV Press.

Фуруботн, Э. Г., Рихтер, Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: ИД Санкт-Петербургского гос. ун-та.

Хеллман, Э. (2012). Загадка экономического роста. М.: Издательство Института Гайдара.

Херрман-Пиллат, К. (1999). Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // *Вопросы экономики*, 12, с. 40–53.

Ходжсон, Дж. (2007). Что такое институты? // *Вопросы экономики*, 8, с. 28–48.

Штомпка, П. (2005). Социология. Анализ современного общества. М.: Логос.

Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело.

Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, P. Aghion, S.N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1A, New York, Elsevier, pp. 385–472.

Acemoglu, D., Robinson, J. (2015). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. М.: AST.

Vocage, D. (1985). *General Economic Theory of Francois Perroux*. Lahman: University Press of America.

Bromley, D. W. (1989). *Economic Interests and Institutions: the conceptual foundations of public policy*. N.Y.

Brown, C. (2005). Is There an Institutional Theory of Distribution // *Journal of Economic Issues*, 39(4), pp. 375–377.



- Commons, John R.* (1931). "Institutional Economics" // *American Economic Review*, Vol. 21, pp. 648–657.
- Chang, Ha Joon.* (2011). Institutions and economic development: theory, policy and history // *Journal of Institutional, Economics*, 7 (4), pp. 475–476.
- Granovetter, M.* (1992). Economic Institution as Social Construction: A Framework for Analysis // *Acta Sociologica*, 35(1), pp. 3–11.
- Knight, J.* (1992). *Institutions and Social Conflict*. New York: Cambridge University Press.
- Langlois, R.* (1989). What is wrong with old institutional economics (and what is still wrong with the new) // *Review of Political Economy*, 1 (3), November: 270–298.
- North, D. C., Wallis, J. J., Weingast, B. R.* (2009). *Violence and Social Orders: A conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson, M.* (1982). *The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities*. New Haven, CT: Yale.
- Olson, V.* (2000). *Power and Prosperity: outgrowing communism and capitalist dictatorships*. New York: Basic books.
- Preiser, E.* (1971). Property, Power and the Distribution of Income // *Power in Economics*. Ed. by K.W.Rothschild. Harmondsworth: Penguin books, 119–140.
- Russell, B.* (2000). *Power*. London and New York: Routledge.

#### REFERENCES

- Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J.* (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, P. Aghion, S.N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1A, New York: Elsevier, pp. 385–472.
- Acemoglu, D., Robinson J.* (2015). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. M.: AST.
- Aron, R.* (1993). *Democracy and totalitarianism*. Moscow: Tekst. (In Russian.)
- Arrighi, G.* (1994). *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Time*, New York: Verso.
- Bocage, D.* (1985). *General Economic Theory of Fracois Perroux*. Lahman: University Press of America.
- Bowles, S.* (2010). *Behavior, Institutions, and Evolution*. Moskow: Delo. (In Russian.)
- Boyer, R., Brousseau, E., Caillé, A., Favereau, O.* (2008). Towards an Institutional Political Economy. *Ehkonomicheskaya Sociologiya*, 9 (3), 17–24. (In Russian.)
- Brennan, G., Buchanan, J.* (2005). *The Reason of Rules: Constitutional political economy*. Moscow: Publishing House «Ekonomicheskaya shkola». (In Russian.)
- Bromley, D. W.* (1989). *Economic Interests and Institutions: the conceptual foundations of public policy*. N.Y.
- Brown, C.* (2005). Is There an Institutional Theory of Distribution. *Journal of Economic Issues*, Vol. 39 (4), 375–377.
- Coase, R.* (1993). *The Firme, the Market and the Law*. Moscow: Delo LTD. (In Russian.)
- Commons, John R.* (1931). "Institutional Economics". *American Economic Review*, Vol. 21, 648–657.
- Chang, Ha Joon.* (2011). Institutions and economic development: theory, policy and history. *Journal of Institutional, Economics*, 7 (4), pp. 475–476.
- Eggertsson, T.* (1997) *Neoinstitutional Economics / The New Palgrave Dictionary of Economic and Law*. V. 2. The Macmillan Press Limited: London, pp. 665–671.
- Eggertsson, T.* (2001). *Economic behavior and institutions*. Moscow: Delo Publ. (In Russian).

- Easterly W. (2006). *The Elusive Quest for Growth*. Moscow: Institute for Complex Strategic Studies. (In Russian.)
- Eucken, W. (1996). *The Foundation of the national economy*. Moscow: Ekonomica. (In Russian.)
- Furubotn, E. G. and Richter, R. (2005). *Institutions and Economic Theory: Achievements new institutional economics*. St. Petersburg: Publ. House of the St. Petersburg State University. (In Russian.)
- Granovetter, M. (1992). Economic Institution as Social Construction: A Framework for Analysis. *Acta Sociologica*, 35 (1), 3–11.
- Greif, A. (2013). *Institutions and the path to the modern economy. Lessons from Medieval Trade*. Moscow: Izdatelskij dom Vysshej Shkoly Ekonomiki. (In Russian.)
- Kapeliushnikov, R. I. (2019) Contra pan-institutionalism. Part I. *Voprosy Ekonomiki*, (7), 119–146. (In Russian.)
- Helpman, E. (2012). *The Mystery of Economic Growth*. Moscow: Gaidar Institute. (In Russian.)
- Herrmann-Pillath, C. (1999). Social Market Economy as a Form of Civilization. *Voprosy Ekonomiki*, (12), 40–53. (In Russian.)
- Hodgson, G. (2007). What Are Institutions? *Voprosy Ekonomiki*, (8), 28–48. (In Russian.)
- Hodgson, Geoffrey M. (2000). “What is the Essence of Institutional Economics?” *Journal of Economic Issues*, XXXIV, 2, 317–329.
- Knight, J. (1992). *Institutions and Social Conflict*. New York: Cambridge University Press.
- Langlois, R. (1989). What is wrong with old institutional economics (and what is still wrong with the new). *Review of Political Economy*, 1 (3), November: 270–298.
- Marx, K. (1960). *Capital. A Critique of Political Economy. Volume I Book One: The Process of Production of Capital* // K. Marx and F. Engels, Soch., Vol. 23. Moscow: Politizdat. (In Russian.)
- Myrdal, G. (2011). *Asian drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*. *Mirovaya Ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, 5. (In Russian.)
- Nelson, Richard R. (2005). “Perspectives of Technological Evolution” in Kurt Dopher (ed.). *The Evolutionary Foundations of Economics*. Cambridge, New York: Cambridge University Press, 461–471
- North, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi “Nachala”. (In Russian.)
- North, D. C., Wallis, J. J., Weingast, B. R. (2009). *Violence and Social Orders: A conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson, M. (1982). *The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities*. New Haven, CT: Yale.
- Olson, V. (2000). *Power and Prosperity: outgrowing communism and capitalist dictatorships*. New York: Basic books.
- Polanyi, K. (2002). Economics as an institutionalized process. *Ehkonomicheskaya Sociologiya*, 3 (2), 62–73. (In Russian.)
- Polterovich, V. M. (2018). Towards a general theory of socio-economic development. Part 1. Geography, institutions, or culture. *Voprosy Ekonomiki*, (11), 5–26. (In Russian.)
- Preiser, E. (1971). *Property, Power and the Distribution of Income* // *Power in Economics*. Ed. by K.W.Rothschild. Harmondworth: Penguin books, pp. 119–140.
- Radaev, V. (2008). *Economic sociology*. Moscow: Izdatelskij dom Vysshej Shkoly Ekonomiki. (In Russian.)
- Russell, B. (2000). *Power*. London and New York: Routledge.
- Sztompka, P. (2005). *Sociology. Analysis of modern society*. Moscow: Logos. (In Russian.)
- Weber, M. (1990). *Selected works*. Moscow: Progress. (In Russian.)
- Weber, M. *Wirtschaft und GGesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Moscow: Izdatelskij dom Vysshej Shkoly Ekonomiki. (In Russian.)