

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2023, Том 15, № 3 / 2023, Vol. 15, Iss. 3 <https://esj.today/issue-3-2023.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/02ECVN323.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Кушнир, А. М. На перекрестке институциональной экономики: методы, проблемы, дискурс / А. М. Кушнир // Вестник евразийской науки. — 2023. — Т. 15. — № 3. — URL: <https://esj.today/PDF/02ECVN323.pdf>

For citation:

Kushnir A.M. At the junction of institutional economics: methods, problems, discourse. *The Eurasian Scientific Journal*. 2023; 15(3): 02ECVN323. Available at: <https://esj.today/PDF/02ECVN323.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.)

Кушнир Андрей Михайлович

ФГАОУ ВО «Российский университет транспорта», Москва, Россия
Юридический институт

Профессор кафедры «Таможенного права и организации таможенного дела»
ФГБОУ ВО «Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва, Россия

Профессор кафедры «Экономики и менеджмента»
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
Профессор Департамента массовых коммуникаций и медиабизнеса

Доктор экономических наук, профессор

E-mail: Ku7@bk.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4318-0190>

РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=363417

WoS: <https://www.webofscience.com/wos/author/rid/R-6344-2018>

На перекрестке институциональной экономики: методы, проблемы, дискурс

Аннотация. В статье отмечается, что институциональная экономическая теория творчески использует достижения многих отраслей научного поиска: классической экономической теории; марксистского подхода; маржинализма; юриспруденции; этики; психологии и психофизиологии; социологии; истории и т. д. Это обогащает используемый инструментарий, но приводит к появлению специфического эклектизма. В этой связи в работе предпринята попытка переосмысления эволюции институциональных подходов, их базовых положений в современных условиях. Анализируя принцип методологического индивидуализма, автор раскрывает его влияние на всех основных субъектов рыночной экономики; формализует субъективную значимость и восприятие соотношений между ожиданиями и реальностью; дает развернутую характеристику ограниченной рациональности хозяйствующих субъектов, уточняет различия между формальными и неформальными институтами, их сочетаниями и взаимодействиями: альтернативой, симбиозом, разделением и коррекцией. В исследовании аргументирован тезис о том, что институциональные различия не могут выступать в качестве всеобщего объяснительного принципа; выдвинута гипотеза об отсутствии универсальных рецептов институциональной трансформации; заданы рамки институциональных изменений, включающие управленческие и правовые решения, задающие контуры формальных институтов, матрицу формальных и неформальных норм и правил и эволюционных изменений неформальных институтов, происходящих как внутри их, так и вне. Автор полагает, что специфическое взаимодействие вышеперечисленных компонентов можно уподобить протеканию физико-химических реакций, в результате которого они могут: остаться без изменений; измениться с сохранением своих исходных характеристик; механически соединиться/смешаться с иными компонентами; образовать «сплав», характеризующийся

новыми характеристиками, которых не было у отдельных элементов в начале «реакции»; прекратить существование и функционирование.

На основании вышеизложенного в статье утверждается, что базовые положения институциональной экономики предрасположены к постоянному уточнению и корректировке.

Ключевые слова: экономические институты; эволюция институциональной экономики; формальные и неформальные институты; нормы; правила; институциональные трансформации; методологический индивидуализм; информационные издержки

Введение

Как известно, институциональная экономическая теория базируется и творчески использует достижения практически всех направлений научного поиска, как собственно экономических, так и в целом социально-гуманитарных и даже естественнонаучных. В первую очередь, среди них следует выделить:

- классическую экономическую теорию, постулирующую гипотезу о рациональном поведении человека, т. н. методологическом индивидуализме, правиле «невидимой руки рынка и т. п. [1];
- марксистский подход к формам собственности, экономическому принуждению, формированию прибавочной стоимости, исторической обусловленности социально-экономических процессов [2];
- маржинализм, задействовавший инструментарий формальных моделей, описывающих конкуренцию и рыночное равновесие, исходя из предпосылок рационального выбора и постоянства предпочтений потребителей [3];
- юриспруденцию, предопределяющую закономерности и тенденции формирования, развития и трансформации формальных институтов [4];
- этику как основу морально-нравственного выбора, который во многих случаях канализирует принятие экономических решений, которые невозможно объяснить с точки зрения соотношений выгодно/невыгодно, затраты/результат и т. п. [5; 6];
- психологию и психофизиологию, дающие обширные сведения об особенностях психологических свойств, протекании психических процессов, создании условий для возникновения тех или иных психических состояний и образований, которые активируют или блокируют экономическое поведение человека [7–9];
- социологию, исследующую возникновение, протекание и затухание массовых процессов и явлений в различных общностях людей [10; 11];
- историю, которая предоставляет нам многочисленные свидетельства того как институты влияли на экономическое развитие в прошлом, почему в одних случаях наблюдалась зависимость от траектории предшествующего развития (эффект колеи или path dependence), а в других происходили институциональные изменения [12].

Такое многообразие используемых научных подходов, с одной стороны, обогащает используемый инструментарий, а с другой объективно приводит к появлению специфического эклектизма [13]. Поэтому **целью исследования** выступает синтетический анализ эволюции институциональных подходов, а в качестве локальных **задач** — переосмысление базовых положений институциональной экономики; определение возможности их использования при решении экономических проблем современности, что позволит сместить акценты в разработке адекватных мер социально-экономической политики с учетом информационной повестки.

Методы

Исследование базируется на общенаучных подходах к изучению социально-экономических отношений и явлений. Наибольшее значение среди них имели анализ и синтез, методы обобщения и абстрагирования, аналогии и сравнения, нормативного и позитивного анализа, сопоставления статистических данных, единства исторического и логического и т. п.

В рамках институциональной экономики ведется активная дискуссия по методологическим проблемам. Подобное положение частично объясняется тем, что институционалисты не просто критикуют представителей мейнстрима, но и пытаются направить экономические исследования в несколько ином направлении. Но есть и более весомая причина, по которой они уделяют особое внимание методологическому дискурсу, вытекающая из влияния философии прагматизма. Фундаментальный постулат прагматизма заключается в том, что все предложения подлежат пересмотру по мере продвижения теоретического и эмпирического исследования. Такой пересмотр может потребоваться на любом этапе исследования, и методология должна находиться под «постоянным контролем».

Результаты и обсуждение

Представители институциональной экономики творчески подошли к разработкам своих предшественников и сконцентрировали внимание на тех областях исследований, которые до них не получали должного освещения.

Следует отметить, что было по-новому рассмотрено классическое разделение экономических систем по основным субъектам на домохозяйства, организации (предприятия) и государства. В этой связи был поставлен вопрос: кого необходимо изучать в институциональной экономике? Проблема заключается в том, что ни домохозяйства, ни организации, ни государства не могут сами по себе преследовать какие-либо цели или являться носителем каких-то интересов [14]. Единственный субъект, способный на это, — человек (индивид). Именно он, обладая влиянием, полномочиями и ресурсами, может оказать воздействие на формирование целей вышеуказанных субъектов экономики, реализуя собственные интересы. Ни домохозяйства, ни семьи, ни группы, ни коллективы, ни общества, ни государства не могут иметь собственных целей и интересов, которые бы отличались от желаний и воли отдельных индивидов. Поэтому сначала целесообразно установить целевые ориентиры лиц, принимающих ключевые решения, а уже только после этого приступать к анализу субъектов экономики. Как известно, вышеописанный подход отражает принцип методологического индивидуализма. Его использование позволяет нам более адекватно воспринимать социально-экономическую реальность.

Когда мы слышим такие фразы как: «этого требуют интересы безопасности страны», «так предусмотрено правилами корпоративного поведения», «честь семьи не оставляет нам иного выбора», «к сожалению, мы не можем выполнить Ваш запрос, потому что это противоречит политике фирмы» — логично задаться вопросом: об интересах каких именно субъектов идет речь в том или ином случае? Только ответив на него, мы можем попытаться избежать манипуляции и принять адекватное решение.

Тезис о том, что «корпорация стремится получить максимальную прибыль», отражает желание и возможности акционеров влиять на дивидендную политику компании [14]. Т. е. делать то, что выгодно в первую очередь им. В том случае, когда речь идет об увеличении объемов продаж, с высокой вероятностью на деятельность фирмы определяющее воздействие оказывает топ-менеджмент, заинтересованный в получении больших бонусов, выплат, расширении властных полномочий и т. п.

Не стоит питать иллюзий и по поводу деятельности государственных структур, которые всегда декларируют цели, связанные с достижением общественного блага. Между тем, законодательные акты зачастую нацелены не на улучшение условий жизни граждан, а на реализацию бизнес-интересов крупных корпораций. В данном случае, поведение депутата, поддерживающего соответствующий законопроект, будет являть собой не исполнение наказа избирателей, а максимизацию собственной полезности за счет личного обогащения [15].

«За такой-то период домохозяйством получен какой-то доход». Сама по себе эта фраза нам практически ни о чем не говорит. Кто его получал? Кто принимал участие в обеспечении деятельности «добытчика» или «добытчиков»? Как принято распределять доходы в рамках данного домохозяйства, какие направления расходов для него являются в текущий период приоритетными в долгосрочном и краткосрочном аспектах? Кто и в какой мере влияет на принимаемые решения? Какое участие в этом принимают и принимают ли вообще старшее поколение (бабушки и дедушки), младшие поколения (дети и внуки)? Не нужно быть крупным специалистом в области институциональной экономики, чтобы прийти к выводу о том, что каждое домохозяйство обладает в данное время уникальными и неповторимыми характеристиками экономического поведения, которые отличают его от других домохозяйств и от того, что было или будет с ним через какой-то промежуток времени [16].

То есть, сами по себе субъекты экономики никуда «не исчезают» с исследовательского поля институциональной экономики. Предприятия, домохозяйства, государства не просто существуют в реальности, но и оказывают существенное влияние на индивидов. Однако, говорить о самостоятельном, автономном от индивидов, поведении указанных субъектов было бы неправомерным.

Появление институциональной теории обычно связывают со следующими достижениями научной мысли.

Т. Веблен привел аргументы, продемонстрировавшие несостоятельность гипотезы о рациональном поведении людей. Зачастую люди ведут себя нелогично, импульсивно, принимают решения, которые наносят им ущерб, и тем не менее, продолжают подобное поведение, несмотря на негативные последствия. В некоторых случаях индивиды сознательно поступают, не считаясь со своими экономическими интересами, исходя из моральных критериев и представлений о том, что такое «хорошо» и что такое «плохо», что «нужно» и что «должно». Кроме того, осуждая расточительность, Т. Вебленом была предложена и аргументирована модель рационального потребления [17].

Дж. Коммонс и Р. Коуз установили ограниченность положений неоклассической экономической теории и постулировали необходимость учета неполноты информации, фактора ожиданий, влияния коллективных решений и действий на индивидуальные [18; 19]. Действительно, в том случае, когда настраиваешься на то, что все будет плохо, тяжело и сложно, а реальность оказывается несколько лучше, испытываешь облегчение и позитивные эмоции. Напротив, оказавшись в точно такой же ситуации, но изначально рассчитывая на нечто хорошее, с высокой вероятностью будешь испытывать негативные эмоции (табл. 1).

Таблица 1

Восприятие соотношений ожидание/реальность

Эмоциональная оценка	Ожидание / Реальность
Наилучший вариант	Все будет плохо / все хорошо
Хороший вариант	Все будет хорошо / все хорошо
Плохой вариант	Все будет плохо / все плохо
Наихудший вариант	Все будет хорошо / все плохо

Составлено автором

В свою очередь, Г. Саймон обратил внимание на общеизвестный факт, касающийся биологических ограничений на возможности индивида по производству расчетов в условиях необходимости выбора [20]. Вряд ли для приготовления завтрака Вы будете анализировать весь товарный ассортимент продуктовых магазинов Вашего населенного пункта, рассчитывать параметрическую модель соотношения цен на выбираемые товары, определять целесообразность покупки онлайн или офлайн в зависимости от разницы цен и т. д. Такой подход, при всей своей «рациональности», окажется совершенно иррациональным, т. к. время (бесценный и невозполнимый ресурс), затраченное на проведение всех этих расчетов, будет несопоставимо с той выгодой, которая будет получена. Да и завтракать мы будем в лучшем случае в районе обеда. С высокой вероятностью наш недостаточно проснувшийся мозг решит эту задачу за считанные секунды и намного более эффективно, как говорят, «на автомате», проведя выбор на основании текущего содержания холодильника и наших предпочтений в это утро. В реальности мы практически никогда не занимаемся сложными расчетами и исчислениями в подобных ситуациях. Именно поэтому Г. Саймон предложил вместо понятия «рациональность» использовать дефиницию «ограниченная рациональность».

В рамках новой институциональной теории О. Уильямсон, Р. Коуз, Д. Норт расширительно трактуют понятие института и рассматривают его как определяющий фактор экономического поведения. Например, Д. Норт рассматривает его в качестве «правил игры», установленных в социуме и структурирующих отношения между индивидами во всех областях их жизнедеятельности [21].

Отечественные исследователи обратились к изучению институциональных проблем несколько позже и первоначально основывались на освоении и адаптации зарубежных подходов. Они привлекли наибольшее внимание специалистов в области юриспруденции, которые анализировали институты в качестве совокупности норм права, регулирующих всю совокупность социальных отношений и организаций, непосредственно связанных с реализацией указанных норм. Затем, в рамках социологических исследований, институты стали рассматривать как устойчивые типы и формы социальных практик, за счет которых устраивается жизнь общества, обеспечивающая устойчивые связи и отношения. В этой связи особое внимание уделялось устойчивым наборам социально-ориентированных практик в определенных ситуациях (институт брака, институт семьи, институт государства и т. п.). В отечественной экономике интерес к институциональным исследованиям проявился только с переходом к рынку в начале 90-е гг. XX в.

Анализ институтов в рамках экономических исследований базируется на рассмотрении их как в прямом понимании: от лат. *institutum* или англ. *institution* — организация (существительное и глагол), учреждение (также), установление чего-либо, заведение, агентство и т. п.; так и в косвенном: принятый и устоявшийся в каком-то обществе образ коллективного мышления по каким-то вопросам (Т. Веблен), коллективная деятельность, контролирующая индивидуальную (Дж. Коммонс); признанные индивидом ограничения, налагаемые на социальные связи; установленные и признаваемые рамки поведения, правила взаимодействия (Д. Норт); формальные/неформальные нормы и правила в совокупности с механизмами, обеспечивающими их соблюдение (А. Шаститко) [22; 23].

Зачастую в качестве синонимов термина «институт» используются понятия «нормы» и «правила». Нормой считают санкционированный образец, эталон поведения в какой-либо ситуации. Она характеризуется такими понятиями как «обычно», «при прочих равных условиях», «как правило», «стандартно», «как все», «стереотипно», «привычно» и т. п. Представляется весьма удачным определение нормы, данное Г. Клейнером. Он считает, что она является предписанием или образцом, которые «адресованы конкретным или неопределенным лицам, определяющим особенности того, как происходит восприятие, интерпретация и

использование различной информации в ходе выработки решений, формирования поведения и реализации отношений в социуме» [24, с. 4–5].

В свою очередь, правила указывают, что необходимо, возможно и целесообразно делать в различных ситуациях. В соответствии с этим выделяют запрещающие, предписывающие и разрешающие правила. Они регулируют какую-то сферу хозяйственных отношений. Например, Земельный кодекс Российской Федерации регламентирует правоотношения в сфере землепользования, Таможенный кодекс ЕАЭС — в таможенной сфере и т. д.

Как известно, определяющим критерием различия институтов выступает формальность. По этому основанию выделяют формальные и неформальные институты.

Первые находят отражение в международных договорах, межправительственных соглашениях, конституциях, федеральных конституционных законах, федеральных законах, указах и постановлениях президентов, постановлениях и распоряжениях правительств, приказах и других распорядительных документах Федеральных органов исполнительной власти, субъектов Российской Федерации, местного самоуправления, заключенных между организациями или физическими лицами договорах и т. д. В случае нарушения формальных институтов предусматриваются разнообразные санкции, вплоть до уголовной ответственности. При этом, указанные институты имеют специализированного гаранта последней инстанции в лице государства. Формальные институты не следует путать с правилами пользования и посещения каких-то организаций. Например, одни из них устанавливают плату за парковку автотранспорта на своей территории, а другие не устанавливают; в некоторых терминах Италии, Германии, Австрии, Словении запрещено находиться в какой-либо одежде, а в других подобные требования не установлены и допускается использование плавок или купальников [25].

Вторые (неформальные институты) являют собой обычаи, традиции, совокупность социальных ожиданий, отражающих ценностные представления о допустимости/недопустимости каких-либо действий. Исходя из своего названия, они не предполагают формального регулирования, но их действие может иметь ничуть не меньший, а порой и больший эффект за счет одобрения или осуждения со стороны общества. Показательно, что гарантом неформального института может выступать практически любой индивид, хотя на практике эту функцию на себя берет наиболее уважаемый, влиятельный или опытный представитель общества. «Ты что, самый умный?» — этот провокационный вопрос как нельзя лучше отражает механизмы принуждения в рамках неформальных институтов [26]. Если ответить утвердительно, то довольно легко найти тех, кто в каких-то вопросах, сферах, компетенциях окажутся умнее Вас, и Вы будете выставлены на осмеяние, как человек, недостаточно адекватно оценивающий свои место и роль в обществе. Отрицательный ответ на данный вопрос ставит нас в весьма невыгодное положение, т. к. мы фактически расписываемся в своей умственной неполноценности. Скорее всего, данный вопрос не преследует цели определения наших интеллектуальных способностей, а свидетельствует о том, что, по мнению его источника, Вы вышли за пределы допустимого и нарушаете какие-то неформальные нормы и правила. В этой связи неформальные институты можно рассматривать в качестве социального принуждения к конформному поведению (быть таким как все, вести себя однотипно).

Формальные и неформальные институты различаются по следующим параметрам:

- издержкам на соблюдение правил (enforcement) — в первом случае они идут на содержание государства или другого гаранта и поддержание его стимулов; во втором — расходы осуществляются опосредованно на разнообразные виды и типы социализации;

- механизму изменений — первые трансформируются довольно быстро и дискретно; вторые характеризуются большей инертностью, изменения в них проходят медленно и постепенно;
- эффективности реализации — первые незаменимы для регулирования больших сообществ, вторые больше подходят к регулированию процессов в малых группах.

Кроме того, соотношение указанных институтов также может различаться.

Первый вариант — альтернатива, когда неформальный институт подменяет собой формальный, реализуя более адекватный и эффективный подход к решению проблем хозяйственной деятельности. Например, подкуп должностного лица для получения разрешения на строительство может быть «целесообразным» с точки зрения соотношения «затраты/результат» для организации-застройщика или наем сотрудника без оформления по Трудовому кодексу РФ с заключением устного соглашения [27].

Второй вариант — симбиоз, когда неформальные нормы базируются на формальных, дополняют их или наоборот. Например, руководитель подразделения может установить такие показатели эффективности, которые позволили бы выплачивать большие премии и продвигать по карьерной лестнице тех сотрудников, которые демонстрируют максимальную лояльность к его нарушениям или злоупотреблениям. В данном случае оспорить такое кадровое или финансовое решение будет довольно сложно, т.к. они базируются на формальных, деперсонифицированных процедурах и по внешним признакам выглядят вполне легитимно.

Третий вариант — разделение, когда неформальные правила функционируют в тех сферах, которые не затрагивает формальное регулирование. Например, Семейный кодекс РФ определяет общие права и обязанности супругов. Между тем, вопросы, связанные с ведением домашнего хозяйства, приоритетами расходования денежных средств, участием в воспитании детей уникальным образом определяются в каждой семье по-своему. Также регистрация брака осуществляется в органах ЗАГС, а вот свадебные мероприятия могут проводиться весьма разнообразно: начиная от традиционных ресторанных застолий с тамадой и конкурсами, заканчивая поездкой на далекие острова с белым песком и теплым морем. Или не проводиться вообще, когда молодожены считают, что все вышеперечисленные мероприятия являются анахронизмом, а средства желателно тратить на какие-то более значимые цели, чем еда, шумное застолье или типовые фотосессии с пальмами, березками и т. п.

Четвертый вариант — коррекция, когда неформальные правила, регулирующие хозяйственное поведение наполняют формальные нормы живым социальным содержанием и наоборот. Примерами подобного рода могут выступать распространение дружеских отношений в коллективе, которые могут стать существенным подспорьем в выполнении служебных обязанностей или принятие регламента выплаты премий, который может оказать дестимулирующее воздействие на систему межличностных отношений, сея противоречия и раздор между сотрудниками. В некоторых случаях коррекция приводит к изменению формальных правил (многочисленные продления дачной амнистии), а в некоторых — неформальных (выход из тени многих производителей после реформы отечественного законодательства 2002 г., которая привела к упрощению налоговой системы и снижению налогового бремени).

Заключение

Проведенное исследование позволило автору заключить следующее. Сегодня институты зачастую стали всеобщим объяснительным принципом. Почему одни страны богатые, а другие

бедные? Почему инвестиционная активность в одних отраслях растет, а в других стагнирует или снижается? Почему одни стартапы успешно развиваются, а другие терпят фиаско? Во многих случаях ответы на подобные вопросы отсылают к проблеме качества институтов, что само по себе правомерно. Однако такие выводы не только не приближают к принятию адекватных экономических решений в конкретных условиях места и времени, а во многих случаях удаляют от них. Дело в том, что универсальных рецептов институциональной трансформации нет (и наверное, не может быть), а управленческие и правовые решения, задающие контуры формальных институтов, всегда накладываются на уникальную матрицу формальных и неформальных норм и правил, которая одновременно находится под воздействием эволюционных изменений неформальных институтов, происходящих как внутри их (intra), так и вне (extra). Это приводит к специфическому взаимодействию всех вышеперечисленных компонентов, некоему подобию физико-химической реакции, в результате которой они могут:

- а) остаться без изменений;
- б) измениться с сохранением своих базовых характеристик;
- в) механически соединиться/смешаться с иными компонентами;
- г) образовать новый «сплав», характеризующийся новыми характеристиками, которых не было у отдельных элементов в начале «реакции»;
- д) прекратить свое существование и функционирование.

Таким образом, институциональный подход «обречен» на постоянное уточнение, корректировку, изменение, что предопределяет важность и значимость последующих изысканий в предметной области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Szuba T. History of Adam Smith's Invisible Hand Hypothesis — Circumstances of Its Origin and Further Development // Adam Smith's Invisible Hand as Self-control Mechanism of Social Structures: Theory and Applications. Cham: Springer International Publishing, 2022. pp. 3–25. https://doi.org/10.1007/978-3-031-06256-8_1.
2. McNulty J. Methodological Individualism v. Holism in Hegel and Marx // Hegel Bulletin. 2022. 43. № 2. pp. 305–319. <https://doi.org/10.1017/hgl.2022.16>.
3. Fiorito L. The “Social Value” Debate: An Early Chapter in the History of American Marginalism // Journal of the History of Economic Thought. 2022. pp. 1–21. <https://doi.org/10.1017/S1053837221000626>.
4. Acemoglu D., Robinson J.A. Rents and economic development: the perspective of Why Nations Fail // Public Choice. 2019. 181, pp. 13–28. <https://doi.org/10.1007/s11127-019-00645-z>.
5. Jonsson, P.O. On utilitarianism vs virtue ethics as foundations of economic choice theory, Humanomics. 2011. Vol. 27 No. 1. pp. 24–40. <https://doi.org/10.1108/08288661111110150>.
6. Johnston C.D., Ollerenshaw T. How different are cultural and economic ideology? // Current Opinion in Behavioral Sciences. 2020. Volume 34. pp. 94–101. <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2020.01.008>.

7. Wang X., Shi W., Yuen K.F. A synthesised review of pandemic-driven consumer behaviours and applied theories: Towards a unified framework // *International Journal of Disaster Risk Reduction*. 2022. Volume 77. <https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2022.103104>.
8. Blazquez-Resino J.J., Gutierrez-Broncano S., Gołab-Andrzejak E. Neuroeconomy and neuromarketing: the study of the consumer behaviour in the Covid-19 context // *Frontiers in Psychology*. 2022. 13. pp. 822–856. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.822856>.
9. Petracca E., Gallagher S. Economic cognitive institutions. *Journal of Institutional Economics*. 2020. 16(6), 747–765. <https://doi.org/10.1017/S1744137420000144>.
10. Garfinkel, H. *Studies of the Routine Grounds of Everyday Activities* // *Social Problems*. 1964. 11(3), pp. 225–250. <https://doi.org/10.2307/798722>.
11. Swedberg R. *Principles of economic sociology*. Princeton University Press, 2009.
12. Liebowitz S.J., Margolis S.E. Path dependence, lock-in, and history // *The Journal of Law, Economics, and Organization*. 1995. T. 11. № 1. pp. 205–226. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jleo.a036867>.
13. Voigt S. Pure eclecticism -The tool kit of the constitutional economist. *Constit Polit Econ*. 1996. 7. pp. 177–196. <https://doi.org/10.1007/BF00128161>.
14. Аузан А.А. Институциональная экономика для чайников. М.: ФЭШН Пресс, 2011. 127 с.
15. Vergara C. Corruption as systemic political decay // *Philosophy & Social Criticism*. 2021. 47(3). pp. 322–346. <https://doi.org/10.1177/0191453719868265>.
16. Chen S. et al. The effects of brand origin and country-of-manufacture on consumers' institutional perceptions and purchase decision-making // *International Marketing Review*. 2021. 38. № 2. pp. 343–366. <https://doi.org/10.1108/IMR-08-2019-0205>.
17. Argyrous G., Sethi R. The theory of evolution and the evolution of theory: Veblen's methodology in contemporary perspective // *Cambridge Journal of Economics*. 1996. 20(4). pp. 475–495. <http://www.jstor.org/stable/23599652>.
18. Coase R.H. The Nature of the Firm. *Economica*, 1937. 4: pp. 386–405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>.
19. Commons J.R. Tariff revision and protection for american labor // *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciencethis*. 1908. 32(2), pp. 51–56.
20. Simon H.A. *Theories of Decision-Making in Economics and Behavioural Science*. In: *Surveys of Economic Theory*. Palgrave Macmillan, London. 1966. https://doi.org/10.1007/978-1-349-00210-8_1.
21. North D.C. Five propositions about institutional change // *Explaining social institutions*. 1995. 99. pp. 116–31.
22. Шаститко А.Е. Методологический статус новой институциональной экономической теории // *Журнал экономической теории*. 2013. № 4. С. 36–47. <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2020-47-3-6>.
23. Шаститко А.Е. Выбор социализированных индивидов: операциональность (не) против реалистичности // *Общественные науки и современность*. 2020. № 4. С. 127–137. <https://doi.org/10.31857/S086904990010796-7>.

24. Клейнер Г.Б. и др. Особенности формирования экономических институтов в России // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 3. С. 3–18.
25. Puczkó L., Bachvarov M. Spa, bath, thermae: What's behind the labels? // Tourism recreation research. 2006. 31. № 1. pp. 83–91.
<https://doi.org/10.1080/02508281.2006.11081250>.
26. Метелкина М.Н., Морозова Т.Н. Развитие творческой активности ребенка // Студенческая наука Подмосквю. 2016. С. 442–445.
27. Вавилкин М.С. Меры противодействия коррупции в сфере строительства и ЖКХ // Современные подходы к противодействию коррупции: тренды и перспективы. 2019. С. 47–51.

Kushnir Andrei Mikhaylovich

Russian University of Transport, Moscow, Russia
Russian State University named A.N. Kosygin (Technologies. Design. Art), Moscow, Russia
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: Ku7@bk.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4318-0190>

RSCI: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=363417

WoS: <https://www.webofscience.com/wos/author/rid/R-6344-2018>

At the junction of institutional economics: methods, problems, discourse

Abstract. The article notes that institutional economics theory uses the achievements of many branches of science: political economy; Marxism; Marginalism; jurisprudence; ethics; psychology and psychophysiology; sociology; history, etc. This enriches its toolkit, but leads to eclecticism. In this regard, the paper rethinks the evolution of institutional economics and its underlying assumptions. The author reveals the influence of the principle of methodological individualism on the main actors of market economy; formalizes the perception of relations between expectations and reality; gives a description of limited rationality of economic agents and specifies the differences between formal and informal institutions, their combinations and interactions. The thesis that institutional differences cannot be a universal explanatory principle is argued; the hypothesis that there are no universal recipes for institutional transformation is put forward; the framework of institutional changes, including managerial and legal decisions setting the contours of formal institutions, the matrix of formal and informal rules and regulations and evolutionary changes in informal institutions taking place both inside and outside, is specified. The author believes that the interaction of the above components can be likened to the course of physical and chemical reactions, as a result of which they can: remain unchanged; change while retaining their original characteristics; mix mechanically with other components; form an alloy characterised by new characteristics that did not exist at the beginning of the reaction; cease to exist. Based on the above, the paper argues that the basic assumptions of institutional economics need constant adjustment.

Keywords: economic institutions; evolution of institutional economics; formal and informal institutions; norms; rules; institutional transformations; methodological individualism; information costs