

МРНТИ 06.51.25

JEL Classification: E02

<https://doi.org/10.52821/2789-4401-2021-4-6-20>

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПУТИ ОБНОВЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ НЕРАВЕНСТВА

Г. С. Абраева

Университет «Туран», Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – определить пути обновления и социальные неравенства в новой институциональной экономике.

Методология – исторический метод, причинно-следственный анализ.

Оригинальность / ценность исследования. Артикуляция внешнего принуждения с внутренней продуктивной и социальной динамикой является общим объяснением существования открытых и разнообразных траекторий возникновения. Здесь мы показываем, что они также обусловлены секторальной динамикой, внутренней трансформацией социальных отношений и институциональной динамикой, которые сопровождают глубокие структурные изменения, которые претерпевают «развивающиеся» экономики.

Результаты исследования – систематизация мнений ученых о формировании научных взглядов о институциональной экономике и институтах.

Ключевые слова: экономика, институты, институциональная, социальное неравенство, обновление.

ВВЕДЕНИЕ

Институты – это «правила игры», которые формируют поведение человека в обществе. Хозяйственными институтами являются право собственности и право договоров. Политические институты определяют структуру государства и процедуры принятия политических решений. Для производства и торговли качество прав собственности имеет решающее значение. Они определяют способность общества накапливать и использовать факторы производства. Политические институты также играют решающую роль в формировании и сохранении этих прав собственности. Адам Смит признал важность прав собственности для функционирования рынков и торговли. Он писал: «Во всех странах, где люди и собственность немного защищены, любой человек, имеющий так называемый здравый смысл, будет стремиться использовать накопленный фонд, который находится в его распоряжении... В стране, где обеспечена определенная безопасность, человек должен быть совершенно не в здравом уме, чтобы он не использовал все накопленные средства, имеющиеся в его распоряжении... По правде говоря, в этих несчастных краях, где люди должны постоянно бояться насилия своих хозяев, им часто случалось зарывать или прятать большую часть накопленных средств, чтобы иметь их во все времена под рукой, чтобы унести с собой в какое-нибудь убежище» [1, с. 96].

Долгое время после А. Смита права собственности и другие аспекты экономических институтов оставались на втором плане экономического анализа. Акцент делался на самом акте обмена, а не на условиях, которые делают его возможным; обмен вписывался в свободный от трений мир вальтерасианской экономики (принцип теории общего равновесия, согласно которому совокупная стоимостная оценка избыточного спроса / предложения всегда равна нулю). Работа В. Адельмана [2], Р. Коуза [3], Л. Девиса [4], Д. Норта [5] и других все более многочисленных учреждений начала привлекать к себе внимание, которого они заслуживают. Это первое поколение институциональных экономистов в основном работало с неформальными методами, часто основывающимися на эмпирических наблюдениях. Но в течение тридцати лет все большую работу выполняли экономисты-теоретики, такие как Дж. Стиглиц, Т. Хейлман [6] и другие. Их вклад не только изменил центральную тему экономической теории, но

и повлиял на другие области, такие как макроэкономика, экономика труда и экономика развития. В последнее время в этой работе возрос интерес к роли экономических и политических институтов в экономическом развитии [7, с. 96].

Литературный обзор. Ранние исследования, представленные трудами Дж. Мокир [8] и Д. Норта [9], довольно неформально интересовались эволюцией прав собственности. Эти работы касались нескольких аспектов, но все они разделяли один общий вопрос: какое влияние оказывают экономические условия на институты? Г. Демсетц (1967) [10, с. 280] приводил известные примеры, анализируя эволюцию договорных отношений американских индейцев перед лицом изменений экономических условий, таких как рост цен на меха или увеличение плотности населения. В том же духе Д. Норт проанализировал эволюцию имущественных прав и договоров в истории. В его работе признается, что экономические условия являются причинами изменения прав собственности и что изменение прав собственности является фактором эффективности [9, с. 355].

В частности, Р. Коуз (1937) [3] и О. Уильямсон (1975) [11, с. 52] интересовались формами организации торговли в капиталистическом режиме. Они отметили, что рыночные обмены приводят к транзакционным издержкам, если обе стороны не имеют всей важной информации для обмена. Каким бы конкретным он ни был, договор о рыночной торговле никогда не может оговаривать все возможные непредвиденные обстоятельства. Таким образом, может быть более эффективным использование внебиржевой торговли и, в частности, внутренней организации производства и торговли внутри предприятия.

В начале 70-х годов появилось использование формальных моделей для решения проблем информационной асимметрии, когда только часть сделки имеет доступ к информации о качестве товара или акции. Одной из первых проблем этого порядка является так называемый «противоположный выбор». Если нет всей информации о качестве подержанных автомобилей, результирующий рынок может быть очень плохим и предлагать только продукцию очень низкого качества. Вторая проблема – раскрытие информации. М. Спенс (1977) [12, с. 57] показал, что кандидат на работу может использовать свой образовательный багаж как сигнал своих способностей. Третья касается отношений между владельцем (управляющим или основным) и руководителем (агентом) компании. Только агент знает о прилагаемых им усилиях, но экзогенные потрясения могут повлиять на прибыль компании. Поэтому необходимо разработать договор, который побуждает агента прилагать усилия, не наказывая его неоправданно за события, над которыми он не имеет контроля. В-четвертых, Дж. Стиглиц (1980) [13, с. 67] проанализировал очень конкретный контракт, метаязык, и интерпретировал его как одновременное решение проблем распределения рисков и стимулирования метаязыка. Наконец, Э. Чарлтон и Дж. Стиглиц (1976) [14, с. 74] исследовали моральный риск на рынках страхования [6, с. 94].

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Методология. Методологические инструменты, которые используются в данном исследовании, основаны на теоретических подходах к глобализации мировой экономики и на применении исторического и причинно-следственного анализа.

Обсуждение и решение задач. Экономический анализ права применяет экономические понятия к анализу договорного права. Опять же, одна из целей заключается в определении того, приносит ли развитие договорного права повышение эффективности. Это очевидно в традиции британского общего права, которая позволяет судьям создавать новые законы, создавая прецеденты. В традиции континентальной Европы (романо-германское право), напротив, полномочия судей ограничены толкованием правовых кодексов, устанавливаемых законодательными органами – парламентами и правительствами. В этих системах гораздо важнее законодательная работа политических институтов [15, с. 65].

Из этой литературы следует, что контракты обязательно являются неполными. Не представляется ни возможным, ни желательным уточнять все непредвиденные обстоятельства, поскольку невозможно обеспечить соответствующие стимулы одной стороне, не унизив их для другой. Таким образом, задача состоит в том, чтобы найти оптимальный баланс, причем решение является оптимальным только в том

смысле, что улучшение невозможно с учетом точного состояния информации. Предполагаемая потеря благополучия возникает, когда человек не находится в (утопической) ситуации полной информации [16, с. 102].

Работа по вопросам экономического роста и институционального развития первоначально была посвящена совсем другой области: влиянию (внешних) институциональных механизмов на экономический рост. В рамках такого рода институты определяются вне экономической сферы, в сфере политики. Таким образом, этот метод анализа ближе к более ранним работам по экономическому развитию, в которых государство рассматривалось как первичный, положительный или отрицательный, детерминант экономического развития. Она подчеркивает политические и культурные ограничения на обмен товарами и создание эффективных экономических институтов и, изучает транзакционные издержки и права собственности. Эти интеллектуальные предпосылки находят свое начало в литературе, посвященной экономическому развитию [17, с. 34].

Опыт осуществления программ экономической стабилизации и воздействие политики оказания помощи на развивающиеся страны привели к росту интереса к институтам. Традиционно основное внимание в нем уделялось таким техническим проблемам, как осуществление бюджетно-денежной политики или мобилизация достаточных ресурсов для инвестиций. Однако все более широкое распространение получило мнение о том, что последствия такой политики весьма ограничены. В то же время был проведен более тщательный анализ впечатляющих достижений – в основном восточноазиатских стран, которым довольно быстро удалось преодолеть отставание. Исторически первой страной была Япония, индустриализация которой началась в XIX веке, а после Второй мировой войны последовали Южная Корея, Сингапур и Гонконг. Во всех этих странах, за исключением Гонконга, государство играло очень активную роль в выборе программ индустриализации и мобилизации капиталов. Однако в других странах, таких, как Латинская Америка и Африка, это активное вмешательство государства принесло гораздо менее убедительные результаты, что вызвало вопрос о том, почему политика, приносящая плоды в одних странах, приводит к серьезным неудачам в других [18, с. 63].

И наконец, этот всплеск внимания к институтам сопровождался новой волной эмпирических исследований, посвященных условиям роста. В этих трудах политические и другие институциональные переменные очень быстро оказались в Центре анализа по двум причинам. С одной стороны, догонялки, вытекающие из модели роста Солоу (модель экзогенного экономического роста, основанная на экзогенной норме сбережений и неоклассической производственной функции), были лишь частично наблюдаемы в реальности, а с другой стороны, накопление капитала может объяснить лишь небольшую часть различий в уровне жизни между странами. Это означает, что другие факторы вызывают или блокируют производительность и экономический рост. Они должны быть в конечном счете связаны с институтами и национальным культурным контекстом. Роль государства вновь стояла на переднем плане [19, с. 63].

Основное внимание в экономике развития уделяется ситуациям, когда «плохие обычаи» или «плохая политика» препятствуют разработке эффективных экономических правил. Отметим, однако, что тема изменения прав собственности была подхвачена на раннем этапе одной из отраслей экономики развития. Анализ контрактных механизмов в сельском хозяйстве начался с С. Чунг (1969) [20, с. 125] и с тех пор был внесен значительный вклад. Основной вопрос состоял в том, каким образом такое, казалось бы, неэффективное устройство, как метаязык, могло сохраняться так долго и при столь различных обстоятельствах, и в связи с чем С. Чунг предложил разделить риски для объяснения. Договор метаязыка передает часть риска от метаязыка владельцу, который, вероятно, более способен взять на себя его. Дж. Стиглиц [14, с. 105] добавлял к этому невозможность как для владельца, так и для метайера прекрасно следить за их взаимным поведением. Таким образом, договор о метаязыке может быть более эффективным, чем более сложный договор, в котором одна из сторон остается остаточным кредитором. Недавние исследования начинают применять освещение и технический аппарат информационной асимметрии к проблемам развития [21, с. 67].

Значительная часть традиционной экономики развития считает, что институциональные рамки являются экзогенными для экономической сферы. Учреждения развивающихся стран исходят из двух основных источников. Первая – это традиция, которая создает неформальные институты. Она часто рассматривается как препятствие развитию, поскольку ее правила не основаны на потребностях рыночной экономики. Второе – государство, которое порождает формальные институты и которое часто рассматривается как движущая сила модернизации. Например, А. Гершенкрон [22, с. 69] приписывает государству решающую роль в начале процесса индустриализации, роль, которая выходит за рамки его функции поставщика общественных благ, таких как здравоохранение, дороги или общественный порядок. Однако эта точка зрения не учитывает того факта, что государство может быть источником дополнительных искажений. В основном оно должно собирать налоги, которые искажают экономические решения. В развивающихся странах часто действуют таможенные пошлины или налоги на производство, которые оказывают сильное искажение. Государство может также использовать свою власть в других целях, например, в интересах небольшой группы или групп за счет общественных интересов. С учетом этих проблем и признания того факта, что традиции часто наносят ущерб развитию, речь идет о создании институциональной основы, которая могла бы ограничить действия государства, с тем чтобы общественные интересы могли возобладать.

Таким образом, проблема становится двойной. С одной стороны, государство должно обладать способностью защищать собственность, обеспечивать соблюдение договоров и предоставлять общественную собственность. С другой стороны, также ограничиваться исключительно важными и законными задачами. По-прежнему сохраняются глубокие разногласия в отношении сферы охвата этих важнейших и законных задач. Традиционные либералы, такие как Хайек или Нозик, ограничили бы роль государства строгим минимумом – по существу, гарантирующим общественный порядок, – при максимально возможном использовании частного сектора в сфере образования, здравоохранения и дорог. С этой точки зрения главная трудность заключается в том, чтобы обеспечить свод правил, в соответствии с которым ни меньшинство, ни большинство не могут ущемлять права других граждан [23, с. 17].

Институциональная экономика охватывает множество областей, от прав собственности и транзакционных издержек до информационной асимметрии. По-прежнему не хватает комплексного подхода, в котором анализируется как влияние институтов на экономическое развитие, так и факторы, определяющие институциональное качество. Такой подход требует нескольких ингредиентов. Прежде всего, и это крайне важно, необходимо отличать политические институты от экономических. Первые определяют политический процесс, который вырабатывает формальные нормы, и правовую систему; вторые, экономические институты, – это право собственности и договорное право, которые координируют экономические взаимодействия. Во-вторых, необходимо учитывать различные формы транзакционных издержек, связанных с производством институтов, – процесс их создания и обеспечения их соблюдения, различен.

В своей попытке охарактеризовать новые факты глобализованного роста П. Ромер [24, с. 1002] отмечает, что широкое увеличение уровня человеческого капитала на одного работника с XIX-го века сопровождается высокой стабильностью относительной заработной платы. Последнее объясняется тенденциями технического прогресса и перераспределения производственной деятельности в глобальном масштабе, направленными на повышение квалификационной надбавки за счет снижения относительной цены на эту работу, которая, как ожидается, будет обусловлена увеличением предложения человеческого капитала. Если П. Голдберг и Н. Павчик [25] отстаивают универсальный характер этой тенденции, она, вероятно, более сложна в странах с формирующимся рынком и имеет сравнительные преимущества в интенсивное производство квалифицированного труда для экономик, находящихся дальше от технологической границы, и интенсивное производство неквалифицированного труда для экономик, находящихся ближе к технологической границе. Неравенство может еще более усугубиться, если неквалифицированные работники будут производить товары, в основном не подлежащие обмену, потребляемые группами квалифицированных рабочих, что усилит дуалистический характер экономики. В результате латентных конфликтов распределение доходов должны быть проанализированы с

инструментами политической экономии. Политическое и социальное регулирование конфликтов перераспределения также занимает центральное место в объяснении устойчивого роста в некоторых странах с формирующейся рыночной экономикой. В зависимости от того, смягчают ли политические институты и социальная инфраструктура эти конфликты, рост является более или менее устойчивым [26, с. 67].

Средние классы (руководители, формальные работники, государственные служащие) образуют основу для новых компромиссов роста. Социальные группы, выходящие из нищеты и уязвимости, имеют самые сильные интересы в продолжении роста, повышении уровня образования, технологическом развитии и преобразовании политической системы. Несмотря на то, что он по-прежнему имеет ограниченный вес во многих развивающихся странах [27, с. 56].

П. Бардхан [28] считает, что агенты совокупных изменений, средний класс стабильных работников быстро прогрессирует в экономике, рост которой поддерживается расширением современной деятельности. Эта группа населения может катализировать социальные и политические изменения и рассматриваться как агенты возникновения. Создание промежуточной группы, обладающей различной культурой и стандартами, способными производить идентификацию, порождает действия-выбор, которые производят поведенческие внешние факторы, которые могут ускорить социальные изменения в инвестициях в образование, участии в политике, уважении к окружающей среде, которые, в свою очередь, повлияют на экономические показатели, государственную политику и групповую идентичность. Этот подход к социальной идентичности сложился в последние годы и привел к понятию социального контракта; однако, этот вид контракта, называемый компромиссом роста, оказался решающим в успехе азиатских экономик за последние четыре десятилетия. Анализ поляризации, который определяет дифференциацию доходов и идентификацию социальной группы, может быть полезен здесь, чтобы понять механизмы, которые разделяют общество по мере его трансформации.

Вопрос выражается в части экономической литературы в более нормативном плане. Реструктурируемое общество должно обеспечивать эффективность или, во всяком случае, не вызывать чрезмерной неэффективности из-за требований к перераспределению и их бестелесного воздействия на инвестиции. В частности, речь идет о выявлении стимулов, которые позволят среднему классу обеспечить оптимальную социально-продуктивность и вовлеченность, гарантируя при этом сохранение относительных различий в оплате труда и минимизируя миграцию квалифицированных рабочих. Как подчеркивают Н. Бердсолл [29], или более формально Д. Асемоглу и Дж. Робинсон [23], для стран с формирующейся рыночной экономикой, в которых средний класс по-прежнему сталкивается с трудностями, реальная распределительная проблема заключается в конфликте распределения между богатыми, чьи контроль над богатством и властью часто коррелируют, и остальной частью населения. Проблемы роста затрагивают доступ к кредитам, образованию, участию в политической жизни, которые гораздо чаще заблокированы для промежуточных групп более богатыми, чем запрещенные для более бедных, из-за отсутствия дохода или другой формы капитала [30, с. 78].

Если глобализация влечет за собой национальное регулирование в большей степени, чем это было в прошлом, то она не определяет ни формы, ни силы. Способность развивающейся страны продолжать расти и интегрироваться на международном уровне будет зависеть в конечном итоге способности ее регулирования удовлетворять внешний спрос на конкурентную нормализацию экономической деятельности путем ее позитивной артикуляции с внутренним спросом на перераспределительную нормализацию экономической динамики. Эта способность зависит от национальной политической экономии, то есть от интенсивности конфликтов между социально-экономическими группами и от способности экономических и политических институтов их разрешать.

В этих условиях только политическая экономия эмерджентности отражает уникальность производимых экономических траекторий. Если в ходе анализа процессов социальных и институциональных, эндогенных и индуцированных изменений вновь открываются основы экономики развития, то она противостоит им с последствиями глобализации, которая беспрецедентно меняет экономическую динамику и изменяет ее результат. Если она участвует в современных дебатах о росте, экономического развития и его регулирования, она фактически распространяет проблематику

многообразия форм капитализма на страны юга. Наконец, если она остается институционалистической сущностью, она избегает нормативизма социальных наук развития, принимает определенный методологический эмпиризм, чтобы соответствовать исключительной темпоральности своего объекта, не удовлетворяется уровнем макроскопического анализа, но стремится объединить несколько шкал предчувствия и понимания того, что возникает.

В отличие от неоклассического представления экономики, которое отдает предпочтение изучению товарной сферы с точки зрения внутренней логики (логики относительных цен), институциональная экономика настаивает на открытом характере экономической системы: экономическая деятельность находится в постоянном взаимодействии с социальной системой и природной средой. С этой точки зрения, условия взаимодействия экономической системы с ее ЭКО-социальным контекстом определяются прежде всего набором социальных параметров, которые институциональная экономика сгруппировала под названием институтов. Под институтами эта школа мышления понимает различные социальные процессы, которые позволяют поддерживать общество во времени: социальные привычки и ценности, образ мышления и действия, социальные и правовые нормы, все социальные условия, определяющие сферу возможного или допустимого, в которой могут и должны вести себя различные члены социальной структуры, а также санкции, применяемые к нарушителям. Совокупность институциональных механизмов, существующих в какой-то момент в обществе, составляет его институциональную основу. Эта институциональная основа определяет тип социальных отношений, которые могут быть созданы, а также регулирует отношения человека и природы с помощью многочисленных прав и обязанностей, связанных с доступом, использованием и эксплуатацией природных ресурсов.

Определяя, что разрешено, а что нет, институциональная основа осуществляет постоянный отбор в обществе, способствуя определенным социальным поведениям (или делая их обязательными) и препятствуя (или запрещая) другим. В этом смысле любой институт, но в особенности совокупность правовых норм, обязательно определяет две отдельные социальные группы: те, кто имеет право (и привилегию на его использование), и те, кто не имеет права, но обязан уважать существующие права (положение неправомерное). Подчеркивая индивидуальное многообразие и повсеместное распространение социальных асимметрий, институциональная экономика считает, что нет спонтанной тенденции к социальной конвергенции путем автоматического устранения социальных асимметрий, а скорее усиление асимметрии является общим случаем. Этот тезис основан на идее о том, что не все субъекты имеют одинаковые возможности для изменения институциональных рамок. Напротив, в условиях социальной асимметрии более богатые агенты имеют больше возможностей, чем бедные, для изменения институциональных рамок в свою пользу (положение власти). Таким образом, изменение институциональной структуры происходит в первую очередь в интересах богатых и влиятельных агентов и в меньшей степени в интересах бедных и более слабых агентов. В конечном счете стремление к интересам сильных происходит за счет интересов беднейших, неспособных изменить ситуацию в свою пользу (ситуация неспособности к власти) [31, с. 27].

Отметим, что чем сильнее социальные асимметрии, тем неравномернее возможности влиять на институциональные рамки и тем больше институциональные изменения приносят пользу могущественным, что приводит к усилению социальных асимметрий. Для учета такого рода социальной динамики институциональные экономисты предложили центральную концепцию экономического анализа: круговую и кумулятивную причинность. Согласно этой школе мысли, в большинстве социальных ситуаций асимметрии усиливаются круговым и кумулятивным образом, приводя к расходящемуся социальному маршруту. Социально-экономическое неравенство не является исключением, поскольку богатые имеют больше возможностей, чем бедные, для осуществления институциональных стратегий, ведущих к укреплению их позиций.

Таким образом, социальная асимметрия в целом и социально-экономическое неравенство в частности будут следовать по различному пути, при котором богатые становятся богаче, а бедные становятся беднее. Кроме того, чем более неравноправным будет общество, тем больше бедняков будут исключены из институциональной динамики и политического представительства, в которых доминируют наиболее влиятельные агенты. Многие авторы, такие как К. Маркс [32], Т. Веблен [33]

или В. Парето [22], задаваясь вопросом о типе социальной эволюции, обусловленной этой тенденцией к элитарной организации, предлагали различные интерпретации такой социальной эволюции. В соответствии с тезисом Т. Веблена [33] институциональная экономика считает, что появление элиты и усиление неравенства приводит к все большей институциональной инерции (богатые не хотят менять институциональные рамки, бедные не могут этого сделать, а средние классы стремятся повысить свой собственный социальный статус, который оценивается с помощью социальных ценностей и нормативных критериев, определенных элитой).

Тенденция к институциональной инерции регулярно уравнивается тенденцией к изменениям, инициируемым людьми. Рассматривая индивида как результат биологических (специфических генетических комбинаций) и социальных (культурно-исторически специфических процессов энкультурации) каждый раз, институциональная экономика подчеркивает, что потенциал каждого индивида неприводим к потенциалу других. Эта неприводимая индивидуальность (идущая вразрез с однородным представлением об индивиде) обнаруживается в многообразии индивидуального поведения и в присущем этому многообразию творческом потенциале. Индивидуальный потенциал агентов является источником творчества, когда каждый агент пытается максимально использовать существующие институциональные условия в соответствии со своими конкретными интересами; аналогичным образом, институциональные стратегии каждого из них частично отражают это творчество. Однако именно в технологической динамике институциональные экономисты, начиная с Т. Веблена [33], видят творчество человека наиболее ярко. Технический прогресс, являющийся следствием способности человека направлять свое творчество на повышение эффективности взаимодействия с природой, постоянно подрывает как социальные отношения, так и отношения между обществом и его природной средой. В этом смысле технологическая динамика представляет собой сильную тенденцию социальных изменений, идущую вразрез с инерционной тенденцией институтов [34, с. 56].

С точки зрения социальной асимметрии технический прогресс часто усиливает тенденцию к увеличению асимметрии, поскольку технологические знания, как и ресурсы, которые он использует, часто накладываются на существующие социальные асимметрии, прежде чем их укреплять. Но технический прогресс может также привести к появлению новых социальных групп, посредством становления (расширения возможностей) некоторых 4-х групп. В целом, институциональная экономика рассматривает социально-культурную эволюцию как результат совместного (межплеменного) действия институциональной динамики, способствующей социальной инерции и элитарной организации, и технологической динамики, нарушающей существующие институциональные рамки, что приводит либо к усилению социальной асимметрии, либо к появлению новых социальных групп, обладающих беспрецедентной мощью

В институциональной экономике тема социального неравенства рассматривается с помощью концепции круговой причинности и связанных с ней кумулятивных последствий. Принцип соопределения явлений и совокупного характера взаимных влияний имеет долгую историю: он уже присутствует в диалектике Гераклита, начиная с VI века нашей эры, а также в библейских текстах. В экономической теории он встречается еще в 1798 году в демографическом законе Томаса Роберта Мальтуса (1766-1834 гг.), в котором подчеркивается совокупный характер роста населения. В 1830 году Иоганн Генрих фон Тюнен (1780-1850 гг.) выделяет порочный круг нищеты: нищета мешает получить образование, в настоящее время бедняки заняты плохо оплачиваемыми занятиями и укрепляют свое социальное положение.

Круговая и кумулятивная причинность является частью институциональной экономики со времени обращения к ней Торнстайна Веблена (1857-1929 гг.), но именно Гуннар Мирдал (1898-1987 гг.) систематизировал ее. Опираясь на работу К. Викселла о круговой взаимозависимости конъюнктурных процессов, Г. Мюрдаль сформулировал черновой принцип круговой взаимозависимости и кумулятивной причинности в *American Dilemma* [35], он расширяет концепцию и распространяет ее на развивающиеся страны в своей экономической теории и *Underdeveloped Regions* [36] и дает углубленное рассмотрение в приложении [37]. Своей работой по черной проблеме в США Г. Мюрдаль [38] устанавливает круговую причинность как общий принцип, регулирующий экономические и социальные процессы. Он начинает

с определения трех типов гипотез, которые могут объяснить трудность преодоления черных/белых асимметрий:

(1) экономический тезис (резюме фон Тюнена), в котором подчеркивается, что низкий доход приводит к недостаточной подготовке бедных слоев населения, недостаточной подготовке, которая мешает им получить квалифицированные должности или обрекает их на исключение из рынка труда, что приводит к дальнейшему ослаблению малоимущих (в частности, с точки зрения здоровья, что усиливается тем, что бедные не имеют средств для доступа к платной системе здравоохранения), тем самым снижая их возможности выхода на рынок труда или на должности, позволяющие выйти из этого порочного круга;

(2) идеологический тезис, согласно которому предрассудки (чернокожие менее умны, неспособны учиться и т. д.) препятствуют эмансипации чернокожих через их оценку в обществе;

(3) политический тезис о том, что чернокожие становятся жертвами дискриминационных мер (ограниченные возможности в области занятости, ограниченные политические права, сегрегация), которые ограничивают их маргинальную роль и участие в общественной организации.

Согласно Г. Мюрдалю, эти три тезиса, взятые по отдельности, имеют ограниченную достоверность и предлагают частичное объяснение положения негров. Он приходит к выводу, что это явление является результатом совокупного действия множества факторов, которые влияют и усиливают друг друга. Например, нехватка чернокожих людей усиливает идеологические предрассудки, на которых основывается дискриминационное отношение, что усиливает трудности, с которыми сталкиваются чернокожие с получением дохода, позволяющего достичь лучших условий жизни (здравоохранения, образования, труда). Таким образом, элементы обуславливают и усиливают друг друга, придавая социальной эволюции тенденцию к усилению социальной асимметрии между черными и белыми.

Для Г. Мюрдаля можно изменить некоторые изолированные условия (улучшение условий, приводящее к снижению безработицы, антидискриминационные политические меры и т.д.), Но до тех пор, пока все циклические взаимозависимости сохраняются, эти разовые изменения обречены на провал. Поэтому он считает необходимым разработать анализ, учитывающий сложный и динамичный характер социальных взаимодействий, одним из аспектов которых является рост неравенства. Для этого Г. Мюрдаль будет дистанцироваться от основополагающих принципов неоклассической теории: гипотезы автономной и относительно отдельной от ее социального контекста экономической системы, обращения к понятию равновесия, линейного причинно-следственного анализа и т.д. [38].

Изучение американской черной проблемы убедило Г. Мюрдаля в том, что динамика, ведущая к нищете и отчуждению, затрагивает все социальные и коллективные отношения, поэтому экономические процессы не могут быть разработаны и проанализированы независимо от их социального контекста. Иными словами, экономические и социальные процессы должны рассматриваться и описываться в глобальном контексте, который мы называем экологической и социальной средой (или экосоциальной средой). Поэтому для того, чтобы учесть совокупность воздействующих на них явлений, следует отказаться от традиционного разграничения экономических и неэкономических факторов и одновременно рассмотреть все аспекты реальности (экономическую, социальную, политическую, идеологическую, культурную, психологическую). Прежде всего, необходимо представлять социальную систему как целое, элементы которого находятся в постоянном взаимодействии, причем эволюция одних влияет на эволюцию других, приводя к изменениям, которые в свою очередь влияют на них, в системной взаимосвязи круговой взаимозависимости.

Согласно Г. Мюрдалю, круговая и кумулятивная причинность составляет центральную гипотезу, которая должна лежать в основе любого анализа экономического недоразвития (*underdevelopment*) и развития. Но такое утверждение требует определения как развития, так и недоразвитости.

Взаимозависимость элементов социальной системы и порождаемая ею идея о том, что изменение одного из элементов приводит к трансформации других элементов социальной системы, заставляет Г. Мюрдаль рассматривать развитие как «восходящее движение всей социальной системы», где ценностные предпосылки для оценки социальных преобразований должны определяться членами соответствующей общины самостоятельно. В «Азиатской драме» [40] он предлагает оценить

состояние развития в соответствии с эталонными ценностями, связанными с «идеалом модернизации»: рациональное мышление, развитие и организация развития, повышение производительности труда, повышение уровня жизни, условия социально-экономического равенства, совершенствование институтов и индивидуального поведения, укрепление демократических структур и чувства социальной дисциплины и т.д.

Сегодня законно подвергать сомнению ценностные предпосылки, принятые Г. Мюрдалом. С другой стороны, четкое и предварительное объявление ценностей, связанных с процессом развития, по-прежнему является важным шагом в любой стратегии развития, цель которой заключается именно в содействии развитию в направлении реализации этих ценностей. Таким образом, любая политика, направленная на развитие, должна основываться, прежде всего, на том, чтобы отразить ценностные предпосылки, на которых ставятся цели в области развития и в отношении которых следует оценивать возможный прогресс. Но знание о причинно-следственных связях в рамках социальной системы остается предпосылкой оценки инструментальной ценности изменения. Поэтому важно более подробно остановиться на основных взаимосвязях, выявленных Г. Мюрдалом и другими экономистами, которые приводят к усилению социально-экономических асимметрий.

Центральное место в работе Г. Мюрдаля занимает проблема растущего неравенства между развитыми и неразвитыми регионами, а также между доиндустриальными и высокоразвитыми экономиками. В предлагаемом им объяснении этих различий Г. Мюрдаль подчеркивает отношения между двумя типами регионов, а также внутреннюю динамику каждого из них. Эти отношения будут иметь два вида последствий: (1) эффекты, которые стимулируют экономическое развитие наименее развитых регионов; (2) эффекты, которые сдерживают их экономическое развитие. В этом смысле существует некоторое сходство между подходом Мирдаля и теми, которые были разработаны Франсуа Перру (1903-1987 гг.) [41] и Альбертом О. Хиршманом [42].

Таким образом, чтобы описать положительные эффекты развития одного региона над другим, Г. Мюрдаль говорит о эффектах распространения, Ф. Перру предлагает концепции полюса роста и секторов привода, а А. Хиршман говорит о эффектах *trickle down*. Чтобы описать негативные последствия развития одного региона над другим, Г. Мюрдаль говорит о эффектах вихря, Ф. Перру – о эффектах доминирования, а А. Хиршман – о эффектах поляризации.

Институциональная тематика в экономике прошла через особый цикл в XX веке. Влиятельная в первой трети века немецкая (молодая) историческая школа, а затем и американский институционализм, с 1940-х годов пережила долгое, почти пятидесятилетнее затмение, связанное с гегемонией неоклассического течения. Сохранившаяся лишь как предельная традиция или сохранившая лишь частичное влияние в некоторых суб-дисциплинах, таких как экономика развития, промышленная экономика, экономика труда и трудовых отношений, она проявилась с 1980-х и особенно 1990-х годов.

Это возрождение проходит по двум основным направлениям. Во-первых, это формирование «новой институциональной экономики», о чем свидетельствует продолжение анализа Рональда Коуза, проведенного Оливером Уильямсоном, который развивает амбициозную теорию «транзакционных издержек», и перегиб Дугласа Норта к неоклассической теории институтов, которую он разработал в своих исследованиях экономической истории, чтобы привести к обширной синтетической фреске, оригинальной и довольно амбициозной. Это новая институциональная экономика в строгом смысле этого слова; однако в расширенном смысле этот ярлык применяется к различным течениям, которые остаются близкими к стандартной основе экономической теории, таким как теория прав собственности, теория игр, теория агентства, подход права и экономики или даже австрийская школа, которая также переживает возрождение в этот период.

Второй путь обновления – это возрождение первоначальной традиции институциональной экономики, характеризующейся критической или неоднородной позицией, резкой оппозицией неоклассической традиции и не лишенным оговорок интересом к новой институциональной экономике. Этот второй путь лежит сначала в Европу, но поддерживает связи с США и Японией. Начиная с 1990-х годов, это особенно проявляется в активности, что приведет к тому, что многие гетеродоксальные течения активизируют или проявят свои связи с институционализмом, например посткейнсизмы. Как

и в случае с новой институциональной экономикой, в этой туманности можно выделить два множества: в ограниченном смысле гетеродоксальный институционализм охватывает обновление американской традиции в происхождении Торстейна Веблена и Джона Р. Коммонса; в широком смысле он включает такие течения исторического институционализма, как французская теория регулирования, подходы, лежащие на пересечении экономической социологии и т. д.

Два последних развития институциональной экономики имеют неоднозначные отношения. Каждое течение ощущает вызов другого, и нередко параллели между лежащими в основе традициями исследуются с обеих сторон. Прежде всего, соседние вопросы, сходные исторические или теоретические темы рассматриваются как новой институциональной экономикой, так и гетеродоксальными институционалистами. Тем не менее, последние в целом подчеркивают, что шнур не разорван между этой новой институциональной экономикой и неоклассической традицией; и наоборот, сторонники «новой» часто повторяют, что «старая» институциональная экономика лишена подлинной теоретической основы.

Этот теоретический поворот оказывается однозначным с некоторых сторон. Чтобы проиллюстрировать эту двусмысленность, можно привести изменение системы ранее социалистических экономик, опыт, который в значительной степени способствовал тому, что Питер Эванс назвал «институционалистическим поворотным моментом» в экономических теориях развития. Жерар Роланд даже считал, что во второй половине 1990-х годов установилось соглашение вокруг «эволюционно-институционалистической» перспективами перехода [43].

Пример постсоциалистических экономик иллюстрирует общую амбивалентность современного институционалистического поворота в экономической мысли. Хотя значительное число теоретических разработок заслуживает похвалы в качестве позитивных для дисциплины, следует признать, что «новый институционализм» также был широко инвестирован и развит господствующей неолиберальной доктриной, порождая проблемные последствия для интеллектуального ландшафта «экономической науки».

В течение последнего десятилетия большая работа опиралась на обширные базы данных и «институциональные» меры в различных странах, основанные на обследованиях предприятий и инвесторов, исследованиях международных организаций, оценках законодательства различных стран и степени их применения, а иногда даже на опросах общественного мнения. Стремясь измерить «сравнительную институциональную эффективность» в разных странах путем выявления корреляций между показателями «институционального качества» и темпами роста, ограничительная трактовка сентенции «институты материи» привела к тому, что учет роли учреждений сводился к анализу предполагаемой эффективности «лучших институтов». Они часто имеют ярко выраженное родство с идеализированной англосаксонской моделью правила права, благого управления, эффективности общего права, свободного финансирования, гибких рынков труда, социальной защиты без проблемной «щедрости» и т. д.

Предполагаемая корреляция между тем или иным учреждением (расширение частной собственности, защита миноритарных акционеров, «качество» правовой системы) и «эффективностью» национальной экономики, снижающейся при их темпах роста, становится причинным объяснением, приводящим к неявным или явным требованиям со стороны экономистов, которые считают, что таким образом они вернули институтам свое место в стандартной экономике. Возникают академические дебаты о том, в какой степени (на основе количественных оценок) институты имеют значение для долгосрочного развития, в случае положительного ответа – для характеристики характера этих институтов.

Границы таких подходов очевидны. Фактические экономические результаты не согласуются с уникальными институциональными структурами. Поскольку нет прямого соответствия функции форме, бесполезно искать неkvотируемые эмпирические экономические закономерности, связывающие конкретные правовые нормы с экономическими результатами. То, что работает, зависит от местных ограничений и возможностей. Можно также наблюдать, насколько чувствительны такие меры к выбранным периодам, используемым показателям, странам. В работе по постсоциалистическому переходу китайский опыт, таким образом, в целом не учитывается, поскольку считается несопоставимым со странами

Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза. Действительно, институциональное качество китайской экономики представляется более чем низким по всем критериям, предусмотренным в обычных сравнительных исследованиях, по сравнению с гипотетическими «хорошими институтами», в то время как ее «показатели» (если суммировать их с ростом) кажутся устойчиво исключительными. Но главный недостаток современного институционального бенчмаркинга заключается в том, что он скрывает именно то, что теории институциональной экономики (как первоначальные, так и «новые») справедливо указали как совершенно необходимые для сравнительного анализа: институциональная взаимодополняемость, эффект тропы, разнообразие возможных институциональных конфигураций и отсутствие оптимального решения в этой области, приоритет жизнеспособности и приспособляемости над любой однозначной концепцией производительности, эволюционное разнообразие форм капитализма – в том числе для постсоциалистических экономик.

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ВЫВОДЫ)

Таким образом, институциональная тематика поглощается парадигмой международного бенчмаркинга, свойственной эпохе финансовой гегемонии, которая иногда вытесняет любой разумный теоретический анализ.

Заметная гибридизация формирующихся экономических систем, их особенности, а также происходящие в них глубокие преобразования, чаще всего за пределами прогнозов стандартной экономической перспективы, представляют собой неожиданный эмпирический материал, который только начинает восприниматься экономическим анализом. Сила внешнего принуждения, в его соединении с внутренними динамиками продуктивных и социальных преобразований, не является единственным объяснением существования траекторий возникновения. Они в значительной степени обусловлены секторальной динамикой, а также зависят от внутренней трансформации социальных отношений и институциональной динамики, сопровождающей эти изменения.

Пример опыта постсоциалистической экономики и, в более общем плане, споры о роли институтов в экономическом развитии показывают, что институционалистический поворот в экономике не завершен, если предположить, что он действительно может когда-нибудь произойти. В очередной раз поразительно, насколько сильна способность извлекать и разбавлять спорные темы благодаря соединению неоклассической парадигмы и неолиберальной доктрины, достигшей мировой гегемонии. Различные теории институциональной экономики, несомненно, получили значительную аудиторию в последнее время. История покажет, будет ли эта эволюция устойчиво закреплена.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: Инфра-М, 2016. – 233 с.
2. Adelman I., Morris C. T. Society, Politics, and Economic Development: A Quantitative Approach. – Baltimore: Johns Hopkins Press, 1971. – 336 p.
3. Coase R. The problem of social cost in The Firm, the market and the law. – Paris, Diderot Éditeur, 1997. – 180 p.
4. Davis L. K., North D. C. Institutional Change and American Economic Growth. – Cambridge: Cambridge University Press, 1971. – 292 p. – DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511561078>.
5. North D. C. Understanding the Process of Economic Change, Princeton. – Princeton University Press, 2005. – 160 p.
6. Stiglitz J., Heilman T., Murdock K. Financial Restraint and the Market Enhancing View / Hayami Y., Masahiko A., eds. // The Institutional Foundations of East Asian Economic Development: Proceedings of the IEA Conference Held in Tokyo, Japan. – New York: St. Martins Press; IEA Conference Volume. – 1998. – № 127. – P. 255-284.
7. Пищулов В. М. Институциональная экономика: Учебное пособие / В.М. Пищулов. – М.: Инфра-М, 2018. – 160 с.

8. Mokyr J. The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy. – Princeton: Princeton University Press, 2002. – 384 p.
9. North D. C. A Transaction Cost Theory of Politics // Journal of Theoretical Politics. – 1990. – № 2(4). – P. 355-367.
10. Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. – Том 5: Теория отраслевых рынков. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2003. – С. 280–317.
11. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economic of Internal Organization. – New York, The Free Press, 1975. – 350 p.
12. Спенс М. Вход, мощь, инвестиции и олигополистическое ценообразование / Пер. с англ. О.В. Демченко // Теория отраслевых рынков. Вехи экономической мысли; Вып.5. / Под ред. А. Г. Слуцкого. – С.-Петербург: Экономическая школа, 2003. – С. 35-52.
13. Стиглиц Дж. Лекции по экономической теории государственного сектора / Пер. с англ. под ред. Л. Л. Любимова. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.
14. Стиглиц Дж., Чарлтон Э. Справедливая торговля для всех: как торговля может содействовать развитию / Пер. с англ.: Заборин Н. В., Зверев А. Д., Головина Л. С. – М.: Весь Мир, 2007. – 276 с.
15. Погудаева М. Ю. Институциональная экономика. Определения, схемы, таблицы: Учебное пособие / М.Ю. Погудаева. – М.: Юнити, 2016. – 56 с.
16. Попкова Е. Г. Институциональная экономика (для бакалавров) / Е. Г. Попкова. – М.: КноРус, 2018. – 140 с.
17. Сухарев О. С. Институциональная экономика: Учебник и практикум / О. С. Сухарев. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 501 с.
18. Агапова И. И. Институциональная экономика: Учебное пособие / И. И. Агапова. – М.: Магистр, 2017. – 144 с.
19. Бренделева Е. А. Институциональная экономика (для бакалавров) / Е. А. Бренделева. – М.: КноРус, 2018. – 352 с.
20. Cheung, S. Deng Xiaoping's Great Transformation // Contemporary Economic Policy. – 1998 – № 2(16) – P. 125-135.
21. Василенко Н. В. Институциональная экономика: Учебное пособие / Н. В. Василенко. – М.: Инфра-М, 2019. – 254 с.
22. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса / Пер. с англ. под ред. А. А. Фофонова. — СПб.: Экономикс, 2008. – 384 с.
23. Acemoglu D., Robinson J. The role of institutions in growth and development // Review of Economics and Institutions. – 2010. – № 2(1). – P. 1-33. – DOI: <http://dx.doi.org/10.5202/rei.v1i2.14>
24. Romer P. M. Increasing Returns and Long-Run Growth // The Journal of Political Economy, October. – 1986. – № 5(94). – P. 1002–1037.
25. Goldberg P. K., Khandelwal A., Pavcnik N., Topalova P. Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India // The Quarterly Journal of Economics, MIT Press. – № 125(4) – P. 1727-1767.
26. Acemoglu D. Introduction to Modern Economic Growth. – Princeton: Princeton University Press, 2008. – 1008 p.
27. Колосов А. В. Институциональная экономика: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.В. Колосов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 384 с.
28. Bardhan P., Bowles S., Baland J.-M. Inequality, cooperation, and environmental sustainability. – New York Princeton: Russell Sage Foundation Princeton University Press, 2007. – 368 p.
29. Birdsall N., Fardoust Sh., Rodrik D., Steer A., Subramanian A. Towards a Better Global Economy Policy Implications for Citizens Worldwide in the 21st Century. – Oxford University Press, 2014. – 496 p.
30. Мамаева Л. Н. Институциональная экономика: Учебник / Л. Н. Мамаева. – Рн/Д: Феникс, 2017. – 360 с.
31. Носова С. С. Институциональная экономика (для спо) / С. С. Носова. – М.: КноРус, 2017. – 288 с.
32. Маркс К., Энгельс Ф. Из ранних произведений. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1956. – 699 с.

33. Веблен Т. Брасос – Веш // Большая советская энциклопедия : [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. – Т. 4 – М. : Советская энциклопедия, 1971. – 600 с.
34. Одинцова М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 459 с.
35. Мюрдаль Г. К. Моршин – Никиш // Большая советская энциклопедия: [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. – Т. 17. – М. : Советская энциклопедия, 1974. – С. 175.
36. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы / Пер. с англ. А. В. Еврейскова, О. Г. Клесмет. – М.: Иностранная литература, 1958. – 555 с.
37. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1972. – 768 с.
38. Мюрдаль Г. Возрастающая взаимозависимость государств и неудачи международного сотрудничества // МЭиМО. – 1980. – № 5. – С. 76-84.
39. Myrdal G. Asian drama, An Inquiry into the Poverty of Nations. – New York: Pathenon Books, 1968. – 464 p.
40. Перру Ф. Экономическое пространство: теория и приложения // Пространственная экономика. – 2007. – № 2. – С. 150-162.
41. Adelman J. Worldly Philosopher: The Odyssey of Albert O. Hirschman. 4th edition. – Princeton University Press, 2013. – 760 p.
42. Gorodnichenko Yu., Roland G. Culture, institutions and democratization // Public Choice. – 2010 – № 2(187). – P. 165-195.

REFERENCES

1. Oleynik, A. N. (2016). Institutsionalnaya ekonomika: Uchebnoye posobiye. Infra-M, Moscow, 233 p. (In Russian).
2. Adelman, I. and Morris, C. T. (1971). Society, Politics, and Economic Development: A Quantitative Approach. Johns Hopkins Press, Baltimore, 336 p.
3. Coase, R. (1977). The problem of social cost in The Firm. the market and the law. Paris. Diderot diteur, 180 p.
4. Davis, L. K. and North, D. C. (1971). Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge: Cambridge University Press, 292 p., DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511561078>.
5. North, D. C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press, Princeton, 160 p.
6. Stiglitz, J., Heilman, T. and Murdock, K. (1998). Financial Restraint and the MarketEnhancing View. The Institutional Foundations of East Asian Economic Development: Proceedings of the IEA Conference Held in Tokyo. Japan, 127, 255-284.
7. Pishchulov, V. M. (2018). Institutsionalnaya ekonomika: Uchebnoye posobiye. Infra-M, Moscow, 160 p. (In Russian).
8. Mokyr, J. (2002). The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy. Princeton: Princeton University Press, 384 p.
9. North, D. S. (1990). A Transaction Cost Theory of Politics. Journal of Theoretical Politics, 2(4), 355-367.
10. Demsets, G. (2003). Proizvodstvo. stoimost informatsii i ekonomicheskaya organizatsiya. Vekhi ekonomicheskoy mysli. Tom 5: Teoriya otraslevykh rynkov. Sankt-Peterburg: School of Economics, 280-317. (In Russian).
11. Williamson, O. (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economic of Internal Organization. New York. The Free Press. 350 p.
12. Spens, M. (2003). Vkhod, moshchnost, investitsii i oligopolisticheskoye tsenoobrazovaniye. Vekhi ekonomicheskoy mysli. Tom 5: Teoriya otraslevykh rynkov. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya shkola, 35-52, (In Russian).
13. Stiglitz, J. (1980). Lektsii po ekonomicheskoy teorii gosudarstvennogo sektora (transl. from English). Aspekt Press, Moscow, 832 p. (In Russian).

14. Stiglitz, J. and Charlton, E. (2007). Spravedlivaya trgovlya dlya vseh: kak trgovlya mozhetsodeystvovat razvitiyu. Ves Mir, Moscow, 276 p. (In Russian).
15. Pogudayeva, M. Yu. (2016). Institutsionalnaya ekonomika. Opredeleniya. skhemy. tablitsy: Uchebnoye posobiye. Yuniti, Moscow, 56 p. (In Russian).
16. Popkova, E. G. (2018). Institutsionalnaya ekonomika (dlya bakalavrov). KnoRus, Moscow, 140 p. (In Russian).
17. Sukharev, O. S. (2016) Institutsionalnaya ekonomika: Uchebnik i praktikum. Lyubertsy, Yurayt, 501 p. (In Russian).
18. Agapova, I. I. (2017). Institutsionalnaya ekonomika: Uchebnoye posobiye. Magistr, Moscow, 144 p. (In Russian).
19. Brendeleva, E. A. (2018). Institutsionalnaya ekonomika (dlya bakalavrov). KnoRus, Moscow, 352 p. (In Russian).
20. Cheung, S. (1998). Deng Xiaoping's Great Transformation. Contemporary Economic Policy, 2(16), 125-135.
21. Vasilenko, N. V. (2019). Institutsionalnaya ekonomika: Uchebnoye posobiye. Infra-M, Moscow, 254 p. (In Russian).
22. Blaug, M. (2009). 100 velikikh ekonomistov posle Keynasa (transl. from English). Ekonomikus, Saint Petersburg, 384 p. (In Russian).
23. Acemoglu, D. and Robinson, J. (2010). The role of institutions in growth and development. Review of Economics and Institutions, 2(1), 1-33, DOI: <http://dx.doi.org/10.5202/rei.v1i2.14>
24. Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. The Journal of Political Economy, 5(94), 1002-1037.
25. Goldberg P. K., Khandelwal A., Pavcnik N., Topalova P. Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India. The Quarterly Journal of Economics, 4(125), 1727-1767.
26. Acemoglu, D. (2008). Introduction to Modern Economic Growth. Princeton: Princeton University Press, 1008 p.
27. Kolosov, A. V. (2016). Institutsionalnaya ekonomika: Uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata. Lyubertsy, Yurayt, 384 p. (In Russian).
28. Bardhan, P., Bowles, S. and Baland, J.-M. (2007). Inequality, cooperation, and environmental sustainability. Russell Sage Foundation Princeton University Press, New York, 368 p.
29. Birdsall, N., Fardoust, Sh., Rodrik, D., Steer, A. and Subramanian, A. (2014). Towards a Better Global Economy Policy Implications for Citizens Worldwide in the 21st Century. Oxford University Press, 496 p.
30. Mamayeva, L. N. (2017). Institutsionalnaya ekonomika: Uchebnik. 360 p. (In Russian).
31. Nosova, S. S. (2017). Institutsionalnaya ekonomika (dlya spo). KnoRus, Moscow. 288 p. (In Russian).
32. Marks, K. and Engels, F. (1971). Iz rannikh proizvedeniy. Gosudarstvennoye izdatelstvo politicheskoy literatury, Moscow, 699 p. (In Russian).
33. Veblen, T. (1971). Brasos – Vesh. Sovetskaya entsiklopediya, 5, Moscow, 180 p. (In Russian).
34. Odintsova, M. I. (2016). Institutsionalnaya ekonomika: uchebnik dlya akademicheskogo bakalavriata. Lyubertsy, Yurayt, 459 p. (In Russian).
35. Myrdal G. K. (1974). Morshin - Nikish. Sovetskaya entsiklopediya, 17, Moscow, 175. (In Russian).
36. Myrdal, G. K. (1956). Mirovaya ekonomika. Problemy i perspektivy. Inostrannaya literature, Moscow, 555 p. (In Russian).
37. Myrdal, G. K. (1968). Sovremennyye problemy «tretyego mira». Progress, Moscow, 768 p. (In Russian).
38. Myrdal, G. K. (1980). Vozrastayushchaya vzaimozavisimost gosudarstv i neudachi mezhdunarodnogo sotrudnichestva. MEiMO, 5, 76-84 (In Russian).
39. Myrdal, G. K. (1968). Asian drama. An Inquiry into the Poverty of Nations. Pathenon Books, New York, 464 p.
40. Perru, F. (2007). Ekonomicheskoye prostranstvo: teoriya i prilozheniya. Prostranstvennaya ekonomika, 2, 150-162 (In Russian).

41. Adelman, J. (2013). *Worldly Philosopher: The Odyssey of Albert O. Hirschman*. 4th edition. Princeton University Press, 760 p. (In Russian).

42. Gorodnichenko, Yu. and Roland, G. (2010). Culture, institutions, and democratization. *Public Choice*, 2(187), 165-195.

THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMY: WAYS OF RENEWAL AND SOCIAL INEQUALITIES

G. Abrayeva

Turan University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose of the research – to determine the ways of renewal and social inequalities in the new institutional economy.

Methodology – historical and causal analysis.

Originality / value. The articulation of external compulsion with internal productive and social dynamics is a common explanation for the existence of open and diverse trajectories of occurrence. Here we show that they are also driven by the sectoral dynamics, the internal transformation of social relations, and the institutional dynamics that accompany the profound structural changes that "emerging" economies undergo.

Findings – systematization of scientists' opinions on the formation of scientific views on the institutional economy and institutions.

Keywords: economy, institutions, institutional, social inequality, renewal.

ЖАҢА ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ ЭКОНОМИКА: ЖАҢАРУ ЖОЛДАРЫ ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК ТЕҢСІЗДІКТЕР

Г. С. Абраева

Туран Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеу мақсаты – жаңа институционалдық экономикадағы жаңару жолдары мен әлеуметтік теңсіздіктерді анықтау.

Әдіснамасы – тарихи және себеп-салдарлық талдау.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Сыртқы мәжбүрлеудің ішкі өнімді және әлеуметтік динамикамен артикуляциясы – бұл ашық және әр түрлі пайда болу траекторияларының бар екендігінің жалпы түсіндірмесі. Мұнда біз олардың салалық динамикаға, әлеуметтік қатынастардың ішкі өзгеруіне және «дамып келе жатқан» экономикаларға терең құрылымдық өзгерістермен бірге жүретін институционалды динамикаға байланысты екенін көрсетеміз.

Зерттеу нәтижелері – институционалдық экономика мен институттар туралы ғылыми көзқарастарды қалыптастыру туралы ғалымдардың пікірлерін жүйелеу.

Түйін сөздер: экономика, институттар, институционалдық, әлеуметтік теңсіздік, жаңару.

ОБ АВТОРЕ

Абраева Гулира Сериковна – магистр экономика, докторант 3 курса, Университет Туран, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: gulira.abrayeva@narxoz.kz