

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

12.1. Предпосылки новой институциональной теории

Одним из наиболее перспективных теоретических направлений в исследовании государственного управления и политики наряду с менеджериальной, синергетической и сетевой концепциями является новая институциональная теория. Она ведет свое происхождение от двух дисциплин — прародительниц: неоклассической экономики и традиционного институционализма. Неоклассический подход трактует нерегулируемые взаимодействия субъектов на политическом поле аналогично рыночным, а нормы и правила (от конституционных основ до внутриорганизационного распорядка) — как продукт рационального выбора индивидов. Так, например, трактовка феномена власти основывается на факте добровольной рациональной передачи части прав от подчиненного — Агента руководителю или Принциалу: «Главным стимулом отказа Агента от своей автономии служит либо вера в то, что под руководством Принциала он быстрее достигнет собственных целей (случай согласованных властных отношений), либо надежда на получение от Принциала материальной компенсации за подчинение его командам "случай рассогласованных властных отношений"» [Coleman, 1990, 66—76]. Однако неоклассический анализ рынков (в том числе и политического) испытывает следующие существенные теоретические ограничения: 1) структура рынка должна быть близка к совершенной конкуренции (т.е. оптимальна по Парето); 2) информация доступна каждому из участников рыночных обменов, т.е. она должна свободно циркулировать на рынке; 3) все участники рынка являются «рациональными эгоистами», их поведение утилитарно, т.е. направлено на максимизацию личной выгоды и целерационально в веберовском смысле. Очевидно, что полностью данные условия на практике не соблюдаются почти никогда, особенно в отношении внеэкономических взаимодействий. Об этом, в частности, писал Дж. М. Кейнс: «Постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую он рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия» [Кейнс, 1993, 224]. Нельзя не отметить и то, что любые нормы предполагают существование высокой степени согласия между участниками взаимодействия и их желание в полной мере нести издержки по реализации норм. Здесь встает целый ряд проблем, подробно описанных в работах Дж. Бьюкенена, М. Олсона, К. Эрроу и др.: проблема «безбилетника», проблема «дурной бесконечности» в ситуации выбора так называемых пред-

конституционных правил, проблема невозможности недиктаторского решения в случае коллективного выбора («теорема невозможности» Эрроу) и др. Кроме того, следует упомянуть и достаточно широко представленную в литературе критику так называемого «экономического империализма», возникающего всякий раз при попытке распространения неоклассической методологии на всю сферу социальных взаимодействий. Негативный эффект «экономического империализма» заключается прежде всего в упрощении самого процесса взаимодействия, который сводится к простому калькулированию акторами своих издержек и выгод.

Институционализм или институциональный подход получил широкое распространение не только в экономике, но и в других гуманитарных дисциплинах. К основным представителям институционализма, или точнее сказать, старого, классического институционализма традиционно относят Т. Веблена, У.К. Митчелла, Дж. М. Кларка и Дж. Коммонса. Представители этого методологического направления отстаивают в своих работах точку зрения противоположную неоклассическому подходу. Резкой критике подвергается центральная для неоклассического подхода модель индивида как рационального оптимизатора собственной выгоды. По мнению основоположника институционального подхода американского социолога Т. Веблена, человек не является «калькулятором, мгновенно вычисляющим удовольствие и боль» [Веблен, 1984, 202], его поведение предопределено целями индивида и, самое главное, институтами, детерминирующими конкретные методы достижения этих индивидуальных целей. Т. Веблен дает и общее определение понятия институт. По его мнению, это — «привычный образ мышления, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго» [там же]. Таким образом институционалисты с самого начала актуализировали значение не только формальных институтов, но и привычки, традиции, оказывающей подчас гораздо более серьезное влияние на поведение индивида нежели статьи законов. Однако институционализм впал в другую крайность: поведение индивидов оказалось полностью предопределено институциональными рамками, теми социальными структурами, в которые был вписан данный конкретный индивид, практически не оставив ему свободы для принятия самостоятельных решений.

Новый институциональный подход или новый институционализм попытался отыскать золотую середину между двумя крайностями: неоклассикой и старым институционализмом, синтезировав основные положения этих подходов. Впервые термин «новая институциональная концепция» был применен О. Уильямсоном в работе «Рынки и иерархии» [Williamson, 1975] и достаточно быстро вошел в научный оборот. Более того, широкий интерес к концепции и многочисленные интерпретации породили серьезную проблему: в различных социальных науках существуют и развиваются собственные версии неонституционализма, имеющие самостоятельные методологические основания, более близкие той или иной дисциплине. При этом неоднократно предпринимались попытки по преодолению этих различий и созданию комплексной неонституциональ-

Сравнение трех направлений в современном неонинституционализме¹

	Доминирующий вид действия	Интересы	Доминирующий тип институтов	Механизм институциональных изменений
Подход с позиций рационального выбора	Индивидуальное рациональное действие	Экзогенные	Преимущественно формальные	Стратегические рациональные действия/отбор
Подход с позиций социального конструктивизма	Социально детерминированное (конструируемое) действие	Эндогенные	Преимущественно неформальные	Проникновение/диффузия
Подход с позиций посредничества в конфликто-разрешении	Групповое действие	Экзогенные	Формальные/неформальные организационные формы	Политический конфликт

¹ Di Maggio. 1988. С. 698

ной теории, но большинство исследователей так и остались в границах своих дисциплин и соответствующих им направлений институционального анализа. Можно выделить лишь несколько работ, представляющих собой удачный пример комплексного неонинституционального подхода. Это работы П. Ди Маджио, У. Пауллы, П. Холла и Р. Тэйлора. [DiMaggio, 1988; Powell & DiMaggio, 1991; Hall & Taylor, 1994]. Один из ведущих теоретиков комплексного подхода Ди Маджио различает три основных направления, существующих и развивающихся сегодня в неонинституционализме: это подход, основанный на теории рационального выбора, подход, базирующийся на социальном конструктивизме и, наконец, неонинституциональный подход, актуализирующий функцию институтов как посредников в разрешении конфликтов. Все они различаются по следующим основаниям: актуализация формальных или неформальных норм и правил, представление об акторе и причины институциональных изменений.

Неонинституциональный подход, базирующийся на предпосылках теории рационального выбора актуализирует прежде всего способ организации рационального действия, т.е. рассматривают институты как правила игры, преимущественно обращая внимание на формальные законодательные акты, описывающие эти правила (последнее вовсе не исключает обращения и к неписанным правилам). Акторы при этом рассматриваются как устойчивые и экзогенные. Институциональные изменения в данном подходе понимаются чаще всего как последствия или эффекты рациональных решений индивидов или особого механизма отбора.

Неонинституциональный подход, базирующийся на предпосылках социального конструктивизма, напротив, доказывает, что все элементы модели рационального выбора: акторы, интересы, предпочтения являются социально «сконструированными» и поэтому носят эндогенный характер. Интерес исследователей в рамках данного подхода сфокусирован преимущественно на неформальных институтах, таких как система воззрений (традиций, привычек), предписанных сценариев поведения и т.д. Институциональные изменения рассматриваются в данном случае как процесс распространения (диффузии) через механизмы институционализации и легитимации поведенческих сценариев, возникающих в процессах обучения и социальной практики.

Неонинституциональный подход, актуализирующий роль институтов как посредников в конфликто-разрешении, фокусирует внимание на том, как государство и другие институты структурируют конфликты между группами с противоположными интересами и выполняют посреднические функции в их разрешении. Таким образом они исследуют институты и институциональные изменения как результат институционального посредничества в разрешении конфликтов.

Сравнение этих трех подходов, проведенное по четырем ключевым параметрам: доминирующему виду действия, доминирующему типу институтов, интересам агентов и механизмам институциональных изменений представлено в таблице 1.

Нетрудно догадаться в каких дисциплинах доминирует тот или иной из обозначенных выше подходов. Первый, очевидно, доминирует в экономике и отчасти в политических исследованиях (по крайней мере тех из них, которые основываются на методологии рационального выбора), второй — в социологии и теории организаций и, наконец, третий доминирует в политических исследованиях.

Один из ведущих исследователей нового институционализма, профессор университета Калифорнии, Беркли [США] Нил Флигстин весьма точно и емко обозначил отличительные черты новой институциональной теории, характерные для всех направлений и подходов, развивающихся внутри этой теории [Флигстин, 2001, 29—30]. Это общая направленность на анализ конструирования локальных социальных порядков, признание их «конструируемости», т.е. формирования акторами в процессе их взаимодействия в рамках того или иного поля, актуализация роли институтов не столько как ограничителей действий людей, сколько как условий, обеспечивающих возможность социального взаимодействия и делающих возможным развитие различных стратегий такого взаимодействия. Институты в трактовке нового институционального подхода понимаются как: «правила и разделяемые участниками взаимодействия смыслы, подразумевающие, что люди знают об их существовании или что они могут быть осознаны... Они интерсубъективны [т.е. могут быть признаны другими, когнитивны], [т.е. зависят от познавательных способностей акторов и в какой-то степени требуют саморефлексии со стороны акторов» [Флигстин, 2001, 30—31].

Основные причины широкого исследовательского интереса со стороны политологов и государствоведов к методологическим предпосылкам новой институциональной теории заключаются в возможности по иному взглянуть на природу государства, а также некото-

рые процессы и элементы государственной политики и управления. Новая институциональная теория значительно расширяет исследовательские возможности в этой области за счет признания возможности существования множества точек равновесия, разработки новой концепции рациональности — интерпретативной, учета неустойчивости и разнообразия предпочтений в процессе принятия решений, а также актуализации проблемы трансакционных издержек.

Рассмотрим эти методологические предпосылки подробнее.

Во-первых, новая институциональная теория отказывается от модели равновесия Вальсара—Эрроу—Дебре (равновесие по Парето) как единственно верной и принимает допущения, предложенные теорией игр: допускается существование множества точек равновесия, не обязательно совпадающих с точками оптимума по Парето; равновесия может не существовать вообще [Олейник, 1999]. Эта предпосылка вполне согласуется с синергетическим подходом, актуализирующим многообразие возможных траекторий развития систем в процессе достижения ими равновесного состояния.

Во-вторых, новая институциональная теория признает ограниченную рациональность индивидов, отказавшись от постулата оптимизации, лежащего в основе теоретической модели поведения homo oeconomicus. Наиболее полно критика постулата оптимизации представлена в работе американского экономиста Герберта Саймона «Административное поведение» (1947), где он, в частности, утверждает следующее: «Способность человеческого сознания формулировать и разрешать сложные проблемы сопоставима с размером проблемы. Очень сложно достичь объективно рационального поведения в реальном мире... или даже приемлемого приближения к такой объективной рациональности» [Simon, 1976, 34]. Теория рационального выбора допускает, что выбор сдерживается только такими внешними факторами, как полезность, цена, технология и время. Ограниченная рациональность предполагает, что список сдерживающих факторов должен быть дополнен такими чисто человеческими «ограничениями», как ошибки памяти, неадекватно рассчитанная сила (власть) и склонность «удовлетворяться» принятием решений (settle for decision), которые просто «достаточно хороши». Эти выводы поставили под сомнение (или, как минимум, значительно ограничили) классическую концепцию рациональной бюрократии и привели к созданию новой теоретической модели чиновника-управленца — модели «административного человека», ограниченно рационального в принятии решений.

В-третьих, новая институциональная экономика отказывается от тезиса о стабильности субъективных предпочтений индивидов. Здесь также очевидны параллели с синергетическим подходом, основывающим разнообразие и неустойчивость как на организационном, так и на индивидуальном уровне.

12.2. Методологические основания теории согласований

Среди различных направлений новой институциональной теории (теория конвергенций, теория постэкономического общества, экономика глобальных перемен и др.) следует обратить особое внимание на школу современного французского институционализма (теория согласований, или экономика соглашений). Это направление достаточно молодо. Как самостоятельное оно сформировалось лишь во второй половине 80-х годов XX в., после опубликования работы Л. Тевено и Л. Болтянски «Экономика значимого» [Boltanski, Thevenot, 1987]. В целом теоретическая концепция экономики соглашений представлена в работах французских социологов и экономистов Л. Тевено, Ф. Эмар-Дюверне, Л. Болтянски, а также в работах представителей постмарксистской «теории регуляций» М. Аглиятта, Р. Буайе [Олейник, 1997]. В отличие от неоклассической модели, которая постулировала два основных методологических принципа: рациональную мотивацию индивидуального поведения и координацию индивидуальных рациональностей посредством рынка (при этом максимизация субъективного ожидания полезности не подвергается сомнению, а трансакционные издержки считаются равными нулю) [Эрроу, 1993], теория согласований сосредоточивает свое внимание на механизмах согласований и способах координации индивидуальных действий. Рыночная рациональность выступает в качестве лишь одной из множества возможных интерпретаций мотивов поведения индивидов. Формальные и неформальные правила, контрактные соглашения, традиции, которые невозможно свести к индивидуальной рациональности и стратегиям оптимизации, стали основными объектами, исследуемыми этой теорией, пытающейся кроме всего прочего определить роль институтов государства в условиях рыночной экономики, избежав при этом крайних позиций преуменьшения или преувеличения роли государства как экономического и политического агента.

Индивидуальная рациональность, реализуемая в модели поведения «экономического человека», т.е. человека «способного расположить свои предпочтения в порядке, который был бы рефлексивным, законченным, преемственным и непрерывным, а затем выбирающего то из них, которое максимизирует его выгоду...» [Фармер, 1994, 50] меняет у французских новых институционалистов свой «неоклассический» смысл. Они предлагают вместо термина «рациональное действие» использовать термин «обоснованное действие» [Тевено, 1997], включающий в себя специфику социального контекста, в котором реализует свою стратегию действующий индивид и происходит интерпретация действий индивида, т.е. они приобретают значение и смысл (становятся социальными в веберовском смысле). Здесь следует отметить два существенных момента.

Первый — это не просто обращение к правилам и нормам, а стремление выявить интерпретации этих правил и попытаться определить некоторые общие основания этих интерпретаций, позволяющие избежать атомизации, т.е. радикальной обособленности субъектов социального действия.

Второй момент заключается в применении термина «стратегии поведения», что позволяет исследователю избежать детерминистской позиции, заключающейся в предопределении поведения индивида социальной структурой, в которую он вписан. Решение проблемы трансляции интерпретации рациональности одного типа в другой (например, можно рассмотреть случай столкновения рациональности «административного» и «экономического» человека) связано в теории согласований с рассмотрением взаимоотношений между институциональными подсистемами или «мирами». Эти «миры» представляют собой совокупность формальных и неформальных норм (последним уделяется преимущественное внимание), составляющие «правила игры, по которым осуществляется взаимодействие между людьми в той или иной сфере их деятельности» [Олейник, 1999, 141]. Всего выделяется семь таких «миров»: рыночный мир, индустриальный мир, традиционный мир, гражданский мир, мир общественного мнения, экологический мир, наконец, мир вдохновения и творческой деятельности.

Основной задачей исследователя становится таким образом поиск общего основания, общего принципа, исходя из которого можно интерпретировать действие (в нашем случае принятия управленческого решения) сделать его понятным в контексте различных институциональных подсистем. Признавая при этом, что каждая из них обладает собственным специфическим набором таких принципов.

Для ее решения в качестве основного понятия вводится термин *интерпретативная рациональность*, обозначающего «способность к сохранению согласованного характера действий через выработку понятных для всех участников транзакции ориентиров» [Олейник, 1997; Livet, Thevenot, 1994]. Таким образом актуализируется значение правил и проблема их интерпретации участниками обмена ресурсами в ситуации, когда прямой информационный обмен невозможен (наиболее распространенной моделью отношений такого рода является знаменитая «дилемма узника»).

Еще одно ключевое понятие новой институциональной школы — доверие. Американский исследователь Остром определил доверие, как «ожидание человеком определенных действий со стороны окружающих, когда эти действия напрямую затрагивают его выбор и он должен принимать решения до того, как они станут известны» [Ostrom, 1998, 12]. Как отмечает один из ведущих российских исследователей институциональной теории А.Н. Олейник, норма доверия играет исключительно важную роль в построении эффективной системы политического управления. Степень доверия предопределяет предсказуемость поведения субъектов взаимодействия. При этом отмечается интересная взаимосвязь степени предсказуемости действий политического руководства и степени межличностного доверия в обществе: «соотношение уровней межличностного и институционального (к представителям легальной власти) является важным социологическим индикатором, своеобразным термометром здоровья общества» [Олейник, 1999, 141]. Уровень межличност-

ного доверия в свою очередь предопределяет эффективность функционирования отдельных рынков и экономики страны в целом.

В отличие от теории общественного выбора, представляющей нормы (институты) как результат рационального самостоятельного выбора индивидов и актуализирующей рациональность и свободу выбора нормы как залог ее легитимности, новая институциональная теория акцентирует внимание не на рациональном происхождении норм, а на следовании нормам, как результате индивидуального рационального выбора. Нормы становятся таким образом не жесткой детерминантой поведения, а ключевой предпосылкой взаимной интерпретации интересов и намерений индивидов, а значит и предпосылкой эффективной координации социальных взаимодействий.

Другой важнейшей категорией новой институциональной теории является категория *транзакционных издержек*. Она ведет свое происхождение от работ Э. Коуза «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960). Коуз определял их как издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма. Позднее транзакционные издержки стали определять как «специфические расходы по налаживанию и осуществлению обменных соглашений» [Фишер, 1999, 1]. Соответственно, «размеры таких издержек зависят от вида приобретаемых услуг и выбранной формы координации» [там же, 1].

Более точное и полное определение транзакционных издержек представлено в работах П. Милгром и Дж. Робертс, которые пишут: «Транзакционные издержки включают в себя любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом они включали в себя все, что так или иначе отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности» [Milgrom, Roberts, 1990, 34]. При этом выделяют два основных вида транзакций: рыночная, которая «представляет собой обмен правами собственности на блага, происходящий на основе добровольного соглашения обеих сторон этой транзакции» и управленческая, которая «предполагает правовое преимущество одного из контрагентов, которому принадлежит право принятия решения» [там же, 34].

Транзакционные издержки можно классифицировать исходя из особенностей процесса транзакций. Всего выделяют пять основных характеристик, фиксирующих эти особенности. Это степень специфичности обмениваемых ресурсов (общие / специфические), степень длительности и регулярности процесса транзакции (длительные / регулярные / короткие / одномоментные), степень зависимости от будущего состояния дел (сильно зависимые / слабо зависимые), степень измеримости конечных результатов (легко измеримые / трудноизмеримые) и, наконец, степень автономности транзакций (автономные / взаимосвязанные с другими сделками) [Капелюшников, 1993]. Такая классификация позволяет проводить более

точный сравнительный анализ результативности транзакций и, соответственно, эффективности обеспечивающих их институтов.

Что касается практической ценности и перспектив использования новой институциональной теории в области исследования государственного управления, то можно отметить следующее. Анализ транзакционных издержек предоставляет оригинальную теоретическую базу для решения проблемы сравнительной эффективности институциональных форм координации взаимодействий. Согласно новой институциональной теории каждой такой форме, как впрочем, и уровню координации соответствует своя, особая конфигурация транзакционных издержек.

Так, рынок сравнительно эффективнее в плане экономии информационных издержек, тогда как административные процедуры обеспечивают сокращение затрат на ведение переговоров, однако иерархические структуры несут большие потери из-за существования издержек влияния. На внутриорганизационном уровне довольно высока опасность «отлынивания», а на межорганизационном, соответственно, — угроза «вымогательства». Учитывая эти особенности в процессе реформирования административно-государственного управления, можно добиться более эффективного использования рыночных инструментов за счет экономии на специфических для каждой формы координации издержек, что является исключительно важным для современной менеджеральной программы административных реформ.

ЛИТЕРАТУРА

Алтысбаева С. Организация экономического пространства региона в новых институциональных условиях // Евразийское сообщество: экономика, политика, безопасность. 1997. № 1.

Введение в институциональный анализ // Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 1996.

Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 202.

Вереникин А.О. Транзакционные издержки в рыночной экономике // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 1997. № 3.

Капелюшников Р.И. Рональд Коуз, или Сотворение рынков // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 1.

Капелюшников Р. Категория транзакционных издержек // www.libertarium.ru/libertarium/libsb3.

Кейнс Дж. Избранные произведения. М., 1993.

Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.

Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12.

Коуз Р. Институциональная структура производства: [Лекция лауреата Нобелевской премии в области экономики наук за 1991 г.] // Вестник СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 1992. Вып. 4.

Коуз Р. Природа фирмы: [Ст. амер. экономиста / Сокр. пер. с англ. Б.Пинскера] // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. 1993. № 2.

Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.

Кузьминов Я.И. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ—ВШЭ, 1999.

Курченко В.В. Транзакционный подход к анализу процесса формирования рыночных структур в российской экономике // Экономика строительства. 1995. № 2.

Литвинцева Г.П. Введение в институциональную экономическую теорию (учебное пособие). Новосибирск, 1999.

Малахов С. В защиту либерализма: (к вопросу о равновесии транзакционных издержек и издержек коллективного действия) // Вопросы экономики. 1998. № 8.

Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. М., Л., 1930.

Олейник А.Н. В поисках институциональной теории переходного общества // Вопросы экономики. 1997. № 10.

Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА, М., 2000.

Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие // Вопросы экономики. 1999. № 1—12.

Розмашинский И.В. Старый институционализм // <http://gallery.economicus.ru/cgi-ise/gallery>.

Фишер Т. Координация управления качеством в свете теории транзакционных издержек // Теория и практика управления. 1999. № 3.

Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1.

Шастинко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998; 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТЕИС, 1999.

Шастинко А.Е. Внешние эффекты и транзакционные издержки. М.: ТЕИС, 1997.

Шастинко А.Е. Экономическая теория институтов. М., 1997.

Alchian A. Economic forces at work. Indianapolis, 1977.

Boltanski L., Thevenot L. Les economies de la grandeur. Paris, 1987.

Coase R. The firm, the market and the law. Chicago and London, 1988.

Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge, 1990.

Demsetz H. Efficiency, competition and policy. Vol. I—II. Oxford, 1988.

DiMaggio, P. Interest and agency in institutional theory // Institutional Patterns and Organization. Cambridge, Ma.: Ballinger Press, 1988.

Eggertsson T. Economic behavior and institutions. Cambridge, 1990.

Furubotn E., Richter R. Institutions and economic theory: an introduction to and assessment of the new institutional economics. Saarbrücken, 1995.

Hall, P. and R. Taylor. Political science and the four new institutionalisms // Paper presented at the conference «What is institutionalism now?» at the University of Maryland. 1994, September.

Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs and the organization of economic activity. Cambridge, 1990.

North D. Structure and change in economic history. N. Y., 1981.

North D. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990.

North D. The rise of the Western world: a new economic history. Cambridge, 1973.

Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. 1998. Vol. 92. № 1.

Powell, W. and P. DiMaggio. The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago, IL.: University of Chicago Press, 1991.

Williamson O. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. N.Y., 1985.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Институты, институционализм, интерпретативная рациональность, неоинституционализм, ограниченная рациональность, трансакционные издержки.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Определите отличительные методологические характеристики нового институционализма.
2. Перечислите основные направления этой теории.
3. В чем заключаются отличия современного французского институционализма?
4. Дайте определение трансакционных издержек.
5. Что такое интерпретативная рациональность?
6. Какие виды трансакционных издержек вы знаете?
7. Охарактеризуйте перспективы применения новой институциональной теории в современной политической науке.