

В.Л. Тамбовцев

*д.э.н., профессор, Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова (Москва)*

СВОЙСТВА ИНСТИТУТОВ КАК ПРЕНЕБРЕГАЕМЫЙ ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Аннотация. Как любые объекты институты обладают некоторыми свойствами, которые влияют на их функционирование, что, в свою очередь, сказывается на поведении индивидов. Отдельные свойства институтов упоминаются и анализируются в большом числе исследований как в экономической науке, так и в других социальных науках. Однако работы, специально посвящённые той или иной группе свойств, фактически отсутствуют. Задачами статьи является разработка и обоснование типологии свойств институтов, краткий обзор имеющихся исследований отдельных из этих свойств, а также выявление актуальных направлений, в которых изучение свойств институтов и составляющих их элементов ещё не проводилось либо находится на ранней стадии. Для этого разграничены свойства институтов как подсистем более общих систем и свойства элементов института как относительно обособленной системы, обсуждены свойства (функции), не только присущие любым институтам, но и те, которыми обладают лишь некоторые виды институтов, а также обсуждены свойства таких элементов институтов, как их адресаты и гаранты, с одной стороны, и правила поведения адресатов и гарантов — с другой. Выводы из проведённого анализа завершают статью.

Ключевые слова: институты, элементы институтов, свойства, функции.

JEL: D02, K00

УДК: 303.01, 303.04, 330.101

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2025_2_40_54

© В.Л. Тамбовцев, 2025

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2025

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Тамбовцев В.Л. Свойства институтов как пренебрегаемый объект исследования // Вопросы теоретической экономики. 2025. №2. С. 40–54. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2025_2_40_54.

FOR CITATION: Tambovtsev V.L. Institutional Properties as a Neglected Unit of Analysis // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2025. No. 2. Pp. 40–54. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2025_2_40_54.

Введение

Исследования институтов количественными методами приобрело значительные масштабы в начале 1990-х гг., после того как Д. Норт в речи, произнесённой по случаю вручения ему Премии памяти А. Нобеля, подчеркнул их важность для анализа экономики (institutions matter): «Когда транзакции дорогостоящи, институты имеют значение. А транзакции дорогостоящи всегда» [North, 1994. Р. 360]. Если значимость отдельных экономических институтов, например, законов, определяющих уровни налогообложения различных субъектов и факторов, никогда не вызывала каких-либо сомнений, то подчёркивание влияния на экономику всей совокупности институтов, действующих в различных сферах общественной жизни, привлекало внимание исследователей к новому объекту изучения — институциональной среде национальных экономик.

Одной из первых задач работ в этой области стало подтверждение или опровержение упомянутого тезиса о том, что институты имеют значение. Решение такой задачи требовало количественной оценки влияния совокупности институтов на те или иные показатели экономической динамики, что, очевидно, означало необходимость *измерения* этой совокупности. В ранних исследованиях [Knack, Keefer, 1995; Keefer, Knack, 1997], в силу отсутствия непосредственных измерителей институциональной среды как следствия её ненаблюдаемости, при эконометрическом моделировании использовались переменные, которые косвенно отражали социально-экономические последствия функционирования совокупности институтов национальных экономик. Такого рода последствия стали часто именоваться «качеством институтов», а оценка последнего различными интегральными индикаторами приобрела общепринятый характер [Kuncic, 2014]. Возникающие в этой связи методические и методологические трудности достаточно подробно охарактеризованы в литературе, проанализированной в [Тамбовцев, 2021a], и на сегодняшний день ситуация радикально не изменилась.

Сложности включения институциональных факторов в экономические модели нашли отражения в дискуссии середины 2010-х гг. относительно измерения институтов. Анализ её результатов привёл к выводу, что «измерить институт как целое в принципе невозможно: имеет смысл измерять те или иные свойства института, результаты его воздействия на поведение людей, а также его отдельные компоненты, — их свойства, а также результаты функционирования механизма инфорсmenta. При этом важно подчеркнуть, что как свойства института, так и результаты его воздействия на поведение сами вполне могут быть конструктами, или латентными переменными, выражающими (неоднозначный) ряд наблюдаемых феноменов — свойств, отношений и объектов, так что каждая из таких переменных может быть самостоятельным объектом исследования» [Тамбовцев, 2021b. С. 199].

Последующее рассмотрение этих вопросов показало, что тематика свойств, которыми обладают институты, не получила пока систематического детального анализа. В литературе упоминаются и исследуются многие характеристики институтов, одни часто, другие лишь изредка, можно найти также различные классификации свойств и функций институтов, что в целом, однако, не позволяет описать свойства институтов как многомерный объект измерения, сдерживая построение адекватной системы измерителей институтов и, тем самым, их углублённого количественного изучения.

В задачи данной статьи не входит детальный анализ всех совокупностей подходов, представленных в литературе, относительно затрагиваемых свойств институтов, в ней решаются менее масштабные задачи — выявить разнообразие трактовок некоторых часто упоминаемых свойств, оценить продуктивность наиболее широко применяемых подходов и попытаться определить, какие из свойств институтов изучены в настоящее время явно недостаточно. Соответственно, следующий раздел статьи посвящён обоснованию базовой типологии свойств институтов как систем, далее будут рассмотрены основные свойства институтов как относительно обособленных систем, черты элементов и отношений внутри институтов¹, а в завершающем разделе формулируются выводы относительно актуальных направлений исследований свойств институтов.

Институт как система и типология его свойств

В связи с тем, что понятие института в современной экономической литературе в целом и в сфере институциональных исследований в частности, имеет не единственное

¹ Такой вид институтов, как контракты, обладает рядом специфических черт, которые в силу ограниченности объёма журнальной статьи в этой работе рассматриваться не будут.

определение, сразу укажу, что в данной статье, за исключением случаев явно оговариваемых иных трактовок, под институтами будем понимать правила действий в тех или иных ситуациях, за нарушение которых индивиды подвергаются некоторым наказаниям со стороны других индивидов. Более кратко это определение может звучать так: институт — это правило в единстве с механизмом обеспечения его исполнения. Развёрнутый и более строгий вариант этих определений был введён в [North, 1984. Р. 8]: это «множество ограничений поведения в форме правил и регуляций, множество процедур обнаружения отклонений... и, наконец, множество... норм, которые ограничивают способы, которыми правила и регуляции специфицируются и принуждаются к исполнению».

Приведённые варианты определений, как легко видеть, различаясь на вербальном уровне, характеризуют одни и те же объекты, которые можно назвать *функционирующими институтами*, т.е. теми социально-экономическими системами, которые объективно существуют в окружающей нас реальности. Эти объекты, как и другие системы, состоят из элементов с различными свойствами и отношений между ними. К элементам институтов относятся: *адресаты* *A*, т.е. индивиды, которые в ситуациях *S* должны следовать правилу или правилам *R*; *правила* *R*, описывающие, что именно в *S* следует делать *A*; *гаранты* *G*, — индивиды, которые наблюдают за действиями *A* в *S*, оценивают соответствие этих действий *R* и, в случае обнаружения нарушений, предпринимают *санкции* *F* по отношению к нарушителям, руководствуясь правилами *N*, определяющими порядок выявления нарушителей *R* и применения к ним тех или иных санкций. Гаранты института могут быть: (а) наёмными работниками, специализирующимися на контроле исполнения его правил; в этом случае институт является *формальным*; (б) любыми индивидами, убеждёнными в том, что в ситуации *S* должно исполняться *R*, в силу чего они в меру своих возможностей самостоятельно наказывают тех, кто поступает иначе; в этом случае институт является *неформальным*. Между указанными элементами существуют разнообразные отношения, часть из которых приведена в описании института как системы: *A* в *S* *действуют* или *не действуют* согласно *R*, *G* *наблюдают* за действиями *A* в *S*, и т.п. Другую часть отношений составляют отношения, не включённые в *описание* института, но вполне могущие существовать в реально действующих институтах: например, некоторые гаранты могут относиться к своим обязанностям невнимательно, в то время как другие — строго следовать установленным для них правилам; некоторые санкции могут причинять нарушителям правил ущерб, существенно превышающий те издержки, которые приносят или могли бы принести их действия, и т.д.

Характеристика систем в терминах вещей, их свойств и отношений между ними была введена и подробно описана А.И. Уемовым, согласно трактовке которого «*Вещь* — сущность, обладающая свойствами и/или отношениями. *Свойства* — то, что обнаруживается у вещи, взятой вне отношений к другим вещам. *Отношения* — связи, взаимодействия вещей» [Уемов, 1963. С. 52]. Тем самым, вещь может трактоваться как любое конкретное материальное или идеальное образование, «существующее само по себе и являющееся носителем определённых отношений и свойств», которое вполне допустимо может рассматриваться «как система элементов, каждый из которых предполагает остальные» [Там же. С. 59]

Легко видеть, что в соответствии с концепцией Уеова институты, включая функционирующие институты, представляют собой вещи, т.е. системы. Это позволяет предложить общую типологию их свойств, основывающуюся на принципе двойственного рассмотрения, согласно которому любую систему можно рассматривать, во-первых, как подсистему более общей системы (или надсистемы), а во-вторых, как относительно обособленную систему [Lange, 1965; Майминас, 1967]. Тем самым, в первую группу попадают свойства, присущие тому или иному *институту как целому*, в том числе, те функции, которые он выполняет или может выполнять по отношению к экономике, в то время как во вторую — свойства *элементов* (вещей), составляющих институт, и *отношений* между этими

элементами: ведь у отношений, как и у вещей, также имеются свойства, поскольку любое отношение, согласно концепции Умова, можно рассматривать как вещь.

Свойства, которые входят в названные группы, могут включать как те, которые *существенны* для института, т.е. их наличие у элементов института обеспечивают возможность его функционирования, так и те, которые являются *факультативными*, поскольку при их отсутствии институты могут продолжать существовать и действовать. Подгруппы существенных и факультативных свойств есть также и в первой группе, т.е. наличествовать у институтов как составных частей экономики или других социально-экономических систем, например, правовой или политической.

Поскольку факультативные свойства обеих групп могут быть идиосинкразическими, т.е. принадлежащими какому-то одному конкретному институту, их общее число может оказаться неограниченным, расширяющимся по мере накопления опыта использования института. В связи с этим имеет смысл в первую очередь выделять и рассматривать те свойства институтов и их элементов, которые нашли отражение в существующей литературе, т.е. выявлены при анализе различных видов поведения.

Прежде чем перейти к анализу такого рода свойств, нельзя не отметить, что далеко не все они опираются на понимание институтов, разделяемое в новой институциональной экономической теории (НИЭТ), что будет специально отмечаться в тех случаях, когда это окажется важным для корректного понимания предлагаемых утверждений.

Свойства институтов

Первым из свойств институтов как целостностей рассмотрим их *стабильность*, или устойчивость во времени. В рамках социологического понимания институтов это свойство фактически входит в их определение: как отмечается, например, в [Rageth, Caves, Renold, 2021. P. 508], «хотя обществоведы используют термин “институт” или “социальный институт” неясными способами (in ambiguous ways), в целом они имеют в виду “сложные социальные самовоспроизводящиеся формы, такие как государство, семья, языки, университеты, больницы, бизнес-корпорации и правовые системы”²», ссылаясь на статью в Стэнфордской философской энциклопедии [Miller, 2019], автор которой, в свою очередь, ссылается на монографию [Turner, 1997], что в целом ясно говорит о стабильности такой трактовки в социальных науках. Схожую позицию разделяют и сторонники старого экономического институционализма: «Будучи относительно стабильными, институты обладают почти равновесными свойствами (equilibrium-like qualities), даже если их равновесия нарушаются. Эти равновесия поддерживаются предпочтениями или целями, становясь в конечном счёте отлитыми в бронзу (become molded)» [Hodgson, 2006. P. 21].

Провозглашение стабильности институтов их существенным свойством вступает, однако, в противоречие с тем фактом, что институты как составная часть человеческой культуры не могут не быть инструментом адаптации к меняющимся условиям внешней среды, каковой является вся культура. Если условия внешней среды — природной, социальной, экономической — меняются, а институты некоторой страны остаются неизменными, вероятность того, что её население ждёт тяжёлые времена, оказывается возрастающей. Разумеется, здесь важно, что в странах с неодинаковыми уровнями экономического развития устойчивость и изменчивость разных типов институтов обеспечивают адаптацию к изменениям внешней среды. Так, в [Berggren, Bergh, Bjørnskov, 2012] эмпирически показано, что в богатых странах нестабильность экономических институтов позволяет решить

² Обсуждение продуктивности определений такого типа, лишённых какой-либо операциональности, выходит за рамки тематики этой статьи.

проблему «институционального склероза», в то время как в бедных та же нестабильность приводит к росту транзакционных издержек и неопределённости, что препятствует экономическому росту.

Приведённому чисто теоретическому суждению о важности институциональной изменчивости для адекватной адаптации сообществ к меняющимся условиям, казалось бы, явно противоречат результаты анализа долгосрочного влияния институциональной нестабильности на экономический рост и развитие [Hartmann, Spruk, 2021]. Однако исследователи вполне обоснованно разграничили два типа изменений — позитивные и негативные, где к первым отнесли те, которые связаны с адаптивной эффективностью, а ко вторым — ведущие к снижению уровня защиты прав собственности и росту слабости институтов³. Так что выявленное негативное воздействие институциональной нестабильности на экономический рост и развитие вызывается негативными изменениями в институциональной среде. Тем самым в этой работе подтверждается высказанное в [Тамбовцев, 2021a] положение о том, что влияние институтов на экономику имеет смысл анализировать «поштучно», в то время как используемые индексы качества институтов охватывают всю институциональную среду, не только экономическую, но и политическую. В результате позитивные (для роста и развития) воздействия одних институциональных изменений могут вполне перекрываться негативным влиянием изменений других институтов.

Не следует забывать и о таком важном факторе устойчивости некоторых (прежде всего, неэффективных с точки зрения обеспечения условий создания стоимости, или экономической ценности) институтов, как эффект блокировки («Lock-in Effect»; см.: [North, 1990. Рр. 7-8; 99-100]). Этот эффект заключается в том, что выгоды, получаемые некоторой группой благодаря действию института *I*, таковы, что их количество оказывается достаточным для того, чтобы заблокировать изменение *I*, несмотря на то, что это позволило бы получать социальные выгоды большему числу субъектов, чем только членам упомянутой группы.

Отсюда, как представляется, следует, что существенным свойством экономических (и иных) институтов является не их стабильность (или устойчивость), а *способность влиять* на рост и развитие экономики. В настоящее время можно считать надёжно установленным, что этим свойством обладают институты, обеспечивающие защиту прав собственности и выполнения контрактов (см., например: [Posner, 1998; Clague, Keefer, Knack, Olson, 1999]), что, естественно, не означает, что этим свойством располагают только они. Вопрос о более полном перечне институтов, обладающих этим свойством, остаётся открытым и, безусловно, заслуживающим изучения.

Достаточно часто исследователи упоминают о таком свойстве институтов, как *неясность*. Существование неясных (ambiguous) институтов, или институциональной неясности (institutional ambiguity), отражается как в экономической литературе (в том числе под именем институциональной неопределённости — institutional uncertainty) (см., например: [Alm, McKee, Jackson, 1992; Dequech, 2001]), так и в работах по анализу институтов в социологии и политической науке (см., например: [Jackson, 2010; Bode, 2015]). Эти свойства отражают тот факт, что как описания правил и других компонентов (для формальных институтов), так и понимание индивидами, их ментальные модели (для неформальных институтов) могут иметь значения, зависящие от социального контекста, т.е. тех конкретных ситуаций, в которых происходят те или иные действия. Наличие у институтов неясности или неопределённости означает, что они *повышают* издержки адресатов и, что немаловажно, *снижают* вероятность реализации ряда производственных и предпринимательских возможностей, вследствие возрастания вероятности наказания из-за неясности того, какие действия соответствуют существующим институтам, а какие нет. В рамках

³ Свойство слабости институтов будет рассмотрено далее в этом разделе.

политического анализа институциональная «неясность — неизгладимая (permanent) черта, даже если правила формализованы. Акторы с различными интересами будут конкурировать за раскрытие такой неопределённости, поскольку это может иметь глубокие последствия для распределения ресурсов и результатов их использования» [Mahoney, Thelen, 2010. Р. 11]. Такая трактовка, как легко видеть, полностью соответствует концепции эффекта блокировки, лишь расширяя сферу его потенциального действия практически на неограниченное множество институтов.

Институциональная неясность может иметь место по нескольким основным причинам: (1) непреднамеренное принятие некоторой формулировки как имеющей якобы однозначное понимание, хотя в действительности это не так; (2) сознательный выбор нечёткой формулировки для обеспечения гарантам возможностей дискреционного выбора; (3) сознательное принятие расплывчатой формулировки вследствие непредсказуемости будущих ситуаций и предоставления адресатам возможности действий; (4) изменение пониманий правильности действий, обусловливаемое различием практического опыта в отдельных группах больших сообществ.

Первый случай является наиболее массовым и часто имеет место при создании формальных институтов, которое не сопровождается обсуждением проекта правила с его потенциальными адресатами. Второй случай возникает тогда, когда создатели правила по какой-то причине заинтересованы в его избирательном исполнении, т.е. как при «прощении» одних нарушителей, так и при наказании некоторых невиновных. Третья причина приводит к формированию «институциональных пробелов» (institutional voids), например давая возможности политикам искать и находить новые варианты достижения целей, не будучи ограниченными жёсткими правилами [Hajer, 2003]. Четвёртая ситуация характерна для неформальных институтов, когда в локальных сообществах возникают несовпадающие трактовки действовавших ранее единых правил поведения. В целом, как следует из этого разнообразия, институциональная неясность может иметь противоречивые последствия для результативности институтов, что не всегда учитывается при эмпирическом анализе тех или иных создаваемых или созданных правил как элементов институтов. Например, Д. Норт [North, 1991] подчёркивал значимость такой функции институтов, как снижение неопределённости, в то время как некоторые неясные институты, очевидно, эту функцию не выполняют, хотя оказываются весьма полезными как для разных групп своих участников, так и для затрагиваемых сообществ в целом. Отмеченное разнообразие причин возникновения неясностей институтов требует также расширения её типологии, например, по отношению к той, что представлена в [Dequech, 2011]. Безусловно, значимым представляется также поиск инструментов снижения неясности, особенно для причин (1) и (2), что расширило бы анализ, представленный в [Aspers, 2018].

Понятие *качества* институтов как свойства не отдельного института, а всей их совокупности, действующей в той или иной стране, весьма активно используется в таких областях исследований, как выявление факторов, воздействующих на экономический рост [Aron, 2000; Polterovich, Popov, 2007; Nawaz, Iqbal, Khan, 2014; Ahmad, Nayan, 2020; Alexiou, Vogiazas, Solovev, 2020; Mehmood et al., 2023], уровень развития демократии [Krieger, 2022], субъективное благосостояние населения [Arshed, Arif, Abbas, Hameed, 2021], устойчивое развитие [Azam et al., 2021], развитие финансовой сферы [Khan., Kong, Xiang, Zhang, 2020], результаты инновационной активности [Sharma, Sousa, Woodward, 2022], рост сложности экономики [Vu, 2022] и другие характеристики функционирования экономики.

При всём том само понятие качества институтов не имеет однозначного понимания, а его измерители, применяемые в упомянутых и многих других эмпирических работах, являются объектом разнообразной критики [Alonso, Garcimartín, 2013; Molinari, 2014; Winful, Sarpong, Agyei-Ntiamoah, 2016; Тамбовцев, 2021a; Esquinas, 2023]. Ведь поскольку это свойство не отдельного института, а их совокупности, а его измерители обычно

объединяют несколько свойств последней, то индикаторы качества становятся интегральными показателями, чье значение неизбежно зависит от весов, придаваемых их компонентам, что, очевидно, ведёт к элементам субъективности подобных измерителей и неубедительности выявляемых связей.

Свойство качества на уровне *отдельного* института, а не их совокупности, выражается в литературе, как минимум, двумя характеристиками: это легитимность/нелегитимность института и его функциональность/дисфункциональность. Первое из этих свойств, согласно [Klafki, 2024. Р. 9], «является базовым условием любой формы власти и потому — фундаментальным понятием в социальных науках», что, однако, не мешает этому понятию быть и оставаться, по мнению [Wiesner, Harfst, 2022], «существенно оспариваемым». Напомню, что концепт *существенно оспариваемых понятий* (essentially contested concepts) был введён в [Gallie, 1956] для характеристики таких понятий, относительно которых соответствующее научное сообщество оказывается не в состоянии договориться относительно необходимости их использования в исследованиях, а уж тем более о вкладываемом в них содержании.

Оставив в стороне обсуждение этих дебатов и высказываемых подходов к легитимности, отмечу, что с психологической точки зрения она трактуется как такая «психологическая черта власти, института или социального объекта, которая подводит тех, кто связан с ними, к убеждению, что они закономерны, правильны и обоснованы (appropriate, proper, and just). Вследствие легитимности люди чувствуют, что они должны подчиняться решениям и правилам, следуя им добровольно, а не из боязни наказания или предвидения вознаграждения» [Tyler, 2006. Р. 375]. Соответственно «институты, не рассматриваемые как легитимные гражданами, клиентами, участниками, пользователями или иными стейкхолдерами, будут лишены поддержки и их будет трудно осуществлять» [Bovens et al., 2020. Р. 3]. Исходя из приведённых характеристик свойства легитимности, в [Тамбовцев, 2021а. С. 58] был предложен подход к его измерению, предполагающий, что респондентам имеет смысл задавать примерно такой вопрос: «В сообществе действует такое-то правило. Как Вы считаете: (а) да, так и должно быть; (б) существование этого правила возможно, но не обязательно; (в) нет, такого правила не должно быть». Институт сильно легитимен, если выбран ответ (а); слабо легитимен, если выбран ответ (б); не легитимен, если выбран ответ (в). Если среди опрошенных будет преобладать ответ (а), то можно считать, что изучаемый институт легитимен в данном сообществе». Тем самым, получение количественных оценок легитимности различных институтов на уровне как населения страны в целом, так и отдельных сообществ, вполне возможно. Это даёт основание как для сравнительной оценки институтов, так и для изменения тех из них, которые имеют низкую легитимность.

В отличие от дискуссионности понятия легитимности, концепт (дис)функциональности трактуется вполне однозначно: быть (дис)функциональным — значит (не) выполнять свою функцию. Это означает, что для выявления этих свойств у институтов необходимо указание на функции последних. В этом пункте анализа ясность существенно теряется, поскольку разные исследователи обнаруживают у институтов несовпадающие функции. Как представляется, это связано с тем, что затруднительно однозначно определить, для чего институт создавался, а что оказалось непредвиденным последствием его функционирования. Эта сложность в явном виде была выражена, например, в [Chang, 2006. Р. 2], где автор писал: «в одной из моих предыдущих статей я идентифицировал три ключевые функции институтов в обеспечении экономического развития: (i) координация и администрирование; (ii) научение и инновации; (iii) перераспределение дохода и социальная сплочённость [Chang, 1998. Р. 68]. Однако почему именно эти три функции? Почему не добавить стимулирование инвестиций или, следуя подходу Амартии Сена, функцию развития человеческих способностей?»

Тем самым, понятие (дис)функциональности понятно и осмысленно, например, для институтов внутри частных организаций, которые создаются с вполне ясными целями. Для институтов же общего действия, особенно неформальных, сформировавшихся спонтанно, относительно их функций могут быть лишь высказаны гипотезы. Для формальных институтов общестранового характера, например, создаваемых законодателем, вполне возможно несоответствие объявляемых и реальных целей их введения, поэтому трактовка таких институтов, как функциональных или дисфункциональных, может оказаться зависящей от того, с какой целью сравнивать фактические последствия функционирования таких институтов.

Есть, однако, и такие функции или свойства институтов, которыми они обладают *независимо* от намерений их создателей, даже и в тех случаях, когда институты возникают спонтанно, без каких-либо целей их формирования. Согласно [Тамбовцев, 2011. С. 38-40], таковыми являются *ограничительная, координационная и распределительная* функции, т.е. ограничение допустимых вариантов действий, обеспечение возможности координировать действия адресатов и (пере)распределение усилий и последствий, порождаемое появлением ограничений. Все остальные функции либо свойственны не всем, а только некоторым институтам, либо вообще относятся не к институтам, а к индивидам, использующим знания об институтах в своих дискреционных действиях.

Приведу несколько примеров, демонстрирующих, как отсутствие ясности в причинах возникновения институтов обуславливает бездоказательность утверждений относительно их функций. Так, в [Hindriks, Guala, 2021. P. 2027] авторы утверждают: «Институты генерируют кооперативные выгоды, которые объясняют, почему они существуют и проявляют постоянство. Следовательно, их этиологическая функция — продвигать (promote) кооперацию». Легко видеть, что если эти утверждения и верны, то отнюдь *не для всех* институтов, а только для некоторой их части, если, конечно, не считать кооперацией, скажем, взимание штрафа за пересечение сплошной разделительной полосы при обгоне на пустой двухполосной дороге. Кроме того, в этой работе отсутствуют какие-либо научные подтверждения того, что именно выгоды кооперации порождают все известные институты.

Согласно [Lascaux, 2023. P. 192], «сторонники институциональной теории фокусируются на двух важных функциях, выполняемых институтами, которые включают предоставление возможностей и ограничение социальных действий». Опять-таки, конструкция утверждения такова, что речь идёт явно о любом институте, что не соответствует действительности для первой из названных функций. Ведь предоставить возможность делать то, что ранее осуществлять было нельзя, можно в двух ситуациях: во-первых, когда такой способ действий физически существовал, т.е. был открыт или придуман, но его использование было запрещено, и только изменение запрещающего института или создание нового позволило снять этот запрет, а значит, предоставить возможность. Нетрудно догадаться, что, если этот способ действий был не только известен, но и выгоден, то с большой вероятностью он применялся, несмотря на запрет. Осмысленно ли тогда говорить, что изменение института предоставило возможность? Во второй возможной ситуации новый способ был открыт или создан, скажем, как некоторая новая технология, и сразу включён в какой-то новый институт как допустимый способ действий. Корректно ли утверждать, что именно новый институт «предоставил возможность»? Да, если речь идёт о правовой системе, в которой можно делать лишь то, что прямо разрешено, и нет, если новый способ действий открыт или придуман в правовой системе, где можно делать всё, что прямо не запрещено. В обоих рассмотренных случаях «физическое» возникновение новой возможности действий происходило *безотносительно к институтам*, которые могут лишь снять (или ввести) социальные (правовое или неформальное) препятствия для практической реализации самой возможности.

И ещё один пример бездоказательности суждений о функциях институтов: в [Cardinale, 2018. P. 193] утверждается, что фиксация у институтов функций предоставления

возможности и ограничений действия неполна, поскольку «обстоятельства действий... могут меняться быстро и драматически, возлагая на индивидов бремя адаптации к новой реальности. В таких ситуациях институты могут быть нужны для проявления их способностей поддерживать индивидов в адаптации их когнитивных моделей, нормативных принципов и поведенческих рутин к глубоким изменениям, случившимся во внешней среде. Эти динамические свойства институтов, которые отражают эволюционирующую природу отношений между индивидуальными акторами и их окружением, названы здесь адаптивной функцией институтов». Фактически автор только *предполагает*, что эволюционный процесс наделил институты (все или только некоторые?) способностью помогать людям адаптироваться к изменениям, однако он как-то незаметно переходит от гипотезы к якобы фактическому наличию такой способности, что даёт ему возможность завить о существовании уже целой новой функции (любых, поскольку не утверждается иного) институтов.

В литературе можно найти и другие свойства, реально или гипотетически имеющиеся у всех или некоторых институтов. Например, в [Деревянко, 2010. С. 5] говорится о практической функции, которая «проявляется в конкретизации теоретических выводов и проверке их достоверности через хозяйственную деятельность» и об интегрирующей функции, способствующей «реализации индивидов как субъектов общественного производства, облегчая налаживание экономических связей, обеспечивая экономию на транзакционных издержках». В [Ashmarov, 2018. Р. 74] автор полагает, что «общими для институтов являются следующие функции: репродуктивная (воспроизводство ресурсов) и социальная (передача индивидам установившихся в их среде паттернов поведения и способов действий)». Приведённые (и другие) суждения исследователей относительно свойств институтов подтверждают выдвинутое во введении предположение о том, что свойства институтов изучены на сегодняшний день явно недостаточно, а дискуссия относительно них практически не ведётся.

Свойства элементов институтов

Если множество институтов, как тех, что действуют в какой-то национальной экономике, так и всех функционирующих в мировой экономике, достаточно динамично и подвержено постоянным изменениям, то типы элементов, из которых состоит социально-экономическое множество, именуемое институтом, напротив, вполне определённые, хотя конкретное содержание, как минимум, двух типов изменчиво, при этом без изменения самих институтов. Напомню, что любой институт включает две группы элементов: во-первых, это *индивиды*, которые могут быть либо адресатами (*A*) института, либо его гарантами (*G*), либо входить в обе эти группы: например, работники правоохранительных органов государства, будучи гарантами исполнения уголовного законодательства, одновременно являются и адресатами последнего. Вторая группа элементов — это правила, которые определяют допустимое поведение как адресатов института (правила *R*), так и его гарантов (правила *N*), внутри которых есть и правила, фиксирующие допустимые санкции (*F*), которые следует применять к обнаруживаемым нарушителям правил R^4 .

Таким образом, обсуждая свойства элементов институтов, необходимо говорить о свойствах как людей и их групп, так и типов правил. Поскольку в соответствии с функциями институтов люди — как адресаты *A*, так и гаранты *G* — должны действовать, исполняя свои правила — *R* и *N*, соответственно, — то одним из свойств как *A*, так и *G* выступает

⁴ Последние, очевидно, включают в себя описания ситуаций *S*, в которых возможны или необходимы способы поведения *M*. Однако в силу широкого разнообразия типов институтов, сфер их применения и т.п. эти объекты не будут рассматриваться как элементы институтов.

в первую очередь свойство «способность выполнять правила»: адресаты должны *быть в состоянии* исполнять *R*, а гаранты — контролировать действия всей совокупности адресатов.

Наличие такого свойства представляется, на первый взгляд, настолько очевидным, что какое-либо обсуждение его видится лишённым смысла: ведь никто не будет, например, требовать страховки автомобилей от людей, не являющихся владельцами таковых. Однако применительно к гарантам различных, прежде всего формальных, институтов анализ их возможностей исполнять свои функции имеет самое непосредственное отношение: речь идёт о *пропускной способности* (или мощности) контрольно-надзорных организаций (КНО) и её соответствии числу тех объектов, за деятельностью которых они должны не просто наблюдать, но и анализировать её. Ведь контрольно-надзорные действия, как и любые другие, требуют расходования усилий, времени и других ресурсов, чтобы получить основания для вывода о нарушении того или иного из существующих и действующих институтов. Лишь некоторые из нарушений в настоящее время могут выявляться без прямого участия людей (например, превышение установленной скорости движения автомобилей посредством применения камер видеонаблюдения и компьютерных программ распознавания образов), в то время как другие для своего выявления требуют значительных интеллектуальных усилий. Тем самым, для успешного и действенного исполнения своих функций состав КНО должен не просто обладать достаточной численностью, но и профессиональные знания и умения работников также должны быть на адекватном уровне. Для этого соответствующие специалисты должны видеть привлекательность деятельности в таких организациях на рынке труда. Всё это требует определённых затрат на финансирование КНО. Но тут выделение необходимых объёмов финансирования вступает в конфликт с величинами бюджетных ресурсов, распределяемыми на другие направления их использования. Тем самым, вопрос о свойствах работников КНО из разряда чисто академических переходит в разряд практических, ощутимо влияющих на полноту исполнения тех юридических норм, которые являются элементом соответствующих институтов: ведь фактически неисполняемые юридические нормы не создают действующего института, т.е. не влияют на те процессы, которые они должны были бы по замыслу регулировать.

Кроме таких свойств гарантов, занятых в КНО, как их численность и уровень квалификации, для адресатов контролируемых институтов значимы также и их личностные свойства. Ведь контрольно-надзорная деятельность, осуществляемая по отношению к действиям адресатов по исполнению ими тех или иных институтов, с точки зрения классификации экономических благ представляет собой разновидность услуг. Это означает, что к ней можно подходить с точки зрения менеджмента услуг, важным элементом которого является оценка качества услуг, прежде всего — их оценка потребителями. Как показали исследования, проведённые ещё в середине 1980-х гг., такого рода оценка предполагает сопоставление ожиданий от получения услуги с её фактическим предоставлением, т.е. оценивание услуги её потребителем производит *воспринимаемое качество услуги* (perceived quality of the service). Эта оценка, в свою очередь, состоит из двух компонентов: технического качества (technical quality), характеризующего то, что потребитель получил как *результат* получения услуги, и функционального качества (functional quality), отражающего восприятие потребителем *процесса* получения услуги [Grönroos, 1984. P. 37-39; Parasuraman, Zeithaml, Berry, 1985]. Первый тип оценок, как представляется, точнее называть *качеством услуги*, а второй — *качеством обслуживания*. Здесь важно подчеркнуть, что между этими видами оценок нет какой-либо причинно-следственной или иной связи: можно получить очень вкусное и полезное блюдо от грубого официанта, равно как устаревшие и неверные знания можно приобрести от преподавателя, легко ставящего отличные оценки всем своим студентам независимо от приобретённых ими навыков и умений.

На конкурентных рынках услуг потребительские оценки качества как самих услуг, так и обслуживания выступают основой для успеха одних фирм и проигрыша в конкурентной борьбе других, в силу чего стремление к их повышению выступает одной из основных задач менеджмента в таких фирмах. Но деятельность КНО не имеет рыночного характера, эти организации не борются за повышение числа индивидов или организаций, которые они контролируют и т.п. Качество их деятельности, очевидно, имеет значение для их оценок со стороны вышестоящих органов управления, но, казалось бы, отнюдь не со стороны адресатов тех правил, исполнение которых контролируют те или иные КНО. Однако не следует забывать о том, что действия КНО не могут не сказываться на *легитимности* тех институтов, гарантами которых выступают различные КНО, а низкая легитимность легко проявляется в готовности нарушить базовое правило института во всех тех случаях, когда ожидаемые выгоды будут оцениваться как превышающие ожидаемые издержки. Иными словами, низкое качество обслуживания, например грубость контролёров, не может не вести к тому, что институт утрачивает те характеристики, которые составляют *психологические свойства* легитимности, описанные в приводившейся выше цитате [Tyler, 2006. Р. 375].

Из совокупности различных свойств, которыми могут обладать входящие в любой институт правила вида *R*, наиболее значимым является уровень их *легитимности*. Выше легитимность была охарактеризована как свойство института как целого, однако именно легитимность *R* является определяющей для легитимности включающего это правило института. «Качество обслуживания» института, т.е. оценка действий его гарантов по отношению к адресатам в случае возникновения их прямых взаимодействий, также, конечно, влияет на оценку легитимности института, однако может лишь в некоторой степени повысить или понизить её.

Другое значимое свойство *R* — его *экономическая эффективность* в сравнении с вариантами данного правила, посредством которых также можно было бы обеспечить решение той проблемы, на которую нацелен соответствующий институт. Такое свойство имеет смысл оценивать в рамках процессов институционального проектирования, т.е. создания формальных институтов [Тамбовцев, 1997]. Правило, включаемое в создаваемый институт, будет экономически эффективным, если ожидаемые издержки его функционирования окажутся наименьшими из издержек функционирования вариантов правил, приводящих, по мнению проектировщиков, к одним и тем же результатам. Если проектирование института осуществляется без явного сопоставления вариантов правила, то возникает ненулевая вероятность выбора такого варианта, реализация которого повлечёт за собой избыточные издержки, т.е. ухудшит финансирование других направлений бюджетирования, будь то государственный, региональный либо любой иной бюджет.

Для полноты картины нельзя не упомянуть и такое значимое свойство *R*, как его *результативность*, т.е. способность обуславливать такое поведение адресатов, которое привело бы к решению проблемы, т.е. к достижению того, на что нацелен проектируемый институт. Получение такой оценки требует, очевидно, достаточно глубокого знания тех закономерностей, которые связывают поведение адресатов и содержание проблемы, решать которую заказчики проекта решили посредством создания нового или изменения существовавшего института. При отсутствии таких знаний, например при замене его *личными убеждениями* тех или иных из заказчиков, спроектированный институт вполне может оказаться нерезультативным, а расходы на его проектирование и функционирование — непроизводительными.

Те же два свойства важны и при проектировании правил вида *N*, регулирующих поведение гарантов института. Замечу также, что оценки результативности и экономической эффективности упомянутых элементов институтов вполне возможны не только при проектировании институтов, но и в ходе их практического функционирования, для анализа фактических свойств действующих институтов. Если эмпирический анализ покажет,

что наблюдаемые свойства изучаемого института отличаются от тех, что могли бы иметь место при использовании несколько иных правил, это может служить основанием для корректировки соответствующих элементов рассматриваемого института. Разумеется, такой анализ имеет смысл осуществлять по определённой методике, однако обсуждение её содержания и разработка выходят далеко за пределы темы этой статьи.

Выводы

Проведённый анализ, включая разобранные примеры, показывает, что тематика свойств институтов как целого и в особенности свойств их элементов во многом находится за пределами исследовательского интереса, что обуславливает возникновение определённого числа некорректных результатов в опубликованных работах. Разумеется, в силу ограниченности объёма статьи, далеко не все такие некорректности нашли в ней отражение.

Кроме этого вывода общего характера, нельзя не упомянуть и несколько более конкретных, характеризующих достигнутый уровень изучения свойств экономических (и ряда иных) институтов. При широком разнообразии институтов, не удивительно, что кроме общих для всех институтов (социально-экономических систем, соответствующих определению, данному Д. Нортом в статье [North, 1984]) свойств, а именно — выполнять ограничительную, координационную и распределительную функцию, остальные известные и возможные свойства характерны только для отдельных институтов и их видов. Причём не все институты того или иного вида обязательно обладают некоторым свойством. Например, не все экономические институты обязательно имеют свойство «влиять на экономический рост».

Свойства, которыми обладают элементы институтов, практически не имеют всеобщего характера, разве что кроме свойства совокупностей индивидов и гарантов «не быть пустыми множествами». Некоторые из рассмотренных свойств имеют смысл анализировать только для спроектированных формальных институтов (например, их действенность, т.е. способность достигать целей, ради которых они проектируются и создаются). Другие институты не обладают такими чертами.

Отмеченные моменты, как представляется, ясно говорят о том, что такая область исследований, как свойства институтов, обладает весьма масштабным потенциалом изучения как теоретико-методологических, так и эмпирических вопросов, связанных с выявлением и анализом свойств институтов.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Деревянко В.М. (2010). Функции институтов в современной экономике [Derevianko V.M. (2010). Functions of institutions in modern economy] // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. № 2. С. 5-8.
- Майминас Е.З. (1967). Процессы планирования в экономике: информационный аспект [Maiminas E.Z. (1967). Process of Planning in an Economy: Informational Dimension]. — Вильнюс: Минтис.
- Тамбовцев В.Л. (1997). Теоретические основы институционального проектирования [Tambovtsev V.L. (1997). Theoretical issues of institutional design] // Вопросы экономики. № 3. С. 82-94.
- Тамбовцев В.Л. (2011). Институты [Tambovtsev V. L. (2011). Institutions] // Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория. Учебник. 2-е изд. / Под ред. А.А. Аузана — М.: Инфра-М. С.30-54.
- Тамбовцев В.Л. (2021a). Качество институтов: проблемы определения и оценки. [Tambovtsev V.L. (2021a). The quality of institutions: Problems of definition and evaluation] // Вопросы экономики. №7. С. 49-67. DOI: 10.32609/0042-8736-2021-7-49-67
- Тамбовцев В. Л. (2021b). Измерение институтов: что бы это значило? [Tambovtsev V. L. (2021b). Measuring institutions: What is behind this?] // Журнал экономической теории. Т. 18. № 2. С. 197-211. DOI: 10.31063/2073-6517/2021.18-2.3

- Уемов А.И. (1963). *Вещи, свойства и отношения* [Uemov A. I. (1963). *Things, Properties and Relations*]. — М.: Изд-во АН СССР.
- Ahmad M., Nayan S. (2020). Empirical heterogeneity in the institutions-economic growth literature: A critical review // *Institutions and Economies*. Vol. 12. No. 1. Pp. 99-128.
- Alexiou C., Vogiazas S., Solovev N. (2020). Economic growth and quality of institutions in 27 postsocialist economies // *Journal of Economic Studies*. Vol. 47. No. 4. Pp. 769-787. URL: https://econpapers.repec.org/scripts/redir_pf?u=https%3A%2F%2Fdoi.org%2F10.1108%252FJES-02-2019-0069;h=repec:eme:jespps:jes-02-2019-0069.
- Alm J., McKee M., Jackson B. (1992). Institutional Uncertainty and Taxpayer Compliance // *American Economic Review*. Vol. 82. No. 4. Pp. 1018-1026.
- Alonso J.A., Garcimartin C. (2013). The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate // *Journal of International Development*. Vol. 25. Is. 2. Pp. 206-226
- Aron J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence // *World Bank Research Observer*. Vol. 15. No. 1. Pp. 99-135.
- Arshed N., Arif A., Abbas R.Z., Hameed K. (2021). Comparing Quality of Institutions with Happiness of Asian People // *Studies of Applied Economics*. Vol. 39. Is. 3. Pp. 1-22. DOI: 10.25115/EEA.V39I2.3431.
- Ashmarov I.A. (2018). Economic systems and economic institutions // *Bulletin Social-Economic and Humanitarian Research*. Vol. 1. No. 1. Pp. 72 — 80. DOI: 10.5281/zenodo.2528892
- Aspers P. (2018). Forms of uncertainty reduction: decision, valuation, and contest // *Theory and Society*. Vol. 47. No. 2. Pp. 133–149. DOI: 10.1007/s11186-018-9311-0
- Azam M., Hunjra A. I., Bouri E., Tan Y., Al-Faryan M.A.S. (2021). Impact of institutional quality on sustainable development: Evidence from developing countries // *Journal of Environmental Management*. Vol. 298. Atr. 113465. DOI: 10.1016/j.jenvman.2021.113465
- Berggren N., Bergh A., Bjørnskov C. (2012). The growth effects of institutional instability // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 8. Is. 2. Pp. 187 — 224.
- Bode I. (2015). A 'world culture' of institutional ambiguity? Comparing the reorganization of hospital care in Germany and Mexico // *Current Sociology*. Vol. 63. Is. 3. Pp. 411–431.
- Bovens M., van Erp J., Douglas S., de Graaf B., Mak E., van den Bos K., de Dijn A., Gädeke D., van de Grift L., Nivette A. (2020). Institutional Legitimacy in Open Societies // *Institutions for Open Societies Think Paper Series #2*. Utrecht University
- Cardinale I. (2018). Beyond Constraining and Enabling: Toward New Microfoundations for Institutional Theory // *Academy of Management Review*. Vol. 43. Is. 1. Pp. 132–155. DOI: 10.5465/amr.2015.0020
- Chang H.J. (1998). The Role of Institutions in Asian Development // *Asian Development Review*. Vol. 16. Is. 2. Pp. 64-95.
- Chang H.J. (2006). Understanding the relationship between institutions and economic development: Some key theoretical issues // *WIDER Discussion Paper*. No. 2006/05.
- Clague C., Keefer P., Knack S., Olson M. (1999). Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance // *Journal of Economic Growth*. Vol. 4. No. 2. Pp. 185-211.
- Dequech D. (2001). Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty // *Journal of Economic Issues*. Vol. 35. No. 4. Pp. 911-929.
- Dequech D. (2011). Uncertainty: a typology and refinements of existing concepts // *Journal of Economic Issues*. Vol. 45. No. 3. Pp. 621-640.
- Esquinas M.F. (2023). Editorial: "Good and bad institutions": The Issue of Institutional Quality in the Social Sciences // *Revista Centra de Ciencias Sociales*. Vol. 2. No. 2. Pp. 117–128 DOI: 10.54790/rccs.70
- Gallie W.B. (1956). Essentially contested concepts // *Proceedings of the Aristotelian Society*. Vol. 56. Is. 1. Pp. 167–198. DOI: 10.1093/aristotelian/56.1.167
- Grönroos C. (1984). A service quality model and its marketing implications // *European Journal of Marketing*. Vol. 18. Is. 4. Pp. 36–44. DOI: 10.1108/EUM00000000004784
- Hajer M.A. (2003). Policy without polity? Policy analysis and the institutional void // *Policy Sciences*. Vol. 36. Is. 2. Pp. 175–195.
- Hartmann S., Spruk R. (2021). Long-term effects of institutional instability // *Empirical Economics*. Vol. 61. Is. 4. Pp. 2073–2112. DOI: 10.1007/s00181-020-01934-z
- Hindriks F., Guala F. (2021). The function of institutions: Etiology and teleology // *Synthese*. Vol. 198. Pp. 2027–2043. DOI: 10.1007/S11229-019-02188-8
- Hodgson G.M. (2006). What Are Institutions? // *Journal of Economic Issues*. Vol. 40. No. 1. Pp. 1-25.
- Jackson G. (2010). Actors and institutions // *Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis* / G. Morgan, J. Campbell, C. Crouch, O.K Pedersen, R. Whitley (eds.). — Oxford: Oxford University Press. Pp. 63–86.
- Keefer P., Knack S. (1997). Why don't poor countries catch up? A cross-national test of an institutional explanation // *Economic Inquiry*. Vol. 35. Is. 3. Pp. 590–601.
- Khan M.A., Kong D., Xiang J., Zhang J. (2020). Impact of institutional quality on financial development: cross-country evidence based on emerging and growth-leading economies // *Emerging Markets Finance and Trade*. Vol. 56. Is. 15. Pp. 3829-3845 DOI: 10.1080/1540496X.2019.1588725

- Klafki A. (2024). Patterns of Legitimacy — An Introduction // *Patterns of Legitimacy* / A. Klafki (ed.). — Baden-Baden: Nomos. Pp. 9-17.
- Knack S., Keefer P. (1995). Institutions and economic performance: Cross-country tests using alternative institutional measures // *Economics and Politics*. Vol. 7. Is. 3. Pp. 207–227.
- Krieger T. (2022). Democracy and the quality of economic institutions: theory and evidence // *Public Choice*. Vol. 192. Is. 3-4. Pp. 357–376. DOI: 10.1007/s11127-022-00990-6
- Kuncic A. (2014). Institutional quality dataset // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 10. Is. 1. Pp. 135–161.
- Lange O. (1965). *Wholes and Parts: A General Theory of System Behaviour*. — Oxford, UK: Pergamon Press.
- Lascaux A. (2023). On the adapting function of social institutions // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 19. Is. 2. Pp. 192 — 209. DOI:10.1017/S1744137422000261
- Mahoney J., Thelen K. (2010). A Theory of Gradual Institutional Change // *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power* / J. Mahoney, and K. Thelen (eds.). — Cambridge, UK: Cambridge University Press. Pp. 1-37.
- Mehmood W., Ul Din S. M., Aman-Ullah A., Khan A. B., Fareed M. (2023). Institutional quality and economic growth: Evidence from South-Asian countries // *Journal of Public Affairs*. Vol. 23. Is. 1. Art. e2824. DOI: 10.1002/pa.2824
- Miller S. (2019). Social Institutions // *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2019 Edition) / E.N. Zalta (ed.). URL: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2019/entries/social-institutions/>
- Molinari M.C. (2014). A Second-Best Theory of Institutional Quality // *Public Organization Review*. Vol. 14. Is. 4. Pp. 545–559.
- Nawaz S., Iqbal N., Khan M.A. (2014). The Impact of Institutional Quality on Economic Growth: Panel Evidence // *Pakistan Development Review*. Vol. 53. No. 1. Pp. 15-31.
- North D.C. (1984). Transaction costs, institutions, and economic history // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 140. No. 1. Pp. 7–17.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. — Cambridge: Cambridge University Press.
- North D.C. (1991). Institutions // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5. Is. 1. Pp. 97–112.
- North D.C. (1994). Economic Performance Through Time // *American Economic Review*. Vol. 84. No. 3. Pp. 359-368.
- Parasuraman A., Zeithaml V.A., Berry L.L. (1985). A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research // *Journal of Marketing*. Vol. 49. No. 4. Pp. 41-50.
- Polterovich V., Popov V. (2007). Democratization, Quality of Institutions and Economic Growth // *MPRA Paper 19152* / University Library of Munich, Germany.
- Posner R.A. (1998). Creating a Legal Framework for Economic Development // *World Bank Research Observer*. Vol. 13. No. 1. Pp. 1–11.
- Rageth L., Caves K. M., Renold U. (2021). Operationalizing institutions: a theoretical framework and methodological approach for assessing the robustness of social institutions // *International Review of Sociology*. Vol. 31. Is. 3. Pp. 507-535. DOI: 10.1080/03906701.2021.2000067
- Sharma A., Sousa C., Woodward R. (2022). Determinants of innovation outcomes: The role of institutional quality // *Technovation*. Vol. 118. 102562. DOI: 10.1016/j.technovation.2022.102562
- Turner J.H. (1997). *The Institutional Order: Economy, Kinship, Religion, Polity, Law, and Education in Evolutionary and Comparative Perspective*. — New York: Longman.
- Tyler T.R. (2006). Psychological perspectives on legitimacy and legitimation // *Annual Review of Psychology*. Vol. 57. Pp. 375–400.
- Vu T.V. (2022). Does institutional quality foster economic complexity? The fundamental drivers of productive capabilities // *Empirical Economics*. Vol. 63. Is. 3. Pp. 1571–1604. DOI: 10.1007/s00181-021-02175-4
- Wiesner C., Harfst P. (2022). Conceptualizing legitimacy: What to learn from the controversies related to an «essentially contested concept» // *Frontiers in Political Science*. Vol. 4. Art. 867756. DOI: 10.3389/fpos.2022.867756
- Winful E.C., Sarpong D., Agyei-Ntiamoah J. (2016). Relationship between institutional quality and stock market performance: Evidence from emerging economies // *African Journal of Business Management*. Vol. 10. No. 19. Pp. 469-484. DOI: 10.5897/AJBM2016.8153

Тамбовцев Виталий Леонидович

tambovtsev@econ.msu.ru

Vitaly Tambovtsev

Doctor of Sciences (Economics), professor, Chief Researcher, faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University

tambovtsev@econ.msu.ru

INSTITUTIONAL PROPERTIES AS A NEGLECTED UNIT OF ANALYSIS

Abstract. Like any objects, institutions have certain properties that influence their performance, which, in turn, affects the behavior of individuals. Some properties of institutions are mentioned and analyzed in a large number of studies, both in economics and in other social sciences, but works specifically devoted to one or another group of properties are virtually absent. The objectives of the article are to develop and substantiate a typology of institutional properties, provide a brief overview of existing studies of certain properties, and identify current areas in which the study of institutional properties and their constituent elements has not yet been conducted or is at an early stage. For this purpose, the properties of institutions as subsystems of a more general system and the properties of elements of an institution as a relatively isolated system are distinguished, the properties (functions) inherent in any institution and those possessed only by certain types of institutions are discussed, and the properties of such elements of institutions as their addressees and guarantors, on the one hand, and the rules of behavior of addressees and guarantors, on the other hand, are discussed. The conclusions from the analysis completed the article.

Keywords: *institutions, institutional elements, properties, functions.*

JEL: D02, K00.