

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ

<https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2023.20-2.3>

УДК 330.101.3

JEL A12



Теоретический синтез институционального и нарративного подходов в контексте понятия мема¹

Кирилл Ю. ФЕДОРОВ  *Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, г. Москва, Российская Федерация*

Для цитирования: Федоров, К. Ю. (2023). Теоретический синтез институционального и нарративного подходов в контексте понятия мема. *AlterEconomics*, 20(2), 329–347.

<https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2023.20-2.3>

Аннотация. До сих пор одной из классических, фундаментальных, но при этом неразрешенных проблем является человеческая рациональность. Нарративная, институциональная экономика и мемы, несмотря на разные области работы, фактически занимают одним и тем же, а именно, рационализированием иррационального. Каждое из течений довольно успешно описывает и выявляет закономерности и корреляции на своем уровне абстракции, стараясь решить эту проблему, но каждое сталкивается с трудностями, особенно, когда пытается выйти за свое традиционное поле деятельности, что оставляет их фрагментарными. Более того, сама специфика первых двух направлений делает их малоприспособленными для решения задачи по созданию единой «обобщенной» теории рационализации иррационального. Меметика, в отличие от них, исходно такой потенциал имеет. В статье излагаются результаты применения меметики в экономическом анализе. Предполагается, что два рассмотренных понятия (нарратив и институт) можно синтезировать в третьем, более объемном понятии мема. Так, понятие нарратива в экономике по своим характеристикам оказывается близко к понятию мем (и при расширенной трактовке последнего первое может быть в него включено), институты же возможно охарактеризовать в качестве инструмента распространения и закрепления мемов и, таким образом, включить в это понятие. Мем понимается как «культурный образец», который может быть распознан и использован для оформления собственных мыслей или действий. «Носителями» мемов являются мысли и речи людей, элементы материальной и нематериальной культуры (включая институты). Обоснована перспективность дальнейшей проработки объединения рассмотренных понятий, особенно для анализа развития неформальных институтов.

Ключевые слова: нарративная экономика, институциональная экономика, мемы, меметика, рационализация иррационального

¹ © Федоров К. Ю. Текст. 2023.

Theoretical Synthesis of the Institutional and Narrative Approaches in the Context of the Concept of Meme

Kirill Y. FEDOROV 

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation

For citation: Fedorov, K. Y. (2023). Theoretical Synthesis of the Institutional and Narrative Approaches in the Context of the Concept of Meme. *AlterEconomics*, 20(2), 329–347. <https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2023.20-2.3>

Abstract. Human rationality has long been an important yet unresolved problem. Narrative and institutional economics, as well as the concept of memes, aim to rationalize the irrational. However, each approach faces challenges when trying to go beyond its traditional field of activity, resulting in fragmentation. The specificity of narrative and institutional economics also makes them unsuitable for creating a single, generalized theory of rationalization of the irrational. In contrast, memetics has the potential to produce such a theory. To further this potential, we propose to synthesize the narrative and institutional concepts into a more comprehensive meme concept. Narratives, when interpreted broadly, share characteristics with memes and can be included in the meme concept. Institutions are viewed as tools for disseminating and consolidating memes. Memes are propagated through both the verbal and mental activity of people, which comprises not only spoken language but also thought patterns, beliefs, elements of culture, including institutions. This unification offers a potentially productive theoretical framework for the rationalization of the irrational. By understanding how cultural patterns are formed, disseminated, and consolidated, we can gain a better understanding of human behavior and decision-making.

Keywords: narrative economy, institutional economy, memes, memetic, rationalization of irrational

1. Введение

До сих пор одной из классических фундаментальных, но при этом неразрешенных проблем является человеческая рациональность. Точнее то, что на уровне практического поведения люди ведут себя не вполне рационально, что является существенной проблемой экономической теории.

Нарративная, институциональная экономика и мемы, несмотря на, казалось бы, разные области работы, фактически занимаются одним и тем же, а именно, рационализированием иррационального.

Так, в наиболее разработанной и всеохватывающей на сегодняшний день неоклассической экономической теории, вопрос о рациональном сводится фактически к решению функции максимизации полезности. Попытки же объяснить «иррациональные моменты» привели к созданию теории ограниченной рациональности. Однако она не смогла стать той самой недостающей частью в объяснении поведения экономических агентов. Пример того, как после нее происходит осмысление того самого, «оставшегося за бортом» теоретического обоснования поведения представляет Дж. Акерлоф, который заявляет (и фактически ограничивается этим), что что-то «ломает» рациональные механизмы и что это что-то мы можем назвать иррациональным.

Но можно ли предложить такую теоретическую гипотезу, в которой удалось бы показать, что это самое «иррациональное» в действительности рационально?

Каждое из течений довольно успешно описывает и выявляет закономерности и корреляции на своем уровне абстракции, стараясь решить эту проблему, но ка-

ждое сталкивается с трудностями, особенно, когда пытается выйти за свое традиционное поле деятельности, что оставляет их фрагментарными.

Более того, сама специфика нарративной, институциональной экономики делает их малопригодными для решения задачи по созданию единой «обобщенной» теории рационализации иррационального. Но меметика в отличие от них, как представляется, исходно такой потенциал имеет, и мы хотим попробовать найти пути его применения и реализации в поле экономики.

2. Что такое нарратив?

На данный момент мы можем выделить три подхода к нарративам в экономической теории.

1) как к социальным контекстам, влияющим на структурирование экономических взаимодействий, а также политику и через нее — на общественное благосостояние (Akerlof & Snower, 2016; Shiller, 2017; Mukand & Rodrik, 2018);

2) как к дополнительным моральным ограничениям, опосредующим экономический выбор, оказывая воздействие на эффективность (Bénabou et al., 2018);

3) как к протомоделям, более доступно доносящим до широкой аудитории экономические и социальные теории и концепты (Shiller, 2019; Whalen, 2021; Тамбовцев, 2017).

У Дж. Акерлофа и Д. Сноуера можно найти самый подробный анализ нарративов в качестве социальных контекстов, которые транслируются ими во времени с помощью распространения историй в обществе (репликации) (Akerlof & Snower, 2016).

Ими же предлагается ряд причин, почему нарративы помогают объяснить решения акторов: «Нарративы помогают людям: 1) понимать окружающую социальную среду, 2) концентрировать внимание, 3) предсказывать события и 4) мотивировать действия. Кроме того, они помогают устанавливать и поддерживать: 5) социальную идентичность, 6) властные отношения и 7) социальные нормы» (Jullien & Jullien, 2017).

Также с помощью историй акторы «упаковывают» значимые для корректного структурирования повторяющиеся социальные взаимодействия.

Связь нарративов с социальными нормами особенно важна в исследованиях, где из нарративов берутся качественные данные о правилах.

Сам феномен нарратива можно связать с тем, что в сложных системах при принятии рациональных решений акторы не способны обладать всей полнотой информации, из-за чего наиболее эффективным типом мышления, позволяющим также преодолеть эффекты «иррационального» поведения, оказывается основанный на опыте (Arthur, 1994). Нарративы же один из способов данной адаптации (Herrmann-Pillath & Bau Macedo, 2019).

3. Как нарратив изучать?

Можно попробовать предложить следующий ряд процедур.

Во-первых, выявляется группа самых влиятельных по отношению к изучаемым социальным процессам источников, содержащих нарративы. Отбор же таких можно осуществить на основе рейтингов СМИ и интернет-ресурсов.

Во-вторых, создаются процедуры выявления релевантных нарративов, то есть способы выделения ключевых слов и концептов с последующим отделением релевантных, которые потребуются для дальнейшего анализа.

В-третьих, определяется степень вирусности (влиятельности) нарративов и то, как они связаны с правилами и институтами. Здесь же уже можно проявить влияние отдельных нарративов на поведение акторов. Здесь же выявляются наиболее часто встречающиеся нарративы во влиятельных СМИ с помощью индекса заметности.

В-четвертых, отмечаются и систематизируются проблемные ситуации, связанные с распространением изучаемых нарративов. Представляется целесообразным такие ситуации разделить на центральные и их составляющие.

В-пятых, анализируется степень влияния нарративов, правил и институтов на различные ситуации в выбранной сфере экономической деятельности. Далее изучается то, как идущие процессы и поведение акторов связаны с рассматриваемыми правилами и институтами. Здесь же оцениваются нарративы относительно степени распространенности и влияния на социальные и экономические показатели в выбранной сфере (Вольчик, Маслюков, 2021).

Изучение нарративов может показать, как мнения об инновационных системах различается с реальным положением дел и как недоверие между экономическими агентами и правительством может вести к технологической отсталости страны (Балацкий, 2012).

Стоит отметить, что в социальных науках есть определенное представление о необходимых элементах нарративов, таких как событие, действие, герой, сюжет (Czarniawska, 2004). Что-то похожее можно встретить в эволюционной экономике, где у историй выделяются общие элементы: ограниченное число действующих лиц, причинно-следственные связи между событиями, концентрирование на «сюжете» (то есть ситуациях, где указанные ранее связи создают смысловой вывод) (Herrmann-Pillath & Bau Macedo, 2019).

Но в ряде ситуаций такая трактовка нарративов может быть избыточной (особенно, если отсутствует один из элементов). Отсюда мы встречаем упрощенные определения нарративов. Так, например, Дж. Акерлоф и Р. Шиллер достаточно подробно анализируют истории, особенно сильно проявляющиеся в экономических и политических дискурсах.

4. Институциональная экономика

Институциональная экономика представляется довольно интересным явлением, вариантом развития экономической теории. Так можно заявить, как минимум потому, что в отличие от многих экономических направлений, она активно работает с феноменом человеческой культуры (в широком смысле) и пытается внедрить его в свою сферу.

Институционализм появился в конце XIX в. как своеобразное развитие идей исторической школы, а именно того, что существующая экономическая реальность является результатом установления (*instituted*); она не сложилась стихийно и является отражением экономических процессов внешних условий, к которым экономические агенты вырабатывают определенные формы поведения.

Родоначальником направления зачастую считают Торстейна Веблена, утверждавшего влияние множества мотивов на поведение человека (например: убеждений, инстинктов, привычек и в завершении всего — рационального мотива). Также именно он отметил, что человеческая рациональность формируется социальной средой (являющейся совокупностью формальных и неформальных

правил), в которой и действуют индивиды. По Т. Веблену, не только институты меняют поведение людей, но и люди меняют сами институты.

Долгое время внутри направления существовали споры относительно трактовки институтов (от стереотипов поведения у Вебера до социальных образований, определяемые нормами права у Коммонса). Мы не будем вдаваться в детали этих споров, скажем только, что наличие общего для них всех понимания экономики как эволюционирующей системы, анализ внеэкономических явлений, восприятие экономических систем как установленных, позволяли выделить институциональное направление уже тогда.

Однако полноценное признание институционализма произошло только в 1970-е годы, с работ Рональда Коуза и Джона Коммонса. В них они исходили из: асимметрии информации (одни агенты знают больше, чем другие), ввода ожиданий агентов, учета роли институтов в действиях субъектов (точнее, что действия последних никогда не бывают сугубо индивидуальными), институциональных структур, как задающих рамки для действий, транзакционных издержек как механизмов передачи и обеспечения прав и гарантий (институты как раз призваны их минимизировать, а также улучшать кооперацию людей в условиях неопределенности).

На данный момент выделяют два направления развития институционализма: неоинституционализм и новый институционализм.

Их фактическое различие в радикальности пересмотра положений неоклассической теории (первое направление критикует в основном лишь наиболее нереалистичные положения, такие как абсолютная рациональность или информированность экономических агентов, или нулевые транзакционные издержки; второе же, помимо упомянутого, отрицает, например, идею экономического равновесия, стабильный характер предпочтений и рациональное поведение агентов).

Мы сосредоточим свое внимание преимущественно на новом институционализме как на более радикальной и интересной теории.

Одна из первых существенных ее черт, это понимание экономического агента, которое можно выразить двумя положениями:

- 1) ограниченная рациональность (то есть отсутствие у людей способности к обработке всей полноты информации, но решающих различные вопросы с помощью простых алгоритмов);
- 2) склонность агентов к оппортунистическому поведению (означающее уклонение от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения (Винокуров, 2014, с. 12)).¹

5. Норма

Ключевым же понятием современной новой институциональной теории является норма. Данное понятие отсутствует в экономикс (неоклассической экономической теории современного экономического мейнстрима). Причина в том, что при принятии решений в экономике базовым условием является полнота, бесплатность, мгновенность информации, что сводит на нет необходимость в правилах. Однако, очевидно, что в экономической реальности правила существуют. И не только существуют, но и оказывают существенное влияние на экономических агентов.

¹ Винокуров, С. С. (2014). *Институциональная экономика: учебное пособие*. Под ред. Грошева В. А., Миэринь Л. А. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 125.

В данном случае под нормой в общем случае подразумевается социальная норма. Она выступает инструментом регуляции поведения, позволяя тем, кто эти нормы вырабатывает (индивидам или группе), предъявлять своим членам требования к поведению и непосредственно контролировать его. (В самом общем смысле слова нормативная регуляция означает, что индивиду или группе в целом предписывается, задается определенный, «должный» вид поведения, его форма, тот или иной способ достижения цели, реализации намерений и т. д., задаются должная форма и характер отношений и взаимодействий людей в обществе, а реальное поведение людей и отношения членов общества и различных социальных групп программируются и оцениваются в соответствии с этими предписанными, «заданными стандартами — нормами» (Бобнева, 1978, с. 3)).

В экономическом анализе не важен характер социальных норм (обязывающий, запрещающий, разрешающий). Он рассматривает их как ограничители свободного выбора. Ведь даже если норма открывает новые возможности, она это делает только относительно ограниченного круга последних, добавляя новые альтернативы, но не давая ни универсальности, ни всеохватности (Аузан, 2005, с. 15).

6. Институт

Следующим рабочим понятием является институт.

В экономику понятие института привносится Т. Вебленом и для него это, прежде всего, распространенный образ мысли, касающийся отношений общества и личности, а также распределения функций, что или создает определенное убеждение, или уже широко распространено в обществе.

Сегодня существует множество определений данного понятия. Обще-признанным считается определение Дугласа Норта: «это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» (Норт, 1993, с. 73).

В нашем рассмотрении мы понимаем институты как набор формальных и неформальных правил, которым следуют и тем самым придают стабильную форму взаимодействиям людей. Институциональная форма — набор возникающих правил и ролей, закрепляющийся с помощью символического выражения основных идей и принципов соединения. Ее могут использовать встроенные в соответствующие институты люди, несмотря на разнообразные навыки и приоритеты. Институты во многом оказываются «твердым ядром» социальной действительности и порядка. Если задать вопрос об их локализации, то они помещаются между ее микроуровнем (то есть в диапазоне от нашей биологической природы до культурно сформированных ролей) и макроуровнем, начиная с государств (Патцельт, 2014).

В дискурсе экономики во многом координирующая роль возложена на концепт цены. В институциональной теории в дополнение к ценам появляются институты. Если первые фиксируются через статистику и количественные методы в целом, то изменение вторых — в нарративах.

Главное в институтах — это наличие механизма принуждения внешнего к агентам, и специально созданного для этой цели. Но неверно будет сказать, что институт рассматривается в качестве исключительного механизма ведущего к повторяющемуся поведению. Ведь к этому способны привести и иные механизмы естественного происхождения. Институт же, в первую очередь, есть показатель зависимости действий агентов друг от друга, проявляющейся в экстерналиях (внешних

эффектах), с которыми приходится считаться как самому агенту, так и его окружению. И хоть естественные механизмы могут приводить к схожему результату, в институтах важно именно повторение действий, которые есть по своей сути следствие принятого независимо, и независимыми агентами решения без учета санкций.

Вторая отличительная черта институтов — это координация поведения экономических агентов посредством описания условий приложения норм.

В чем здесь важность? Прежде всего в снижении транзакционных издержек, а именно в понимании экономическими агентами того, как будет выстроено (вероятное) поведение контрагента, что позволяет формировать ответное поведение, имея представление о действиях противоположной стороны. Это снижает риски неопределенности и ведет к координации в собственно самих действиях.

Вообще, в институциональной экономике довольно много внимания уделяется транзакционным издержкам (анализ и прогнозы зачастую строятся именно на корректировке этого показателя). Они принципиально не устранимы, и это ведет к поиску вариантов такого их расположения, где с ними легче справиться (то, что в институциональной теории называется «выбором структурной институциональной альтернативы»). Например, в вопросе выбора — снять ли часть нагрузки с потребителя и перераспределить в компанию производителя со специально обученными людьми или нет? Издержки в обоих случаях те же самые, но при распределении их в пользу компании они эффективнее исполняются.

Этот координационный эффект институтов сам по себе не есть благо и не работает в «автоматическом режиме», ибо неопределенность может быть снижена только в случае скоординированности всех присутствующих в данной ситуации институтов. Если же разные институты будут предписывать разные стратегии поведения в одной и той же ситуации, то это приведет лишь к росту неопределенности и формированию «мета-правил», то есть еще одному слою правил, которые будут говорить о приоритетах исходных правил относительно друг друга.

Также можно добавить, что институты по основанию можно свести к трем группам: 1) основанные на правилах; 2) на равновесии в стратегических играх; 3) на системах конститутивных правил. Наиболее интересным в данном случае нам представляются институты, основанные на правилах (Hindriks & Guala, 2015, p. 460).

Сами правила существуют в двух вариантах. Первый — в памяти участников социальных групп, где каждый участник есть гарант этого правила. Это верно для неформальных правил. Второй вариант — существование в виде текстов или написанных договоренностей, удостоверенных третьей стороной. Гаранты в данном случае индивиды, специализирующиеся на этой функции. Это верно для формальных правил.

Тем не менее, несмотря на тип существования правил, они функционируют схожим образом:

1) Гарант правила наблюдает поведение его адресатов и сопоставляет их действия с моделью поведения, определяемой этим правилом.

2) В случае обнаружения различного отклонения фактического поведения агента *X* от модельного, гарант определяет, какую санкцию следует применить к *X*, чтобы добиться выполнения последним соответствующего правила.

3) Гарант применяет санкцию к агенту, упорядочивая его текущие и будущие действия (Аузан, 2005, с. 24, 25).

Модель поведения может быть:

- 1) формальной, зафиксированной в виде официального текста, точные знания которого имеются одновременно и в памяти адресатов, и в памяти гаранта института;
- 2) либо неформальной, существующей лишь в памяти людей;
- 3) либо существовать формально и одновременно в форме знания людьми реальной практики исполнения правила, отличающейся от формального предписания (Аузан, 2005, с. 27).

Сравнение фактического и модельных поведений также обладает простором для гаранта (то есть может проводиться как путем собственного понимания нормы и отклонений от нее, так и при помощи «перечня нарушений», формально зафиксированного).

Так же широко происходит и выбор санкций.

7. Изменения

Наличие формальных и неформальных правил, а вместе с ними и соответствующих институтов, ведет к обширной дискуссии о способах их взаимодействия, и куда более интересной для нас части, касающейся вопросов: «почему одни нормы превалируют над другими?» и «как возможны изменения в этой ситуации?».

Здесь зачастую производят деление на статику и динамику. В статике доступны для рассмотрения два варианта: 1) формальные и неформальные нормы соответствуют, 2) формальные и неформальные нормы в противоречии (Аузан, 2005, с. 27).

Первый вариант считается идеальным, поскольку все нормы и гаранты поддерживают друг друга, что дает максимальное снижение издержек.

Второй вариант куда более распространенный, и решение в нем детерминируется «соотношением балансов выгод и издержек следования каждой из норм». Причем в это соотношение закладываются и потенциальные санкции.

В динамике случаев больше:

- 1) формализация неформального правила;
- 2) формальное правило используется для противодействия неформальным (то есть государство, например, пытается своим механизмом принуждения предотвратить нежелательное поведение);
- 3) неформальные правила вытесняют формальные (если последние приносят значимые выгоды, но несут значимые издержки). В данном случае про формальное правило как бы забывают, причем как его адресаты, так и его гаранты;
- 4) формальные правила порождают неформальные (в случае нечеткости первых) (Аузан, 2005, с. 27).

Все это многообразие правил и стратегий их применения порождает способы в них разобраться, что выражается в появлении нового свода правил, именуемых надконституционными, то есть некоторых «мета-правил». Их вид может быть и формальным, и неформальным. Если надконституционные правила неформальные, то мы можем говорить о стереотипах поведения, религиозных представлениях и т. п. Эти правила перестают осознаваться индивидами и большими группами людей и начинают задавать иерархию ценностей для основной массы общества, включая такие вещи как «индивидуализм» — «коллективизм», отношение к власти и т. д.

Это наименее разработанная часть институциональной теории и наиболее интересная часть для применения концепта мема.

Теперь немного обратимся к институциональным изменениям согласно новой институциональной экономической теории.

Под изменением правила подразумевается изменение одного или несколько его компонентов. То есть изменение правила в институциональной теории не изменение поведения (оно может быть случайно), но изменение описания компонентов правила, позволяющих индивидам принимать решения о своих действиях (Аузан, 2005, с. 218).

То есть изменение поведения индивидов, даже если они стремятся следовать правилам, чаще всего и вызывают действительные изменения в правилах.

Долгое время институциональные изменения объяснялись тем, что изменения внешней среды формируют институты, позволяющие эту образовавшуюся среду использовать. То есть появляющиеся институты обеспечивают большую экономическую эффективность, дают рост стоимости. Также предполагалось, что институты изменяются за средой «в автоматическом режиме» и этот процесс не требует дополнительного вмешательства.

Оба постулата были подвергнуты критике, результатом которой стала модель Дугласа Норта. Суть модели:

- 1) изменение уровня знаний рождает новые технологии;
- 2) технологии меняют цены ресурсов;
- 3) рост цен на новые ресурсы стимулирует их владельцев пересматривать права собственности на них;
- 4) что способствует появлению правил, позволяющих максимизировать полезность этих прав;
- 5) при этом транзакционные издержки на политическом рынке, отличные от нуля, не позволяют реализовать все необходимые для максимального повышения стоимости институциональные изменения (Норт, 1997).

С различными дополнениями эта модель применяется и поныне.

Также изменениям институтам способствует и наличие у них «жизненного цикла». Этих режимов функционирования внутри этого цикла можно выделить несколько:

- 1) бездействие (индивиды осведомлены о правиле, но они действуют иначе);
- 2) спорадическое действие (правило может как применяться, так и не применяться в одной и той же ситуации, что зависит либо от использования других правил, противоречащих данному, либо от того, что индивиды поступают по своему усмотрению, не применяя правил, допустимых в этой ситуации);
- 3) систематическое действие (правило применяется всегда или почти всегда в ситуации, подходящей по условиям к применению этого правила) (Аузан, 2005, с. 226–227).

Анализ же траекторий реальных институциональных изменений показал, что они не произвольны, а закономерны, что обобщенно было названо «эффектом колеи» или зависимостью от траектории предшествующего развития.

8. Эффект колеи

Он проявляется в том, что в конкретный момент времени в экономике возможны не любые произвольные институциональные изменения, а только те, кото-

рые осуществимы в сложившихся ранее условиях, которые сами по себе есть следствие более ранних аналогичных ситуаций (Аузан, 2005, с. 228).

Изначально этот эффект был выявлен в производственных технологиях Дэвидом Полом (Paul, 1985, p. 332–337) и Артуром Брайаном (Brian, 1989, p. 116–131). Они показали, что не лучшие технологии продолжают применяться из-за того, что они были выбраны случайным образом в начале и закрепились вследствие эффекта возрастающей отдачи, ведущего к блокировке альтернативных путей развития. Если чуть подробнее, то мы можем говорить об эффекте колеи, в случае:

- 1) выбор нынешней технологии был непредсказуем;
- 2) из-за издержек, которые потребуются осуществить скоординировано и практически одновременно, этот выбор теперь крайне трудно изменить;
- 3) сама эта исходно распространившаяся технология неэффективна).

Постепенно разработка этого феномена показала, что схожим образом успешно объясняются и институциональные изменения.

Выражается он следующим образом:

1. В краткосрочном периоде в силу особенностей механизмов принятия решения и высокой стоимости их изменения, образуется эффект сохранения траектории движения, даже если эта траектория неэффективна, а ошибка первоначального институционального выбора закрепляется в культуре (неформальных институтах).

2. В среднесрочном периоде наличие проблемы колеи проявляется через ловушку принятия решения: ставка на краткосрочные политические и экономические эффекты вместо решения проблем, действительно затрудняющих развитие страны.

3. В долгосрочном периоде эффект колеи проявляется в регулярном расхождении желательных и вероятных целей движения, противоречии между набором институтов, которые необходимы для достижения желательных целей, и ограниченного спроса на институты, обусловленные социокультурными факторами.

Но почему такие ситуации способны возникать? Ответ прост: из-за возрастающей отдачи от масштаба (то есть последствия взаимодействия техники и навыков людей (рост человеческого капитала, связанного с этой техникой), а также «механизма малых случайных событий» (то есть событий, которые в силу ограниченности в информации сторонним наблюдателем не могут быть предвидены, и ведущие к победе той или иной сходной технологии в конкурентной борьбе. Но суть этого эффекта в том, что победа такой технологии не связана с ее большей эффективностью)).

Стоит отметить, что есть еще один вариант разработки этого понятия, уже в так называемом шумпетерианской традиции, согласно которой изменение технологий — это творческое разрушение и рекомбинация в рамках ограниченных кластеров (которые есть ограниченный круг вариантов развития), что ведет к развитию технологии только в рамках «ядра» общего кластера, а смена траектории возможна только со сменой «ядра».

Но в обеих трактовках утверждается то, что массовой становится лишь то институциональное изменение, выгода от которого превзойдет издержки переключения на новое правило (Аузан, 2005, с. 230).

Итого, эффект колеи вызван ограниченной рациональностью экономических агентов, которые за исходную взяли не лучшую технологию, а также экономические факторы, не позволяющие в силу значительных издержек эту технологию сменить.

Блокировка же или «эффект блокировки» выражается в том, что значимость выгод, получаемых от института, так высока, что позволяет некоторым организациям (экономическим/политическим) предотвращать изменения правил. При этом это могут быть как частные лица, так и государство.

Оптимальным же считается вариант институционального равновесия, то есть той ситуации, когда при существующем соотношении сил в данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию (изменение) этих отношений (Аузан, 2005, с. 236).

Эти рассуждения поставили под вопрос такой, казалось бы, «априорный» экономический факт, как наличие прогресса, который представители институциональной экономики лишили всеобщности и ограничили во времени (то есть по многим основным показателям человечество находилось приблизительно на одном уровне, и только в 18 в. некоторые страны начали показывать устойчивый экономический рост, который до сих пор не распространяется на все земное население) (Норт, 2011).

Причем интересны выводы размышлений на эту тему, а именно то, что развитие — это скорее исключение, переход на него требует не менее 50 лет и он сам по себе очень сложен, а само по себе развитие и отсталость — это скорее разные социальные порядки, чем последовательные стадии развития. При этом попытки быстрого перехода могут оказаться безуспешными, то есть требуется «подготовить достаточную почву» для внедрения новых институтов в конкретные общества, что требует создания промежуточных институтов, которые учитывают текущие, в т. ч. социокультурные ограничения, ослабляют их и способствуют переходу к целевому институту.

Рассмотрение вопросов изменения институтов и эффекта колеи поставило перед институционалистами проблему ценностей и их описания. При ответе на вопрос: «Откуда они берутся?», — в институциональной экономике зачастую прибегают к гипотезам Инглхарта (их две):

- 1) гипотеза дефицитности (ценностью становится то, чего не хватает);
- 2) гипотеза социального лага (ценности появляются с каждым новым поколением (с циклом в приблизительно 25 лет) — за это время оно их усваивает, после чего начинается продвижение в обществе) (Инглхарт, Вельцель, 2011).

Аузан предложил интересное дополнение к этим двум гипотезам, предлагая включить третью, которую назвал «принципом дополнительности» (нации при модернизации выбирают ценности, находящиеся в противоречии с предыдущими (с их культурной традицией и инерцией), и привносящие то, чего нации не хватает).

То, что было описано выше во многом касается прогнозов на макроуровне (в этом ключе и используется), однако методики институциональной экономики имеют распространение и для меньших масштабов. Зачастую цель институционального анализ — это оптимизация производственных процессов согласно социокультурным профилям занятых на этих предприятиях, а также исправление проблем, вызванных издержками, причиной которых является низкое доверие (горизонтальное или вертикальное).

Также одним из открытий институциональной экономики стало обнаружение влияния институтов на микроуровень, то есть потребление товаров, где было введено такое понятие, как «бьюкененовский товар» (то есть сам товар + контракт-

ная «упаковка», состоящая из правил и институтов, покупаемых вместе с товаром). То есть любая покупка любого товара выражает выбор различных институтов.

Если подвести промежуточный итог данному выше рассмотрению основных особенностей институционального направления экономической теории (и новому институционализму как наиболее самобытному в нем), то можно заявить, что в целом сама особенность ее подхода и обращение к внеэкономическим факторам, а также определенные успехи в объяснении функционирования экономических систем, позволяет считать ее все еще перспективной и как вариант ее модернизации может рассматриваться применение концепта меметики, о котором будет сказано ниже.

Неотделимо от института понятие институционализации.

9. Институционализация

Выделим основные функции институционализации:

1) делает идею (идеи) привлекательными к практикованию для привлечения новых сторонников;

2) выделяет полезные правила и роли относительно целей направляющих идей и реализует их так, чтобы сторонники могли выявить «чужаков»;

3) закрепляет согласие сторонников тем, что требует символического, эмоционально привлекательного, обязывающего выражения руководящей идеи (идей); создает коллективные карты сознания, в которых эти идеи выступают безусловно очевидными фактами; гарантирует через использование власти, что эти карты вне сомнения, правила соблюдаются, роли исполняются, а ведущие себя иначе — вытесняются или маргинализируются;

4) способствует передаче норм и ролей от опытных к новичкам (из институционального поколения в поколение) (Патцельт, 2014).

«Институциональные поколения» — это когорта институциональных «новичков», которые вступают в институт, получают институциональную социализацию и становятся (вероятно) компетентными институциональными членами (Патцельт, 2014).

Стоит отметить, что институты больше зависят от некоторого количества активных, компетентных членов, нежели от людей в отдельности.

По нашему мнению, два рассматриваемых выше понятия (нарратив и институт) можно объединить в третьем, более объемном понятии мема. При этом нарратив можно с мемом отождествить, а институт в понятие мема включить. Все это позволит вывести анализ процессов, проходящих на грани экономики и культуры на новый уровень.

10. Что такое мем?

Хотя нам и неизвестно, что конкретно передается в различных институтах от поколения к поколению, мы знаем какая информация усваивается. Это сведения об обязательных правилах, отношении к роли и руководящие идеи, разделяемые как минимум эмоционально. То есть условные «чертежи» и «рецепты». В качестве их обозначения, мы можем использовать понятие «институционального гена», либо мы можем использовать более лаконичное понятие мем (*me*) (Патцельт, 2018).

Мем мы предлагаем понимать как «культурный образец», который может быть распознан и использован для оформления собственных мыслей или действий.

Отдельные мемы могут объединиться в комплекс взаимосвязанных мемов, называемый «мемплекс». «Носителями» же мемов являются мысли и речи людей, элементы материальной и нематериальной культуры (включая институты) (Патцельт, 2018).

Отметим, что само по себе понятие мема или мем как явление не скрывают что-то доселе неизвестное. Все те явления, что мы можем отнести к мемам, хорошо известны и изучены сами по себе, так же как и практики их передачи от поколения к поколению. Главное же отличие состоит в том, что они рассматриваются на более высокой абстракции, чем в их привычном поле. В каком-то смысле это похоже на язык теории систем, где, казалось бы, обычные вещи так же переводятся в высокие уровни абстракции и обсуждаются на особом языке.

Цель же введения нового термина в том, чтобы выделить эмпирический объект, не имеющий ясного обозначения в существующем повседневном или научном вокабулярии, а также вскрыть новые способы рассмотрения различных проблем. Этому и должен поспособствовать язык меметики.

10.1. Как появляется мем?

Хотя мы давно знали про репликацию информации в биологии при помощи генов, мы только относительно недавно начали рассматривать вопрос о наличии подобного механизма (назовем его меметической репликацией) у таких феноменов как институты. При этом можно также сказать, что часть институтов могут использовать сразу два вида репликации (генетическую и меметическую). Например, династические монархии. Но в основном встречается только меметическая. Как только произошел процесс репликации (социализации), начинают работать эволюционные алгоритмы, функционирующие во многом похоже на свои биологические аналоги.

1. Всегда, когда происходит копирование «генетической информации» (или, говоря иначе, меметической картинка воспроизводится), этот процесс может происходить с ошибками (изменениями).

2. Далее эти «копии» проходят отбор, ведущий к созданию и закреплению лишь части появившихся вариаций (говоря иначе, культурных или институциональных мутаций).

3. Сначала отбор осуществляется по внутренним факторам селекции. То есть чем больше вариации соответствуют уже устоявшейся структуре, тем больше у них вероятность оказаться сохраненными. Эти изменения накладываются поверх существующих и, хоть и влияют лишь на определенные элементы, иногда могут привести к открытию непредусмотренных путей развития.

4. Потом включаются внешние факторы селекции. То есть более высокие шансы сохраниться имеют изменения, которые либо способствуют привлечению в институт большего числа ресурсов (при этом сами изменения являются выполнимыми для института), либо те, которые являются «функционально нейтральными», то есть не уменьшают количество получаемых за свои услуги институтом ресурсов. Однако, если ресурсы ограничиваются из-за модификации, то шанс сохраниться она имеет только при существовании компенсации этих ресурсов (Патцельт, 2018).

В результате такой двойной селекции появляется ассиметричная архитектура у институтов, поскольку дальнейшее институциональное развитие оказывается в зависимости (или, можно сказать, оказывается в колее). В структуре всегда присутствуют некоторые «старые» основания, которые воспроизводятся в качестве

бремени для остальных (более новых) институциональных слоев. Как итог, более новые, «верхние» слои оказываются в зависимости от поддержки более «старых», даже если они обременительны. Это приводит к тому, что, во-первых, случайно происходящие изменения в более новых («верхних») слоях имеют большую вероятность сохраниться, чем в более глубоких («старых»), во-вторых, изменения в «верхних» слоях институциональной формы в основном будут склонны проходить через внутренний отбор, не ведя к изменениям в более базовых («нижних»).

10.2. Как развивать теорию мемов?

Михаэль Шлайле, чтобы прояснить онтологическую непроясненность мемов, предлагает обратиться к попперовскому разграничению на миры (Мир-1, Мир-2 и Мир-3 (Popper, 1979)). Основная его идея заключается в том, чтобы провести разграничение между *e*-мемами как материальными проявлениями в мире (Мир-1), *i*-мемами как ментальными образами в сознании индивидов (Мир-2), и *p*-мемами как информационными конструктами (Мир-3) (Memetics..., 2021). На схожих основаниях М. Шлайке предлагает внести в меметику различие генотипа (ими, таким образом, выступают *p*-мемы) и фенотипа (соответственно, *e*-мемы). В данный момент это кажется наиболее полезным вариантом онтологической разработки мемов, как минимум до момента полноценного развития других, альтернативных ему.

Кажутся не лишними основания идеи Брюса Эдмондса (Edmonds, 2002), что меметика, если она намерена утвердиться как дисциплина, должна показать, что она обладает предсказательной или объяснительной силой. Для этого необходимы: (1) убедительное меметическое кейс-стади, (2) симуляция возникновения меметического процесса, (3) теория о том, когда стоит применять меметические модели.

Некоторые (Фомин, 2021) для того, чтобы меметика состоялась как научная дисциплина, предлагают пересмотреть некоторые концепты, прежде всего, концепт репликатора.

В этом плане интересным представляется рассуждения Терренса Дикона (Deacon, 1999), в которых он указывает, что при рассмотрении генов и мемов как репликаторов происходит неправильное полагание агентности и репликационной функциональности. Дело в том, что репликация обеспечивается скорее динамикой самой системы, нежели отдельными данными элементами.

Мемы по Дикону суть не репликаторы, а реплики (Авдонин и др., 2021). То есть они не есть сами собой носители «единиц знаний» и тем более функционала репликатора. Чтобы эти два свойства стали присущи им, нам потребуется сделать инверсию и дать отдельным репликам функциональность всей системы, частью которой они являются, а также свести эволюционные процессы к работе самих этих реплик. Именно из этого инвертированного представления и рождаются образы «эгоистичного гена» и ведущего себя также мема. Отсюда же и прослеживается смешение представления о генах и мемах с вирусами, поскольку только в последнем, вырожденном случае, вся информационная функция может сводиться к саморепликации (Deacon, 1999).

11. Пример того, как могут проявляться мемы

В качестве такого хотелось бы привести то, как мемы проявляют себя в экономической плоскости, а именно, выступая ограничителем (или рамками на потен-

циально широкий спектр взаимодействий), серьезно изменяющим экономическое поведение. Один из наиболее ярких примеров — это классическая Греция и рынок земли, точнее те ограничения, что привели к его фактическому отсутствию. Нас здесь интересует то, как получилось, что окружающие общества активно практиковали куплю-продажу земли (то есть этот институт был хорошо известен и широко распространен), но при этом старательно ограничивался греками (но с приходом власти Рима рынок земли стал стремительно расширяться и активно развиваться и в Греции). В чем была причина?

Чтобы ее понять нам надо выйти за пределы только экономики и перейти в категорию культуры (в рамках которой проще разглядеть мемы). Для древних греков ключевым понятием их общественного состояния, цивилизованности и более широко: то, что делало их «людьми», отличающимися от «варваров», было понятие гражданства (Кравченко, 2013). Гражданство — это то, что давало право (не только, но в том числе и) на участие в политической жизни полиса (основная форма государственной организации в Древней Греции), занятия в нем должностей, защиту этого полиса, статус «человека» за его пределами в других полисах в обмен на выполнение ряда обязательств, прежде всего, защиты своего полиса в ополчении в случае боевых действий, а также участие в отправлении ряда ритуалов. Обязательное условие получения гражданства — это владение землей в полисе получения гражданства. Получить же ее можно было только по наследству. То есть рынок земли в Древней Греции по факту не допускался (хотя был известен) по той причине, что на экономическую возможность его создания были наложены культурно-политические (или меметические) ограничения, а именно связка земли и гражданства, которое, в свою очередь, не могло быть куплено по самому наполнению идеи (мема) гражданства (как того, что «отцы» передают «сыновьям», что нельзя приобрести, а только даруется, и даруется только людям, то есть тем, кто рожден от «человека» (то есть гражданина), «человеку» (то есть его непосредственно наследнику)). Небольшое уточнение — в большинстве древнегреческих полисов можно было приобрести надел земли, но только гражданину этого полиса у гражданина этого же полиса, то есть «иноземцы» ни в коем случае не допускались, а продажа всей земли (например, за долги) приводила к потере гражданства. «Варвары» не могли владеть землей в полисе, и во многом поэтому они и были «варварами», так как родились у «варваров», то есть тех, кто не являлся «человеком», то есть гражданином какого-либо полиса. Ситуация меняется только с завоеванием Греции Римской республикой, в которой гражданство не имело такой строгой привязки к земле и выдавалось по иным, не строго материальным основаниям (являлось иным мемом, с иным наполнением), что и привело греков, оказавшихся под политической властью Рима и в римском правовом поле (то есть прошедших институционализацию как «римляне» и воспринявших мемы римского культурного пространства), к развитию рынка земли на территории Древней Греции.

То есть в данном случае комплекс мемов «полисного гражданства», разделяемый обществом древних греков, наложил существенные культурные ограничения на их экономическое взаимодействие. Не допуская появления полноценного рынка земли и давая действенное описание для носителей мема, почему его появление недопустимо, он обеспечивал таким образом свое самоподдержание.

12. Заключение

Несмотря на то, что сейчас мы не можем предоставить убедительные доказательства существования мемов и вынуждены рассматривать их именно как модельное представление, мы, если допускаем, что они все же существуют, видим в них явную сподручность как в объяснении феномена иррационального, так и в синтезе разноуровневых теорий — к единой, всеохватывающей. Отсюда мы можем небезосновательно предположить, что дальнейшая разработка этой модели может еще сильнее способствовать разрешению отмеченных вопросов.

Более того, сам концепт мема, как было показано выше, имеет ряд корреляций с положениями институциональной теории. А также в своей функциональной части пересекается с положением относительного нового нарративного направления экономической мысли. Успех же (в данном случае имеется в виду нахождение онтологических оснований) теории мемов может дать новую онтологию институциональной теории.

Таким образом, наше рассмотрение позволяет заявить о перспективности дальнейшей проработки объединения рассмотренных понятий, а также потенциально большой объяснительный потенциал теории мемов.

Список источников

- Авдонин, В. С., Алексеев, А. В., Демьянков, В. З., Золян, С. Т., Ильин, М. В., Фокин, К. В., Фомин, И. В., Чебанов, С. В. (2021). Дискуссия круглого стола «К Дарвину! С Дарвином! Дальше Дарвина!». *МЕТОД: Московский ежегодник трудов из обществоведческих дисциплин*, 11, 13–42.
- Аузан, А. А. (2005). *Институциональная экономика*. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 333.
- Балацкий, Е. В. (2012). Институциональные и технологические ловушки: анализ идей. *Журнал экономической теории*, 2, 48–63.
- Бобнева, М. И. (1978). *Социальные нормы и регуляция поведения*. Москва: Наука, 311.
- Вольчик, В. В., Маслюкова, Е. В. (2021). Возможности нарративной экономики в исследованиях российской инновационной системы. *Terra Economicus*, 19(4), 36–50. <https://doi.org/10.18522/2073-6606-2021-19-4-36-50>
- Инглхарт, Р., Вельцель, К. (2011). *Модернизация, культурные ценности и демократия: последовательность человеческого развития*. Москва: Новое издательство, 464.
- Кравченко, Н. Ю. (2013). Основы типологизации гражданской идентичности: полисный период античности. *Известия Саратовского университета. Нов. сер. Сер. Социология. Политология*, 13(4), 13–16.
- Норт, Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение. *THESIS*, 1(2), 6–91.
- Норт, Д. (1997). *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. Москва: Начала, 180.
- Норт, Д., Уоллис, Д., Вайнгаст, Б. (2011). *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества*. Пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. Москва: Изд. Института Гайдара, 480.
- Патцельт, В. (2014). Прочтение истории: Очерк эволюционной морфологии. *МЕТОД: Московский ежегодник трудов из обществоведческих дисциплин. Вып. 4: Поверх методологических границ*, 228–260.
- Патцельт, В. Й. (2018). Гены, мемы и знаки. *МЕТОД: Московский ежегодник трудов из обществоведческих дисциплин. Вып. 8: Образ и образность. От образования Вселенной до образования ее исследователя*, 185–211.
- Тамбовцев, В. Л. (2017). Модели и истории в экономической теории. *Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика*, 1, 3–21.

Фомин, И. В. (2021). Как экономистам изучать мемы? Чего недостает (эконо)меметике? (размышления о книге Михаэля Шлайле «Меметика и эволюционная экономика»). *МЕТОД: Московский ежегодник трудов из обществоведческих дисциплин*, 11, 422–442.

Arthur, W. (1994). Inductive Reasoning and Bounded Rationality. *The American Economic Review*, 84(2), 406–411.

Akerlof, G. A., Snower, D. J. (2016). Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126(B), 58–71. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.021>

Bénabou, R., Falk, A., Tirole, J. (2018). Narratives, Imperatives, and Moral Reasoning. *NBER Working Paper*, 24798. <https://doi.org/10.3386/w24798>

Arthur, B. W. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events. *The Economic Journal*, 99(394), 116–131.

Czarniawska, B. (2004). *Narratives in Social Science Research*. London: Sage, 168. <https://dx.doi.org/10.4135/9781849209502>

Deacon, T.W. (1999). Memes as Signs. *The Semiotic Review of Books*, 10(3), 1–3.

Edmonds, B. (2002). Three Challenges for the Survival of Memetics. *Journal of Memetics – Evolutionary Models of Information Transmission*, 6(2). http://cfpm.org/jom-emit/2002/vol6/edmonds_b_letter.html (дата обращения: 17.02.2023).

Juille, T., Jullien, D. (2017). Narrativity and identity in the representation of the economic agent. *Journal of Economic Methodology*, 24(3), 274–296. <https://doi.org/10.1080/1350178x.2017.1286027>

Herrmann-Pillath, C., Bau Macedo, L. O. (2019). Narratives and Economic Policy: Theoretical Explorations and the Brazilian Case. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3404023>

Hindriks, F., Guala, F. (2015). Institutions, Rules, and Equilibria: A Unified Theory. *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 459–480. <https://doi.org/10.1017/S1744137414000496>

David, P. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, 75(2), 332–337.

Mukand, S., Rodrik, D. (2018). The Political Economy of Ideas: On Ideas versus Interests in Policymaking. *NBER Working Paper*, 24467. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w24467/w24467.pdf (дата обращения: 17.02.2023).

Popper, K. R. (1979). *Objective Knowledge: An Evolutionary Approach*. New York: Clarendon Press: Oxford University Press, 395.

Schlaile, M. P. (2021). *Memetics and Evolutionary Economics: To Boldly Go Where no Meme has Gone Before*. Cham: Springer International Publishing, 205. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-59955-3>

Schlaile, M. P., Ehrenberger, M. (2016). Complexity, Cultural Evolution, and the Discovery and Creation of (Social) Entrepreneurial Opportunities: Exploring a Memetic Approach. In E. Berger, A. Kuckertz (Eds.). *Complexity in Entrepreneurship, Innovation and Technology Research* (pp. 63–92.). Cham: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-27108-8_4

Shiller, R. (2019). *Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events*. Princeton: Princeton University Press. 400.

Whalen, C. (2021). Storytelling and Institutional Change. *Institutional Economics* (pp. 247–270). In Whalen C. (Ed.). Abingdon, UK and New York: Routledge.

References

Akerlof, G. A., & Snower, D. J. (2016). Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126(B), 58–71. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.021>

Arthur, B. W. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events. *The Economic Journal*, 99(394), 116–131.

Arthur, W. (1994). Inductive Reasoning and Bounded Rationality. *The American Economic Review*, 84(2), 406–411.

Auzan, A. A. (2005). *Institutsional'naya ekonomika [Institutional Economics]*. Moscow, Russia: INFRA-M, 333. (In Russ.)

Avdonin, V. S., Alekseev, A. V., Dem'yankov, V. Z., Zolyan, S. T., Il'in, M. V., Fokin, K. V., Fomin, I. V., & Chebanov, S. V. (2021). Diskussiya kruglogo stola “K Darvinu! S Darvinom! Dal'she

Darvina!” [Round Table Discussion “To Darwin! With Darwin! Further Than Darwin!"]. *METHOD*, 11, 13–42. (In Russ.)

Balatsky, E. V. (2012). *Institutsional’nye i tekhnologicheskie lovushki: analiz idey* [Institutional and Technological Traps: Analysis of the Ideas]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 2, 48–63. (In Russ.)

Bénabou, R., Falk, A., & Tirole, J. (2018). Narratives, Imperatives, and Moral Reasoning. *NBER Working Paper*, 24798. <https://doi.org/10.3386/w24798>

Bobneva, M. I. (1978). *Sotsial’nye normy i regulyatsiya povedeniya* [Social Norms and Behaviour Regulation]. Moscow, Russia: Nauka, 311. (In Russ.)

Czarniawska, B. (2004). *Narratives in Social Science Research*. London: Sage, 168. <https://dx.doi.org/10.4135/9781849209502>

David, P. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, 75 (2), 332–337.

Deacon, T. W. (1999). Memes as Signs. *The Semiotic Review of Books*, 10(3), 1–3.

Edmonds, B. (2002). Three Challenges for the Survival of Memetics. *Journal of Memetics – Evolutionary Models of Information Transmission*, 6(2). http://cfpm.org/jom-emit/2002/vol6/edmonds_b_letter.html (Date of access: 17.02.2023).

Fomin, I. V. (2021). Kak ekonomistam izuchat’ memy? Chego nedostaet (ekono)memetike? (razmysleniya o knige Mikhaelya Shlayle “Memetika i evolyutsionnaya ekonomika”) [How Can Economists Study Memes? What Does (Econo)Memetics Lack? Reflections on Michael Schlaile’s “Memetics and Evolutionary Economics”]. *METHOD*, 11, 422–442. (In Russ.)

Herrmann-Pillath, C., & Bau Macedo, L. O. (2019). Narratives and Economic Policy: Theoretical Explorations and the Brazilian Case. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3404023>

Hindriks, F., & Guala, F. (2015). Institutions, Rules, and Equilibria: A Unified Theory. *Journal of Institutional Economics*, 11 (3), 459–480. <https://doi.org/10.1017/S1744137414000496>

Inglehart, R., & Welzel, C. (2011). *Modernizatsiya, kul’turnye tsennosti i demokratiya: posledovatel’nost’ chelovecheskogo razvitiya* [Modernization, Cultural Change, and Democracy. The Human Development Sequence]. Moscow, Russia: Novoe izdatel’stvo, 464. (In Russ.)

Juille, T., & Jullien, D. (2017). Narrativity and identity in the representation of the economic agent. *Journal of Economic Methodology*, 24 (3), 274–296. <https://doi.org/10.1080/1350178x.2017.1286027>

Kravchenko, N. Yu. (2013). *Osnovy tipologizatsii grazhdanskoj identichnosti: polisnyy period antichnosti* [Basics Typology of Civic Identity: The City-State (Poleis) Period of Antiquity]. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Nov. ser. Ser. Sotsiologiya. Politologiya* [Izvestia of Saratov University. New Series. Series: Sociology. Politology], 13 (4), 13–16. (In Russ.)

Mukand, S., & Rodrik, D. (2018). The Political Economy of Ideas: On Ideas versus Interests in Policymaking. *NBER Working Paper*, 24467. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w24467/w24467.pdf (дата обращения: 17.02.2023).

North, D. C. (1993). *Instituty i ekonomicheskij rost: istoricheskoe vvedenie* [Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction]. *THESIS*, 1 (2), 69–91. (In Russ.)

North, D. C. (1997). *Instituty, institutsional’nye izmeneniya i funkcionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow, Russia: Nachala, 180. (In Russ.)

North, D. C., Wallis, J., & Weingast, B. (2011). *Nasilie i sotsial’nye poryadki. Kontseptual’nye ramki dlya interpretatsii pis’mennoy istorii chelovechestva* [Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History]. Translated by D. Uzlaner, M. Markov, D. Raskov, A. Raskova. Moscow, Russia: Gaydar Institute Publishing House, 480. (In Russ.)

Patzelt, W. J. (2014). Prochtenie istorii: Ocherk evolyutsionnoy morfologii [Reading History: An Outline of Evolutionary Morphology]. *METHOD: Moskovskiy ezhegodnik trudov iz obshchestvovedcheskikh distsiplin. Vyp. 4: Poverkh metodologicheskikh granits* [METHOD: Moscow Yearbook of Social Studies. Issue 4: Beyond methodological boundaries], 228–260. (In Russ.)

Patzelt, W. J. (2018). Geny, memy i znaki [Genes, Memes and Signs]. *METHOD: Moskovskiy ezhegodnik trudov iz obshchestvovedcheskikh distsiplin. Vyp. 8: Obraz i obraznost’. Ot obrazovaniya*

Vselennoy do obrazovaniya ee issledovatelya [METHOD: Moscow Yearbook of Social Studies. Issue 8: Image and Imagery. From the Formation of the Universe to the Formation of Its Researcher], 185–211. (In Russ.)

Popper, K. R. (1979). *Objective Knowledge: An Evolutionary Approach*. New York: Clarendon Press: Oxford University Press, 395.

Schlaile, M. P. (2021). *Memetics and Evolutionary Economics: To Boldly Go Where no Meme has Gone Before*. Cham: Springer International Publishing, 205. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-59955-3>

Schlaile, M. P., & Ehrenberger, M. (2016). Complexity, Cultural Evolution, and the Discovery and Creation of (Social) Entrepreneurial Opportunities: Exploring a Memetic Approach. In E. Berger, A. Kuckertz (Eds.). *Complexity in Entrepreneurship, Innovation and Technology Research* (pp. 63–92.). Cham: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-27108-8_4

Shiller, R. (2019). *Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events*. Princeton: Princeton University Press. 400.

Tambovtsev, V. L. (2017). Modeli i istorii v ekonomicheskoy teorii [Models and Stories in Economics]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika [Moscow University Economics Bulletin]*, 1, 3–21. (In Russ.)

Volchik, V. V., & Maslyukova, E. V. (2021). Vozможности narrativnoy ekonomiki v issledovaniyakh rossiyskoy innovatsionnoy sistemy [Narrative Economics Perspective on Modeling National Innovation System]. *Terra Economicus*, 19(4), 36–50. <http://dx.doi.org/10.18522/2073-6606-2021-19-4-36-50> (In Russ.)

Whalen, C. (2021). Storytelling and Institutional Change. *Institutional Economics* (pp. 247–270). In Whalen C. (Ed.). Abingdon, UK and New York: Routledge.

Информация об авторе

Федоров Кирилл Юрьевич — аспирант, Московский Государственный Университет имени М. В. Ломоносова; <https://orcid.org/0000-0002-7287-5303> (Российская Федерация, 119991, г. Москва, Ломоносовский проспект, д. 27, корп. 4; e-mail: kirill.fedorov.1@mail.ru).

About the author

Kirill Y. Fedorov — Post-Graduate Student, Lomonosov Moscow State University; <https://orcid.org/0000-0002-7287-5303> (27, building 4, Lomonovsky prospect, Moscow, 119991, Russian Federation; e-mail: kirill.fedorov.1@mail.ru).

Дата поступления рукописи: 17.02.2023.

Прошла рецензирование: 06.03.2023.

Принято решение о публикации: 18.05.2023.

Received: 17 Feb 2023.

Reviewed: 06 March 2023.

Accepted: 18 May 2023.