

Теория экономического анализа

УДК 338.1

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ: ПРИНЦИПЫ, ДОПУЩЕНИЯ, ОГРАНИЧЕНИЯ

О. С. СУХАРЕВ,

доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник

E-mail: o_sukharev@list.ru

Институт экономики Российской академии наук

В статье исследуются возможности институционального анализа исследовать экономические изменения, проводится линия между традицией старого и нового институционального анализа, определяются основные проблемы методологии, ограничения и допущения в рамках этих подходов. Особое внимание уделено критическому рассмотрению идеи отказа от методологического индивидуализма с развитием противоположного принципа методологического институционализма.

Ключевые слова: институты, институциональные изменения, рациональность, иррациональность, поведение агентов.

Правдоподобие допущений экономического анализа: наследие Т. Веблена

Модели абсолютно рационального и ограниченно рационального индивида составляют основное допущение экономического анализа. В пионерных работах Торстейна Бунде Веблена (1857—1929 гг.) прозвучал самый яркий призыв к тому, чтобы приблизить экономическую науку к реальности посредством отхода ее от неправдоподобных допущений и искусственных конструкций, к которым относится с позиций старой институциональной школы и модель абсолютной рациональности при

принятии хозяйственных решений, описании функционирования рынков.

Хотелось бы выяснить возможности использовать выводы старой институциональной школы для развития экономической методологии и экономической науки, а также для подготовки мероприятий экономической политики.

Экономические теории в XIX в. исходили из предпосылки существования «экономического человека». Это человек с независимыми предпочтениями, стремящийся к максимизации собственной выгоды и знающий, в чем эта выгода состоит. Веблен поставил под сомнение два основополагающих положения классической школы: суверенитет потребителя и рациональность его поведения [1, 2].

В рыночной экономике потребители подвергаются всевозможным видам общественного и психологического давления, вынуждающих их принимать неразумные решения. Престижное потребление имеет в своей основе существование так называемого праздного класса», находящегося на вершине социальной пирамиды. Крупная собственность обозначает принадлежность к этому классу, приносит почет и уважение. Характеристиками класса крупных собственников являются демонстративная праздность (не труд как высшая моральная ценность) и демонстративное потреб-

ление, тесно связанное с денежной культурой, где предмет получает оценку не по своим качествам, а по своей цене. Товары начинают цениться не по их полезным свойствам, а по тому, насколько владение ими отличает человека от окружающих (эффект завистливого сравнения).

Если демонстративное потребление является подтверждением общественной значимости и успеха, то это вынуждает потребителей среднего класса и бедняков имитировать поведение богатых. По мнению автора, до сих пор подобная укоренившаяся в сознании людей и постоянно подогреваемая функционирующими общественными институтами модель поведения агентов определяет имитацию моделей экономического роста, экономической политики, догоняющего развития. Представляется, что именно в этом заложена имманентная неэффективность современного капиталистического мира или, как в последнее время утверждают известные аналитики, финансисты, кризис мирового капитализма. Природа этой неэффективности или кризиса достаточно рельефно показана в теории праздного класса.

Поэтому, исходя из старой институциональной традиции анализа экономических явлений, можно утверждать, что рыночную экономику характеризуют не эффективность и целесообразность, а демонстративное расточительство, завистливое сравнение, преднамеренное занижение производительности, в основе чего лежат отрицательная полезность труда и стремление к праздному образу жизни. Категория «завистливое сравнение» объясняет склонность людей к престижному потреблению, стремление к накоплению капитала: собственник меньшего по размеру состояния испытывает зависть к более крупному капиталисту и стремится догнать его; при достижении желаемого уровня появляется стремление перегнать других и т. д. Престижное потребление ведет к неправильному применению производительной энергии и к потере реального дохода для общества, что, по существу, и выступает механизмом истощения национального богатства, когда, как принято считать, некоторая его доля расходуется на производство текущего валового национального продукта.

Согласно Т. Веблену, классики забывают, что спрос есть проявление экономической системы и в качестве таковой является и результатом, и причиной экономических действий. Все пороки экономической системы заключаются в характере спроса (проституция, детский труд, коррупция). Не максимизация выгоды, а инстинкт мастерства

(изначально заложенное в человеке стремление к творчеству), инстинкт праздного любопытства (продолжение инстинкта игры как формы познания мира) и родительское чувство (забота о ближнем) формируют облик экономики в целом.

Экономическая теория должна стать теорией поведения, включать внеэкономические факторы, объяснять поведение в его социальном аспекте. Очень важным с методологической точки зрения предназначением подлинной экономической науки выступает ее стремление к изучению различного рода противоречий, к основным из которых относится расхождение интересов бизнеса и индустрии.

Под индустрией Т. Веблен понимал сферу материального производства, основанную на машинной технике, под бизнесом — сферу обращения (биржевых спекуляций, торговли, кредита) [1]. Таким образом, речь идет о конфликте транзакционного и реального секторов экономики, о чем активно дискутируют экономисты сегодня. Индустрия представлена предпринимателями, менеджерами и другим инженерно-техническим персоналом, рабочими. Все они заинтересованы в развитии и совершенствовании производства и потому являются носителями прогресса. Представители же бизнеса ориентированы исключительно на прибыль, а производство как таковое их не волнует.

В институциональной теории Т. Веблена капитализм проходит две ступени развития: стадию господства предпринимателя, когда власть и собственность принадлежат предпринимателю, и стадию господства финансиста, который не принимает непосредственного участия в производстве. Господство финансистов основано на абсентеистской собственности, представленной акциями, облигациями и другими ценными бумагами (фиктивным капиталом), которые приносят огромные спекулятивные доходы. В итоге непомерно расширяется рынок ценных бумаг, и рост размеров абсентеистской собственности, которая является основой существования праздного класса (финансовой олигархии), во много раз превосходит увеличение стоимости материальных активов корпораций [1, 2].

В результате согласно указанным теоретическим позициям удается дать достоверный и достаточно долгосрочный прогноз об увеличении размеров финансового сектора экономики за счет сокращения промышленных секторов.

Поскольку развитие индустрии подводит к необходимости организационных преобразований,

а со временем этот сектор будет уменьшаться за счет разрастания транзакционного, постольку и преобразования будут приобретать транзакционную (поверхностную, не сущностную) ориентацию. Чтобы предотвратить возникновение опасных диспропорций в развитии капитализма, Т. Веблен полагал, что в будущем политическая власть должна сосредоточиться в руках технической интеллигенции — технократии (лиц, идущих к власти на основании глубокого знания современной техники).

Институты, согласно старой институциональной школе во главе с Т. Вебленом, представляют собой распространенный образ мыслей в том, что касается отношений между обществом и личностью, систему стереотипов, правил, обычаев, традиций, иными словами, систему жизни общества.

Расшифровывая понятие института, можно выделить три важные составляющие [2]:

1) привычные способы реагирования на стимулы;

2) структура производственной или экономической системы, процесса;

3) принципы, критерии общественной жизни.

Эти составляющие помогают понять, как возникает институт, какие детерминанты определяют потребность в нем и его содержание, включая и функциональный набор, приданный конкретному институту или системе. Как известно, представление институциональной экономики в экономической науке было осуществлено У. Гамильтоном в 1918 г. на собрании Американской экономической ассоциации [12, с. 309—318]. Одновременно им была высказана мысль, что экономическая теория должна являться основой для разработки мероприятий экономической политики. Если неоклассика исследует существо экономических явлений, проблему выбора в аспекте распределения предпочтений и доходов, то институциональную экономику прежде всего интересует, как и почему функционируют общественные институты, в какой мере они определяют аллокацию ресурсов и доходов и как определяют поведение человека в конкретных исторических условиях.

Вместе с тем институциональный анализ ни в коей мере не отрицает необходимости изучения проблем аллокации и выбора, он лишь делает больший акцент на изучение социальной силы развития, приобретающей форму институтов, а также обучения и благосостояния. Причем указанные положения являются актуальными предметными областями институционального анализа и в наше

время. Неслучайно в базовых работах Т. Веблена, а также Дж. Гэлбрейта, К. Эйрса, а в настоящее время и Дж. Ходжсона и др. [1—3, 9, 10, 15], проблемы образовательных систем, передачи и воспроизводства знаний, инноваций, деятельности инженеров и функционирования технических систем, неравенства и критериев социальной справедливости и эффективности являются центральными проблемами.

Экономистам все еще совершенно не ясно то, как происходит возникновение новации, как она потом тиражируется и создает условия для возникновения новых достижений.

Нужно констатировать, тем не менее, что представители высокой науки никогда не были столь обеспечены материально как те предприниматели, которые пользовались продуктом их интеллекта. Следовательно, можно говорить о наличии эффекта глобальной недооценки интеллектуального ресурса существующими институциональными системами капиталистического типа, а может быть, и любыми социальными системами, которые известны истории на сегодняшний день развития человеческого общества. Видимо, западный классический капитализм базируется на примате института частной собственности, что вытекает из парадигмы естественных прав, и необладание этим правом лишает индивида возможности реализации других видов ресурсов, которые у него имеются в избытке. Парадокс отмечается на индивидуальном уровне: если у тебя избыточна собственность, то ты будешь получать еще больший доход, черпая соответствующую ренту, если же у тебя избыточен интеллект, то, конечно, ты не будешь пребывать в бедности (если институты этого не поощряют), но и на такой же уровень дохода, как в случае с собственностью, рассчитывать не приходится.

Как видно, избыточность одного фактора не приводит к снижению общего уровня дохода и, возможно, рентабельности этого фактора, способствуя даже увеличению общей отдачи на вложенный ресурс, а избыточность другого — снижает стоимость этого фактора для конкретного индивида или, по крайней мере, не способствует росту отдачи. Вот почему тот, кто обладает значительным интеллектуальным ресурсом, становится в зависимом положении от того, кто в значительной степени обладает имущественным ресурсом, т. е. собственностью. Поэтому нужно откровенно заявить, что законы спроса и предложения на различные виды ресурса в экономике действуют неодинаково по различным видам ресурсов, что определяется как институциональным фактором, так

и психологической моделью индивидуального поведения, которая этим институциональным фактором детерминирована. Согласно неоклассической модели избыточное предложение какого-либо блага приводит к тому, что цена на это благо при прочих равных снижается. Однако в отношении далеко не всех видов благ и ресурсов эта закономерность справедлива. А в чем же причина отсутствия универсального закона? По мнению автора, она состоит в той роли, которую играют общественные институты различного уровня и назначения или структура всех институтов, из которых выстроена экономическая система. Упрощение данной интерпретации приводит обычно к неверным или чрезвычайно упрощенным моделям, которые не позволяют экономистам ощутимо продвинуться в понимании хозяйственной реальности.

Суммируя некоторые позиции, сформулируем основные положения, оттеняющие институциональный анализ от неоклассики:

- использование идей и эмпирических данных психологии, права, антропологии, социологии, что помогает проводить анализ институтов и человеческого поведения;

- практическая ориентация проводимого анализа, поскольку используется индуктивный метод познания текущих событий в экономике;

- институты выступают ключевыми элементарными ячейками экономического анализа и познания социальной реальности, а цель анализа сводится к изучению проблем функционирования — сохранения, обновления, обучения и изменения институтов;

- экономическая система представляется открытой системой, находящейся в условиях природной среды, технологически изменяемой и включающей культурные, политические и в широком смысле социальные отношения;

- человек вокруг себя, благодаря индивидуальному и групповому поведению (участию в больших и малых группах), создает культурную среду и институты, определяющие реакции самого человека. Он не является человеком экономическим, политическим или институциональным, поскольку ни одна классификация его качеств не является полезной в силу своей ограниченности и отсутствия целевой направленности. Неясно, зачем моделировать одно или несколько избранных свойств человека, когда он есть сложное биосоциальное существо, которое сочетает в себе элементы рационального и нерационального поведения, причем в рамках такой

дихотомии его качества меняются динамически по неизвестному доселе экономистам закону.

Расходясь с неоклассиками во взглядах на природу рационального поведения, институционалисты, вместе с тем (как, впрочем, и со своей стороны неоклассики), разделяли отдельные экономические и/или политические позиции конкурирующей школы, точнее, некоторых ее представителей. Так, Леон Вальрас стремился показать преимущества регулирования цен и в более широком значении — государственного регулирования, Альфред Маршал рассматривал проблемы бедности и высказывал предложения по ее снижению, исследуя жизнь в рабочих артелях. В свою очередь К. Эрроу, основоположник теории экономического равновесия, а также Ф. Найт — глава чикагской школы, которая по праву считается оплотом современной ортодоксии, в разные периоды высказывались в пользу необходимости учета институциональных факторов, а последний вообще причисляется к данной школе.

Если кто-то из экономистов утверждает, будто стратегия изымания некоторой доли дохода у богатых в пользу бедных является неэффективной стратегией, потому что она неэффективна по Парето, тогда нужно для начала показать, что наблюдаемая им экономика хотя бы в чем-то напоминает Парето-экономику. В реалиях мы, к сожалению, не имеем ящика Эджуорта, где соперничают яблоки и апельсины и оптимальное распределение достигается в точке касания двух кривых безразличия. В этом ящике отсутствуют институты, а присутствуют только два вида благ, которые сосуществуют с гипотезой, что имеются некие кривые безразличия, которые на самом деле есть не что иное как модель, облегчающая раздумья экономиста. При убывающей предельной полезности индивидуального дохода уравнивание доходов может увеличить общую полезность. Это верно с позиций типичного маржиналистского анализа. В теории налогов и налогообложения, которые обычно изучаются в рамках теории общественного сектора, модели, построенные на аналогичных допущениях, довольно распространены. На их основе экономисты получают выводы для формирования налоговой политики, составляющей важнейший элемент экономической политики любого правительства. Однако даже при возрастающей предельной полезности совершенно неясно, что будет происходить с общей полезностью, потому как все зависит от определения последней. В маржинализме, составляющем основу неоклассических теорий, под общей полезностью

понимается степень удовлетворения индивида от потребления определенного набора благ. Институты и рождаемые ими мотивации и стимулы не входят и не включаются в это понятие. Именно в силу названного обстоятельства эгалитарное распределение может увеличивать общую полезность, даже если это нарушает представление о Парето-эффективном результате и не согласуется с законом убывающей предельной полезности дохода.

Таким образом, последователям старой школы институционального анализа удалось существенно скорректировать парадигму экономического анализа в части пересмотра исходных допущений. Появилась плодотворная школа, которая обнаружила несколько траекторий развития институционализма и за счет этой диверсификации обеспечила этому течению жизнеспособность как аналитической конструкции на долгие годы. Однако, представляя отдельные закономерности, объясняющие те или иные проблемы развития социума, иногда с претензией на их всеобщий, определяющий характер, институциональный анализ в тот период не предложил системы рекомендаций в области экономической политики и государственного регулирования. Этот недостаток попытались восполнить представители французского регуляционизма и структурализма, сочетая использование абстрактно-дедуктивного и индуктивного подходов и методы структурного анализа.

Институциональные изменения и экономическая политика

Особую роль в институциональном анализе занимает тема институциональных изменений как предметная область исследований.

Интересно отметить, что, описывая, по сути, институциональные изменения или, во всяком случае, исследуя факторы, благодаря которым они происходят, Т. Веблен все-таки не создал систематической теории, которая бы выявляла закономерности и более или менее достоверно объясняла хотя бы некоторые наиважнейшие свойства таких изменений. Дугласу Норту удалось поставить тематику и содержание подобных исследований на систематическую основу. Какое же видение институциональных изменений дается Д. Нормом? Он выделяет пять характеристик, отвечающих за развертывание институциональных изменений [4—6].

Во-первых, это непрерывное взаимодействие между институтами и организациями в экономи-

ческой среде в условиях конкуренции по поводу завладения ограниченными факторами, обеспечивающими развитие.

Во-вторых, конкуренция вынуждает организации инвестировать в знания, поскольку они формируют более глубокое понимание альтернативных возможностей и выбора, а это в конечном счете изменяет институты.

В-третьих, сами институты и образуемые ими институциональные структуры порождают стимулы, которые программируют виды знаний и навыков, приводящих к наиболее целесообразному (эффективному) результату.

В-четвертых, менталитет агентов экономики обеспечивает понимание необходимости изменений и, являясь элементом культуры, способствует формированию необходимых идеологических норм, задавая тем самым вектор институциональным изменениям.

В-пятых, экономия от масштаба и комплементарность институциональных форм создают эффект инкрементальности институциональных изменений, воссоздают закономерную зависимость от предшествующего пути развития.

Как следует из перечисленных положений, общий взгляд теории Д. Норта и его последователей на институциональные изменения формируется исходя из представлений о разграничении института и организации, о важной роли конкуренции как движущей силы изменений, отборе, выборе и экономии, обеспечиваемой эффектом масштаба. Многие из указанных положений заимствованы из типичной неоклассической теории, что выглядит весьма предсказуемым результатом, поскольку именно ортодоксия создала тот методологический аппарат, которым пользуется подавляющее большинство экономистов даже тогда, когда, казалось бы, и не желают его использовать.

Трактовка Д. Нормом институциональных изменений по указанным пяти направлениям выглядит во многом тавтологичной. Действительно, взаимодействие институтов с организациями, особенно если под институтами понимать формальные и неформальные правила поведения, а под организацией некую структуру, представленную взаимодействием людей, образует существо вообще любых изменений, и институциональных в том числе. Относительно того, какая конкуренция подталкивает организации к инвестированию в человеческий капитал, видимо, можно предположить,

что все-таки конкуренция между самими организациями в большей мере, нежели конкуренция между организациями и институтами.

Попробуем дать иное представление об институциональных изменениях и показать, что в теоретическом смысле оно как минимум несколько не уступает представленному ранее подходу и пригодно к исследованию экономических изменений — тому конечному пункту институционального анализа, на который этот анализ должен быть направлен.

Во-первых, довольно трудно разделить самопроизвольные институциональные модификации, происходящие в силу неких внутренних законов институциональных изменений, и управляемые институциональные изменения, которые планируются и составляют результат деятельности правительств и общественных организаций, а также малых и больших групп интересов. Если такое подразделение осуществляется исследователем, значит, этот экономист оперирует уже собственной моделью, а интерпретаторы его результатов вправе задаться вопросом относительно точности и адекватности применяемой модели. Во всяком случае проблема единственности модели является важной, так как при наличии нескольких моделей или вариантов теоретических обобщений возникнут закономерные вопросы: когда и какую модель использовать и не выступают ли эти модели формализацией разных сторон одного и того же явления или социального процесса? Нельзя абсолютизировать ни одну доктрину, объясняющую природу институциональных (и шире — социальных) изменений, тем более, если она позволяет исследовать лишь проявления изменений, а не их природу.

Тот факт, что институты и организации взаимодействуют, существует между ними конкуренция, и возникают какие-то стимулы, что сами изменения зависят от менталитета экономических агентов, и немаловажную функцию выполняет эффект масштаба, — это не объяснение природы изменений, коренящейся в содержании действий конкретных агентов и систем, а лишь видимое проявление этих изменений, которое не в состоянии дать полноценной картины и факторной основы институциональных изменений, сохраняющих одни неэффективные нормы сколь угодно долго и одновременно приводящих к появлению институтов с более высокой эффективностью. Проблема сосуществования эффективного и неэффективного с точки зрения анализа природы институциональных изменений остается нераскрытой в современном институциональном анализе.

Существенным ограничением выступает время как ресурс, потому как неясно, каким должен быть интервал анализа изменений. Поскольку для периода в 100 лет факторы могут быть одни, и природа этих изменений будет наверняка отличаться от изменений, рассматриваемых на отрезке, скажем, в 250 лет, либо на малом интервале, охватывающем жизнь всего одного поколения людей, скажем в 50 лет. Стоит предположить, что от периода анализа зависят наполнение, концентрация влияния того или иного фактора, которые в совокупности и создают то, что экономисты часто понимают под природой институциональных и социально-экономических изменений. Нетривиальной проблемой представляется проблема институциональной эффективности экономической системы в целом и эффективности отдельного института. По мнению автора, необходимо понимать под эффективностью института не просто некое сочетание аллокативной и адаптивной эффективности, а прежде всего низкую дисфункциональность института.

Во-вторых, институциональные изменения обоих типов продуцируются системой образования, фундаментальной наукой и здравоохранением. Причем те из них, которые инициированы правительством, имеют определяющее влияние на характеристики социально-экономического развития. Логика в данном случае довольно тривиальна: технические и технологические изменения выступают тем малым парашютом, который вытягивает основной купол — трансформирует базовые институты. В немалой степени прорывы в технике и технологии становятся возможными благодаря действующей в начальный момент эффективной системе институтов. Однако здесь трансформация происходит методом постепенного наращивания улучшений, и в общем случае совсем не обязательно в некоей начальной точке иметь идеальное состояние по показателю эффективности. Образование создает иную ментальность, задает вектор интеллектуального прогресса, обеспечивая тем самым подготовку индивидов к восприятию новой реальности за счет внедрения новых технологий, организационных форм и обслуживающих их институтов. Культурный феномен образования настолько серьезен и значим как фактор, инициирующий изменения и определяющий качество развития экономики, что его необходимо учитывать как при проведении институционального анализа, так и в неоклассических моделях экономического роста, претендующих на статус адекватных моделей.

Кстати, именно поэтому производственная функция в модели роста Р. Солоу претерпела изменения в рамках модифицированной модели Р. Ромера и Р. Лукаса в силу возникшей потребности учесть феномен образования [13, 14]. Изменения в медицинских технологиях, в организации здравоохранения на вековом тренде привели к существенному увеличению средней продолжительности жизни людей. В экономически развитых странах наблюдается старение населения, т. е. преобладание старших возрастов. Конечно, при прочих равных условиях люди старшего возраста менее склонны к осуществлению нововведений, бизнес-активности, чем представители средних возрастов или молодежь. Это совсем не значит, что они вообще не осуществляют нововведений, однако при получении прибыли от новации вероятность выйти на более высокий уровень реализации нововведений значительно ниже, чем превратиться в агента, который черпает ренту из прошлых своих достижений, тем самым реализуя так называемую консервативную модель экономического поведения. Отмеченные процессы составляют содержание институциональных изменений, поскольку изменяется не только возрастная структура, но и предпочтения, стимулы и мотивация, изменяются нормы создания семей, гендерные отношения претерпевают изменения.

Люди в более поздних возрастах заводят семьи, рожают детей, причем их число стараются ограничивать, поскольку продолжительность жизни в среднем возросла. Ориентация сознания на в среднем долгую жизнь по сравнению с прошлыми поколениями, которые им суждено было застать, приводит к возникновению подобных эффектов и структурных изменений. В результате изменяются мыслительные конструкции, модели и стереотипы поведения, логика коллективных и индивидуальных действий, формальные нормы — законы, а также традиции и обычаи тоже претерпевают изменения, к тому же появляются и интериоризируются в ткань общества новые обычаи — поздние браки. Трансформации подвергаются и привычки людей. Происходят масштабные институциональные изменения, которые не останавливаются ни на минуту, так как социальная система динамична и инерционна. Поэтому, кстати, чтобы уметь правильно прогнозировать те процессы, которые правительство и люди желают видеть в будущем, нужно исследовать закономерности институциональных изменений, придав анализу структурный характер. Вне всяких

сомнений, задача эта относится к разряду структурных задач, и получить ее какое-либо приемлемое решение вполне по силам экономистам.

В-третьих, в экономике и экономической науке как в некотором смысле самостоятельной системе присутствует набор целей, которые устанавливают агенты. Эти цели могут отражать имеющиеся потребности, но могут быть несоразмерны с ними. Цели всегда являются производной тех институтов, которые сложились на данный момент. Кроме того, они могут программироваться, т. е. быть заданными некими обстоятельствами либо отдельными институциональными структурами, такими как реклама. За каждой целью расположена область приложения человеческих усилий и те функции, которые индивид считает полезными, отдачу от которых хочет иметь.

Число функций может превосходить возможности экономической системы к их реализации, а может быть недостаточным. В любом из таких случаев система испытывает дисфункцию различного типа, включая и состояние, когда в силу неких процессов снижается качественное наполнение каждой из функций или какой-то группы функций. Это напоминает болезнь человека, когда, скажем, у него поражен желудочно-кишечный тракт, но системы других органов работают вполне удовлетворительно, хотя тоже могут испытывать отклонения от некоего нормального состояния. При таких условиях резко возрастает потенциал издержек системы, сокращается время до изменения состояния, поскольку увеличивается потребность в каких-то изменениях, сокращается устойчивость системы ко вновь вводимым нормам, ограничениям, и увеличивается склонность к мутациям — изменчивости.

Очевидно теперь, что управляемая трансформация экономической системы, а также институциональные изменения, планируемые и осуществляемые правительством, происходят обычно либо как ответ на некое неудовлетворительное состояние, динамику системы, либо как ряд мер, направленных на то, чтобы система не ухудшила свое состояние. В любом случае подобные преобразования осуществляются при повышенных издержках, сокращении функционального набора системы, с возможной потерей качества исполняемых функций. Однако указанные действия правительство может осуществлять как в кризисной ситуации, так и в условиях подъема экономики — экономического роста. Разница видится в неодинаковых возможностях, связанных с увеличением функциональ-

ного потенциала экономической системы нужного качества. Видимо, подобная логика может лежать в основе объяснения природы институциональных изменений, причем важно учитывать, что самопроизвольные изменения крайне медленны, а вот определяющий вклад в институциональную динамику вносят правительства и активные экономические агенты — организации.

В-четвертых, чрезвычайной важности вопрос касается того, как организована конкуренция, насколько в рамках конкретной национальной совокупности людей она воспринимается как необходимый процесс, и какой смысл люди вкладывают в ее содержание. Конкуренция, по существу, есть демонстрация того, насколько один или несколько субъектов рынка используют свою монопольную власть над чем-либо или умело воспользуются институциональным окружением, обрекая другого агента на неблагоприятные обстоятельства с вытекающими более высокими издержками и несравнимо худшей участью, которой в принципе (и такой вариант абсолютно не исключен) тот будет доволен. Изначально конкуренция определяется базовыми институтами. Но возможна ситуация, когда неэффективные в целом институты делают и конкуренцию неэффективной. Безусловно, конкуренция — это процесс отбора наилучшего результата, причем процесс состязательный, соревновательный. Вместе с тем совершенно не факт, что именно лучший результат будет отобран даже с позиций действующих в обществе институтов оценки. Не говоря уже о возможности, при которой названные институты не выполняют своей функции должным образом. Масштаб конкуренции, видимо, задает способности накопления и передачи знаний и навыков, инвестирования в эти составляющие экономического развития. Однако от того, насколько эффективна институциональная структура, будет зависеть возможность получения отдачи от подобных инвестиций, а также возможность накопления знаний и накал борьбы за приобретение новых знаний. Этот вопрос настолько сложен, что сводится в конечном счете к объяснению того, как рождаются новация, новая технология, как распространяется информация о ней в социальных структурах, и каким образом они влияют на конкуренцию.

В-пятых, что понимать под стабильным развитием и эффективной экономической политикой. Интересно, что среди экономистов существует точка зрения, будто бы в действительности экономическая политика оказывает не очень существенное влияние

на характер институциональных изменений и траекторию хозяйственного развития. Думается, эту точку зрения следует признать неправдоподобной, а если быть точнее и категоричнее, то и вообще неверной. Знания и информация их представляющая — неравноправны. Одни виды знаний способствуют экономическому росту, другие, по всей вероятности, нет. Как установить и отделить один вид от другого? В частности, якобы обоснованное знание о том, что государство играет негативную роль в развитии экономики, когда вмешивается в рыночные связи, пагубно сказалось на экономической истории ряда стран, включая и постсоциалистические государства. Пример из другой области знаний являет собой экономика Китая, делающая постепенные шаги по траектории, зависящей от прошлого. Эффект тропы, как его иногда называют методологи экономической мысли, фактически предопределяет как саму эволюцию институтов, так и наши знания о ней. Образование всегда воспринималось институциональным анализом как фактор экономического роста, так как присутствовала связь между физическим и человеческим капиталом, воссоздаваемая инвестициями в оба фактора. Эти инвестиции иногда было довольно трудно разделить. В информационной экономике человеческий фактор, помноженный на информацию, представимую в транзакционных секторах, стал самодовлеющим. Связь с физическим капиталом уже не столь очевидна.

По этой причине образование не может рассматриваться в виде основного фактора экономического роста, а значит, инвестиции не могут в эту область увеличиваться безразмерно. Можно возразить, что ни на один фактор экономического роста инвестиции нельзя увеличивать безразмерно, они и не могут так увеличиваться по природе вещей. Все верно, однако наращивание инвестиций в то или иное направление социального развития все-таки возможно, пусть и небезгранично, в рамках экономической политики в силу каких-либо теоретических акцентов или предпочтений, включая идеологические, которые на самом деле оказываются неверными или быстро устаревающими. Главное, что знание о социальной действительности устаревает так быстро, что экономисты и политики не успевают им воспользоваться, так как скорость этого устаревания превышает скорость, с которой политики смогут выполнить свои обещания, что также является отражением качества организации институциональной системы, политико-правовых структур.

Например, Ричард Истерлин еще в 1980 г., обращаясь к членам американской ассоциации экономической истории, отмечал, что инвестиции в образование — необходимое условие экономического роста, но абсолютно недостаточное. Румыния и Филиппины на протяжении длительной своей истории имели величину инвестиций в эту сферу всегда выше всех мыслимых пороговых уровней для других развитых стран. Однако это не гарантировало высокого темпа экономического роста в течение длительного периода [5, с. 10]. Очевидно, этот рост был неустойчивым и, как показала история, в Румынии он завершился серьезными институциональными изменениями, политикой системных преобразований экономики, социальными потрясениями, завершившимися убийством руководителя страны.

Интересно следующее обстоятельство. Если эволюция общественных систем непредсказуема или слабопредсказуема, то каким должно быть знание о том, что предсказать трудно или невозможно? Должно ли это знание охватывать представления о больших интервалах времени социальной эволюции или достаточно иметь закономерности, объясняющие процессы каждого дня? Понятно, что мировая экономика, скажем, 1840 г., не влияет никак на процесс глобализации в 2013 г. Имеется в виду, что никакого прямого влияния нет. Вместе с тем, конечно, общество развивалось кумулятивно, т. е. накапливало свои достижения, и в каком-то малом смысле ситуация настоящего дня — это эффект сложения всех достижений, включая традиции и стереотипы дней прошедших, даже, быть может, и инстинктов прошлого. Однако прямую параллель между указанным годом и днем нынешним экономисты вряд ли вправе проводить, поскольку произошли изменения фундаментального и тектонического характера за то время, которое разделяет эти даты. Следовательно, можно утверждать, что было бы аналитически правильно определить для начала период времени, начиная с которого влияние предыдущих решений, действий, эффектов и параметров существенно для экономики сегодня и в обозримом периоде. Кстати, было бы также неплохо установить или ориентировочно задаться и этим периодом, так как важно знать, на какой срок дается релевантный прогноз и на какое время ориентированы предпринимаемые усилия экономических субъектов и правительства. Только после ответа на эти вопросы можно попытаться определить понятия «устойчивое развитие» и «эффективная экономическая политика».

Первый термин, полагаю, не стоит смешивать с экономическим ростом. Рост играет роль существенной предпосылки устойчивого развития, но он явно недостаточен, так как возможен и за счет разрушения каких-то социальных структур, организаций и сокращения качества жизни. Видимо, можно предполагать, что под устойчивым развитием следует понимать такое возрастание национального дохода, которое расширяет функциональные возможности экономики и отдельных ее субъектов. При этом не увеличивается разница в этих возможностях между различными группами при повышении качества институтов за счет их адаптивной эффективности и сокращения потенциала дисфункций, когда издержки функционирования институциональной системы не увеличиваются аналогично росту национального дохода. Что касается экономической политики, ориентированной на поддержание институциональных изменений долгосрочного роста и устойчивого развития экономики, то она должна быть направлена на предотвращение либо элиминацию дисфункциональных состояний различных организаций и институтов, используя разные средства и инструменты, включая и меры макроэкономического регулирования как некий совокупный набор необходимых для достижения этой цели инструментов (подробнее см. работы [7, 8]).

Если обобщить, то под устойчивостью экономического развития социальной системы можно понимать устойчивость к мутации институтов, обеспечивающих низкие транзакционные издержки и неустойчивость к мутации, когда такие издержки высоки. Иными словами, система должна иметь внутренние стабилизаторы относительно быстрого преодоления (сначала идентификации) неэффективного состояния и закрепления, поддержания эффективных форм. Для этого, разумеется, управляющие органы такой системы должны обладать верными критериями оценки эффективности и развития в целом. Таким образом, проведенный анализ подтвердил наличие институциональной регрессии, которая во многом является обуславливающим элементом дисфункции как хозяйственной системы, так и культурной и системы знаний и опыта. Именно в силу всепроникающего характера дисфункции и взаимной обусловленности всех явлений, происходящих и наблюдаемых в социуме, можно наблюдать либо ослабление, либо возрастание характеристик социально-экономического развития.

Необходимость оценки степени дисфункционального состояния институтов порождает задачу

разработки алгоритма изучения институтов, который бы вписывался и в модели теории игр и в пространственные политические модели институтов. Последние модели разрабатываются в рамках теории общественного выбора и конституционной политической экономии. Существенной деталью видится возможность использования теории дисфункции к разработке мероприятий экономической политики, а также при формировании передаточного механизма макроэкономических изменений. Поскольку современный мир весьма динамичен, постольку институциональные ограничения и факторы оказывают довольно непосредственное и быстрое влияние на результативность функционирования экономики, что сказывается на величине получаемых гражданами доходов.

Проблема институционального направления анализа в экономической науке состоит не только в том, что для него отсутствует четкая система выстраивания экономической политики, но и в неопределенности объекта исследования — институтов. Еще Джон Р. Коммонс писал, что под институтами подразумевается либо свод законов и естественных прав, в рамках которых агенты функционируют как заключенные, либо итог поведения этих заключенных может рассматриваться в качестве экономического института [11, с. 648—657]. Наука об экономическом поведении предполагает анализ причин, эффектов и целей этого поведения. Иначе невозможно сказать что-то обоснованное об итоге конкретной модели поведения, ее эффективности. В конечном счете государственная политика должна стимулировать одни модели, которые будут оцениваться как наиболее целесообразные, и дестимулировать другие, имеющие меньшую полезность или приносящие обществу вред. Тогда возникает закономерный вопрос, на какой основе сформировать критерии отбора, чтобы отличить лучшие от худших моделей? Видимо, ценной предпосылкой для формулировки подобного критерия выступает определение института. В частности, Д. Коммонс под институтом понимал коллективное действие по контролю, либерализации и расширению действия индивидуального [11].

В работе «Теория праздного класса» Т. Веблен отмечал, что ситуация сегодняшнего дня формирует институты посредством выборочного принудительного отбора, изменяя или закрепляя позицию человека в прошлом [15]. В свою очередь К. Эйрс считал, что потребности не первичны, что они изменяются под влиянием конкретных институтов, составляю-

щих традиции потребления [10]. Эта же идея получила свое развитие в работах Дж. Гэлбрейта [3].

Как видим, взгляды на то, что есть институт, как происходит наследование институциональных признаков, какова связь институтов и потребностей, расходятся даже у признанных лидеров институционального движения. Более того, совершенно неясно, как агрегировать это коллективное действие, как представить институт в виде образов мышления и стереотипов. В любом случае, какой бы ни была агрегация, мы с неотвратимостью опускаемся на микроаналитический уровень, потому как стереотипу не может быть подвержено подавляющее большинство людей, включая и тех, кто разрабатывает и осуществляет экономическую политику, хотя отдельные стереотипы в избирательные исторические периоды могут охватывать и большое число субъектов общественной системы. Чтобы делать какие-либо релевантные выводы в области экономической политики и макроэкономического регулирования, как раз и важно установить масштаб общей реакции, складывающейся из некой совокупности индивидуальных реакций, формирующихся в силу наличия определенных традиций, стереотипов, коллективных действий по контролю за изменением индивидуального поведения.

Принцип рациональности, его ограничение и перспектива институционального анализа

Рассуждая о разных моделях экономического роста, выстраивая эти модели, исходя из различных допущений и получая результаты, по-разному соответствующие фактам роста, экономисты часто, а в последнее время все чаще (при условии, что это несовпадение все ощутимее), озабочены методологическими проблемами развития экономического знания, исходными допущениями и принципами. Причем, желая получить некие новые результаты, логика отрицания некогда сильных принципов, таких как методологический индивидуализм, сводится к тому, что, дескать, многие факты трудно объяснить на основе использования данного принципа. Однако наличие нерешенных или нерешаемых задач не означает автоматически, что нужно заменять базовый принцип, который позволял некогда и позволяет в настоящий момент решать некоторый класс задач. При этом важно сравнить значимость нерешенных и решаемых на его базе задач. В математике и

физике, технике также имеется класс нерешаемых задач. Однако это не опровергает те принципы, на основе которых решается иной класс важных задач. Рассуждая о принципе оптимума применительно к структуре собственности, важно отметить, что нормативный пересмотр методологических принципов экономической науки уводит анализ далеко в сторону от продуктивного оптимума.

В основе экономических явлений, конечно, находится индивид. При этом модель поведения человека становится определяющей для того, чтобы описать какие-то явления, объяснить их, определить выбор. Методологический индивидуализм, трактуемый как абсолютно рациональная модель человека и как ограниченно рациональная модель поведения, тем самым является важнейшим принципом, позволяющим описать целый класс явлений, моделей, задач выбора. Если так представлять принцип методологического индивидуализма, то желание придумать принцип, который бы противостоял ему закономерно, с неотвратимостью приводит к «непокрытой» части рациональности (абсолютная, ограниченная) — нерациональному поведению или иррационализму. Следовательно, принцип методологического иррационализма, по идее, должен противостоять в таком случае принципу методологического индивидуализма.

Экономическая наука при прочих равных все-таки дает в руки экономистам и шире — агентам хозяйства рациональные критерии, чтобы в соответствии с ними принимать конкретные решения. Критика отдельными экономистами, и в еще большей степени социологами, принципа методологического индивидуализма является необоснованной, а постановка задачи по его пересмотру или замещению представляется сизифовым трудом в области экономической науки. Если быть точным, то эта задача неверна по постановке и бесперспективна.

Во-первых, что считать рациональным и каков критерий рациональности. Например, агент при помощи компьютера и современных методов принятия решений выбирает из анализируемых альтернатив какое-то одно единственное решение, которое затем окажется не самым лучшим, ошибочным. Является ли этот выбор рациональным. С точки зрения значения слова «рациональный», т. е. разумный, обоснованный, видимо, ответ положительный. Тем не менее агент совершил ошибку.

Во-вторых, если исходить из того, что агенты психически здоровы, то каждый из них, наверняка,

желает прожить как можно дольше, сохраняя при этом дееспособность как можно дольше. Трудно представить агента, который желает жить и быть прикованным к постели. Значит, если вводить такой критерий, исходя из условия жизни агента, то абсурдно говорить, что он нерациональный. Это абсолютная рациональность, по крайней мере, с точки зрения такого критерия рациональности. Таким образом, формулировка и нормативное введение критерия рациональности во многом определяют наши представления о рациональном поведении, ограниченной рациональности и самом принципе методологического индивидуализма. Но действия агента, направленные на сокращение жизни (курение, алкоголь, интенсивный труд без отдыха и др.) являются ли ограниченно рациональными или иррациональными? Подпадают они под принцип методологического иррационализма или под принцип методологического индивидуализма? В этом случае критерий явно нарушен. Считать ли это ошибкой рационального поведения или иррациональным поведением, и как это сказывается на других фактах и моделях взаимодействия агентов, т. е. иных экономических явлениях?

В-третьих, как следует из представленных рассуждений, принцип рациональности, как и стремление к максимальной полезности, важен по каждому событию отдельно. В одних эпизодах агент поведет себя рационально, в других — нет. Если имеется в экономической системе N агентов $\{1, 2, \dots, j, \dots, N\}$, совершающих M действий в совокупности, причем каждый совершает объем действий $a_1, a_2, \dots, a_j, \dots, a_N$, тогда $M = \sum_{i=1}^N a_i$. При этом $a_i = \alpha_i + \beta_i + \gamma_i$ — набор действий для i -го агента, где соответственно α , β , γ — набор абсолютно рациональных, ограниченно рациональных и иррациональных действий. Тогда каждый агент и их масса N осуществляют массу действий $M = \sum_{i=1}^N (\alpha_i + \beta_i + \gamma_i)$ за определенный период времени. Структура действий формируется исходя из введения критерия рациональности. Тем самым, если исследователь-экономист изучает явления, события, где действия или подавляющее их число подпадают под критерий рациональности и отвечают множеству абсолютно рациональных действий, то по этой группе явлений, процессов, событий принцип методологического индивидуализма проявляет силу и убрать его не представляется возможным. Если группа рассматриваемых фактов, событий, явлений

предполагает доминирование действий по категории β или γ , т. е. рациональность агентов ограничена, или они ведут себя иррационально, то сила принципа методологического индивидуализма явно ограничена, и должен действовать принцип методологического иррационализма или ограниченный методологический индивидуализм, потому что в поведении агентов все равно просматривается экономическая составляющая, и критерий «затраты — выгоды» явно или неявно присутствует. Именно он и является, по существу, критерием рациональности — абсолютной или ограниченной, совершенно не важно.

Каким образом можно суммировать набор различных действий в экономике и как использовать этот принцип на макроэкономическом уровне анализа — эта проблема сохраняет свою актуальность. В любом случае методологический холизм, т. е. рассмотрение системы в целом, когда сумма частей не совпадает с системным целым (последнее больше) часто используется при макроэкономическом анализе. Однако этот принцип никоим образом не опровергает методологического индивидуализма, пригодного при рассмотрении явлений микроуровня. Здесь возникает проблема, что рационально для системы в целом, чем ограничена рациональность и в чем она абсолютна. Нужно заметить, что совершенно не выдерживают критики надуманные предложения отдельных социологов ввести якобы принцип методологического институционализма, который как будто противостоит принципу методологического индивидуализма. По сути, этот принцип является усеченным принципом холизма, в котором отражено условие, касающееся влияния институциональной структуры и формальных/неформальных институтов на целостность социальной системы. Проблема в том, что институты вводятся агентами (формальные), а неформальные детерминированы также их поведением. Кроме того, проектирование институтов содержит рациональную компоненту и может рассматриваться с точки зрения получения наибольшей полезности. Поэтому методологический индивидуализм здесь никуда не исчезает, а противопоставление принципов выглядит необоснованно. Представляется, что сама задача по своей постановке некорректна. Нельзя убрать рациональное поведение, стремление к получению наибольшей или максимальной полезности из критериальной основы поведения агентов и институтов. Неоправданно вводить институцио-

нальный детерминизм только для того, чтобы противопоставить его индивидуальному детерминизму, хотя учитывать влияние институтов и институциональных изменений крайне необходимо.

Надуманный характер противопоставлений, привнесение неживых принципов, которые напускают больше тумана, не продвинул экономический анализ и науку вперед в части решения конкретных проблем развития общественной системы.

Список литературы

1. Веблен Т. Теория делового предприятия. М.: Дело, 2007.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1980.
3. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное. М.: Эксмо, 2008.
4. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ — ВШЭ, 2010.
5. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 4. Минск: Профилен, 2000. С. 3—15.
6. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 6—17.
7. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. М.: Экономика, 2007.
8. Сухарев О. С. Эволюционная экономика. Институты — структура, кризисы — рост, технологии — эффективность. М.: Финансы и статистика, 2012.
9. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.
10. Ayres C. E. The Theory of Economic Progress / 1st ed. Chapel Hill, N. C.: University of North Carolina Press, 1944.
11. Commons J. R. Institutional Economics // American Economic Review, vol. 21. 1931. P. 648—657.
12. Hamilton W. H. The Institutional Approach to Economic Theory // American Economic Review. Vol. 9. 1919. P. 309—318.
13. Solow R. M. The Economics of Resources or the Resources of Economics // The American Economic Review (American Economic Association). 1974. Vol. 64. P. 1—14.
14. Solow R. M. The last 50 years in growth theory and the next 10 // Oxford Review of Economic Policy. 2007. Vol. 23. P. 3—14.
15. Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolutionary of Institutions. New York, Macmillan, 1899.