

---

# Оглавление

---

Предисловие.....	XI
Введение. Как наука о рынках становится наукой об обществе .....	XIX
<b>Глава 1</b>	
<b>Основы институциональной экономики .....</b>	<b>1</b>
1.1. Неоклассическая экономическая теория: основные предпосылки .....	2
Характеристики агентов .....	5
Характеристики среды .....	8
1.2. Традиционный институционализм.....	11
Корни традиционного институционализма .....	11
Рождение традиционного институционализма .....	13
Торстейн Веблен .....	13
Уэсли Митчелл .....	15
Джон Коммонс .....	15
Традиционный институционализм как научное течение .....	17
Проблемы традиционного институционализма .....	19
1.3. Критика предпосылок неоклассической теории .....	22
Характеристики агентов: направления критики .....	22
Характеристики среды: направления критики .....	24
1.4. Неинституциональная теория: основные предпосылки.....	28
Характеристики агентов .....	29
Характеристики среды .....	31
1.5. Институциональный анализ сегодня.....	33
Теория институтов .....	33
Теория транзакционных издержек .....	34
Теория контрактов .....	34
Теория прав собственности .....	34
Теория фирмы .....	35
Новая экономическая история .....	35
Новая политическая экономия .....	36

Дополнительное чтение .....	37
Классические работы .....	37
Специальная литература.....	37
Институционализм в России .....	39
Вопросы для самопроверки .....	41
Вопросы для размышления .....	42
<b>Глава 2</b>	
<b>Экономическое поведение и институты.....</b>	<b>43</b>
2.1. Ограниченная рациональность.....	44
Удовлетворенность против максимизации .....	44
Эффект формулировки вопроса ( <i>framing effect</i> ).....	45
Поиск внутренних обоснований для выбора.....	48
Близорукость при принятии решений .....	49
2.2. Рутины и ментальные модели .....	51
Рутины.....	51
Общие ментальные модели.....	55
2.3. Общие ментальные модели и культура.....	59
2.4. Нормы и правила.....	67
От ценностей к нормам и правилам .....	67
Группы правил.....	69
Правила координации.....	69
Правила кооперации.....	79
Правила распределения .....	80
Правила типа «свой-чужой» (сетевые правила) .....	82
Природа правил.....	83
Соотношение правил .....	85
2.5. Институты.....	86
Проблема принуждения к следованию правилам .....	86
Понятие института.....	89
Традиционные институционалисты и их предшественники:	
классические взгляды на природу института .....	91
Современные институционалисты: взгляды на природу института .....	94
Функции институтов.....	99
Функции, характеризующие деятельность конкретных институтов.....	99
Функции, характеризующие деятельность институциональной среды .....	101
Формальные и неформальные институты.....	102
Преимущества и недостатки неформальных институтов .....	102
Преимущества формальных институтов .....	103
Альтернативные институты .....	104
2.6. Институты новой экономики .....	110
Специфика социальных и экономических отношений в Сети .....	110
Нормы Сети и проблемы принуждения к их исполнению.....	111
Примеры новой экономики: консалтинг .....	112

---

Дополнительное чтение .....	116
Классические работы .....	116
Специальная литература.....	116
Эмпирические исследования и российская тематика .....	120
Вопросы для самопроверки .....	123
Вопросы для размышления .....	126
<b>Глава 3</b>	
<b>Сети в институциональном анализе.....</b>	<b>129</b>
3.1. Инструментарий теории сетей .....	130
Феномен сетей в экономической реальности.....	130
Институты и отношения .....	130
Институты и сети.....	133
История вопроса.....	135
Базовые понятия теории сетей .....	136
Теория графов.....	139
Неориентированные графы: основные понятия.....	139
Ориентированные графы: основные понятия .....	144
Матричное представление графов.....	146
3.2. Применение инструментария теории графов к социальным сетям .....	148
О структурных и локальных свойствах сетей.....	150
Неориентированные графы .....	152
Ориентированные графы .....	155
3.3. Сети как явление: экономический анализ .....	159
Сети и институты.....	159
Формальные институты и отображающие их сети .....	159
Формальные и реальные взаимодействия .....	162
Сети и информация .....	168
Сети и социальные связи.....	170
Затраты, связанные с сетевыми отношениями .....	171
Затраты на функционирование в сети .....	171
Затраты на включение в существующую сеть .....	175
Затраты на создание новой сети.....	177
Дополнительное чтение .....	180
Классические работы .....	180
Специальная литература.....	180
Эмпирические исследования и российская тематика .....	181
Вопросы для самопроверки .....	184
Вопросы для размышления .....	186

## Глава 4

<b>Транзакционные издержки</b> .....	187
4.1. Транзакции .....	188
Понятие транзакции .....	188
Подход Коммонса.....	188
Подход Поланьи .....	193
Подход Уильямсона .....	196
Различные типы транзакций и выбор оптимальной формы управления .....	198
Разовая сделка с участием активов общего назначения .....	198
Повторяющаяся сделка с участием активов общего назначения .....	198
Разовая сделка с участием специфичных активов .....	199
Повторяющаяся сделка с участием специфичных активов.....	200
4.2. Транзакционные издержки: определения и классификации .....	202
Сущность понятия транзакционных издержек.....	202
Подход Коуза к определению транзакционных издержек.....	203
Интегральный подход к определению транзакционных издержек.....	204
Прямые и альтернативные издержки .....	206
Различные классификации транзакционных издержек .....	207
Издержки координации и мотивации (классификация Милгрота — Робертса) .....	207
Издержки <i>ex ante</i> и <i>ex post</i> (классификация Норта — Эггертссона) .....	209
Карта транзакционных издержек.....	228
4.3. Механизмы координации и управления .....	239
Положительные транзакционные издержки:	
отказ от аллокативной нейтральности институтов.....	239
Транзакционные издержки и основные формы управления транзакциями.....	241
Рынок и фирма.....	241
Сети.....	245
4.4. Проблемы эмпирической оценки транзакционных издержек.....	250
Эмпирическая оценка транзакционных издержек: источники проблем.....	250
Подходы к измерениям транзакционных издержек:	
какие транзакционные издержки и как мы измеряем? .....	254
Финансовые рынки .....	254
Рыночный транзакционный сектор .....	255
Нерыночный транзакционный сектор .....	261
4.5. Издержки в новой экономике и экономике услуг .....	263
Тенденции экономики услуг .....	263
Новая экономика и новые транзакционные издержки	
(развитие электронной коммерции на базе Интернета) .....	265
Дополнительное чтение .....	277
Классические работы .....	277
Специальная литература.....	277
Эмпирические исследования и российская тематика .....	278
Вопросы для самопроверки .....	281
Вопросы для размышления .....	283

<b>Глава 5</b>	
<b>Теория контрактов</b> .....	285
5.1. Основные понятия и определения.....	286
От доверия к оформлению отношений.....	286
Базовые принципы контрактных отношений.....	289
Принцип свободы договора.....	289
Принцип согласования (координации) интересов.....	293
Основные понятия контрактного права.....	294
Элементы структуры контракта.....	294
Параметры контракта.....	296
Мир совершенного контракта: теория контрактов, которых не существует.....	297
Реальные контракты: источники несовершенства и последствия.....	298
Различные теории контрактов: возможные подходы.....	299
5.2. Теория агентства.....	300
Предпосылки теории агентства.....	300
Задача теории.....	302
Оппортунизм.....	303
Неблагоприятный отбор.....	303
Примеры проявления на различных рынках.....	303
Факторы возникновения неблагоприятного отбора.....	306
Моделирование неблагоприятного отбора.....	306
Механизмы борьбы с неблагоприятным отбором.....	310
Моральный риск.....	325
Примеры проявления на различных рынках.....	325
Факторы возникновения морального риска.....	328
Моделирование морального риска.....	329
Механизмы борьбы с моральным риском.....	331
5.3. Теория неполных контрактов.....	339
Предпосылки теории неполных контрактов.....	339
Специфичность активов как фокус теории неполных контрактов.....	340
Эмпирические исследования неполных контрактов при наличии специфичных активов.....	348
5.4. Теория трансакционных издержек в анализе контрактных отношений.....	351
Предпосылки теории трансакционных издержек: влияние на специфику контрактов.....	351
Задача теории.....	352
Юридическая классификация контрактов.....	352
Классические контракты.....	352
Неоклассические контракты.....	355
Отношенческие, или реляционные, контракты.....	357
Атрибуты трансакции и выбор контракта.....	364
Механизмы принуждения и выбор формы контракта.....	365
Основные типы контрактов и формы их реализации.....	369
Контракт купли-продажи.....	370
Контракт найма.....	370
Контракт кредита.....	370
Сравнительные характеристики контрактных теорий.....	372

5.5. Контракты новой экономики и экономики услуг.....	374
Специфика контрактных отношений .....	374
Посредническая деятельность риелторов .....	378
Интернет-аукционы: оппортунизм и борьба с ним.....	385
Электронные государственные закупки .....	387
Российский опыт электронных госзакупок .....	390
Дополнительное чтение .....	394
Классические работы .....	394
Теоретические работы .....	394
Специальная литература.....	395
Эмпирические исследования и российская тематика .....	396
Вопросы для самопроверки .....	399
Вопросы для размышления .....	401
Списки литературы для студентов разных специализаций.....	402
Библиография .....	410
Именной указатель .....	427
Предметный указатель.....	431

# Список врезок

---

Условия формирования основного течения, мейнстрима, в науке.....	3
Традиционный институционализм сегодня.....	21
Переход к рынку: роль неявного знания.....	54
Модель: формирование общего правила поведения в группе.....	57
Культура и ментальные программы (подход Гирта Хофстеда).....	60
Модель: государственная политика, ценности и структура бизнеса в Китае.....	64
К истории правил дорожного движения.....	71
Модель: эволюция правил движения – 1.....	72
Модель: эволюция правил движения – 2.....	74
Игра «Дилемма заключенных».....	78
Модель: война на истощение ( <i>war of attrition</i> ), или война нервов.....	81
Классификация правил (подход Элинон Остром).....	95
Модель: формирование интервала времени «неделя».....	97
Анализ направленных торговых отношений между странами.....	157
Особенности сетей, образованных формальными институтами.....	161
Рынок и сеть.....	165
Концепция Поланьи.....	194
Специфичные активы: сущность понятия и основные типы специфичности.....	197
Факторы, определяющие уровень и структуру транзакционных издержек.....	205
Модель: стратегия поиска.....	215
Издержки затягивания переговоров.....	218
Модель: влияние размеров издержек мониторинга на поведение в рамках контракта.....	220
Принуждение к исполнению контрактов: исследование Всемирного банка.....	226
Структура издержек измерения как основа классификации потребительских товаров.....	233
Модель: уплата налогов и феномен безбилетника.....	238

Модель: выбор формы управления трансаkцией.....	243
Проблемы измерительной методологии .....	252
Аукционы в Интернете .....	267
Риски при использовании несертифицированных средств подписи .....	276
Юристы о понятии «договор».....	288
Ограничение действия принципа свободы договора: публичный договор и договор присоединения .....	290
Модель: возникновение неблагоприятного отбора на рынке подержанных автомобилей.....	308
Модель: фильтрация с помощью набора контрактов.....	315
Модель: рaционирование на рынке кредита.....	319
Моральный риск в индустрии страхования .....	327
Модель: стимулирующий трудовой контракт.....	333
Возникновение вымогательства (модель Гроссмана — Харта) .....	344



---

# Предисловие

---

## Каковы цели учебника?

Основная цель нашего учебника — систематизированное знакомство студентов и заинтересованных читателей с инструментарием, возможностями и главными достижениями современной институциональной теории. Кроме того, мы преследуем и «мотивационную» цель: привлечь к нерешенным задачам, к обсуждению открытых вопросов как состоявшихся, так и только начинающих исследователей.

Среди доступной на сегодняшний день учебной литературы по институциональной теории наиболее известны работа Трауинна Эггертссона<sup>1</sup>, которая представляет собой скорее монографию с обзором современного состояния теории, нежели учебное пособие; пособие А.Н. Олейника<sup>2</sup> — взгляд на институциональную теорию с позиций французской школы соглашений; а также учебник Пола Милгрона и Джона Робертса «Экономика, организация и менеджмент»<sup>3</sup>, который интересен прежде всего будущим менеджерам, поскольку его авторы демонстрируют важность проблемы контрактов, прав собственности и стимулов в работе экономистов и менеджеров. Недавно увидел свет русский перевод знаменитой монографии Фуруботна и Рихтера «Экономическая теория институтов»<sup>4</sup>, предназначенной для глубокого освоения материала институциональной теории.

Нельзя говорить о существовании общепринятого подхода, общепринятой логики, на основе которой строятся все учебники. Каждый автор делает это по-своему, в соответствии со своими целями и задачами. В нашем учебнике мы придерживались выбранной нами линии изложения и одновременно стремились описать основные альтернативные теории и подходы к рассматриваемым концепциям.

---

<sup>1</sup> Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

<sup>2</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.

<sup>3</sup> Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2 т. СПб.: Экономическая школа, 1999.

<sup>4</sup> Рихтер Р., Фуруботн Е. Институты и экономическая теория. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005.

## **Структура изложения материала**

Излагая материал, мы опирались на обширный опыт преподавания институциональной экономики в ведущих университетах мира. При этом, когда мы обращались к российским реалиям, мы учитывали переходный характер многих процессов, идущих сейчас в стране.

Учебник содержит десять глав.

*Глава «Истоки институционального анализа»* знакомит читателей с историей становления и развития институциональной теории в контексте существующих теорий и направлений, демонстрируя ее сравнительные преимущества и недостатки. Подробно анализируются неоклассическая и институциональная парадигмы. Вводятся основные понятия институциональной теории и рассматриваются проблемы инструментария для их решения. Значительное внимание уделяется анализу поведенческих предпосылок институциональной теории. Глава является вводной для учебника в целом.

*Глава «Экономическое поведение и институты»* описывает основные подходы к определению и анализу институтов. Разбираются преимущества и недостатки этих подходов, вводятся понятия теории институтов, которые будут активно применяться в дальнейшем. Анализируются разграничения между такими центральными понятиями, как рутины, нормы, правила, институты. Обсуждается роль культурных факторов в поведении индивидов. Показано, каким образом эти факторы могут быть включены в анализ. Подробно рассматривается концепция ограниченной рациональности. Таким образом, закладывается фундамент для изучения теории транзакционных издержек.

*Глава «Сети в институциональном анализе»* дает представление об основных концепциях и инструментарии теории сетей. Эта теория позволяет анализировать конкретные формы взаимоотношений в рамках институтов. С помощью сетей изучаются вопросы поведения на стыке социальных и экономических феноменов. Глава носит во многом инструментальный характер, а проблемам сетевого характера взаимодействий уделяется внимание во всех последующих главах.

*Глава «Транзакционные издержки»* посвящена концепции транзакции, различным классификациям транзакционных издержек, а также возможностям количественной оценки транзакционных издержек и связанным с этим проблемам. Материал главы необходим для восприятия глав «Теория контрактов» и «Теория прав собственности».

*Глава «Теория контрактов»* описывает основные проблемы функционирования реальных рынков в условиях асимметрии информации и иных проблем, исследуемых в рамках институциональной теории, а также контрактные возможности их решения. Анализируются проблемы неблагоприятного отбора, вымогательства и морального риска, различные типы контрактных отношений. Важное место занимают проблемы, которые возникают из-за неполноты реальных контрактов и ограниченных возможностей судебной системы по реализации функций принуждения к исполнению контрактов. Тесная связь данной главы с главами «Теория транзакционных издержек» и «Теория прав собственности» обусловлена подходом к контрактам как к правовому оформлению реализуемых транзакций. Даются подробные юридические комментарии к основным экономическим понятиям.

*Глава «Теория прав собственности»* анализирует основные типы собственности, их сравнительные преимущества и недостатки. Возникновению и эволюции различных систем собственности уделено особое внимание. Изучаются различные подходы: наивная теория прав собственности, теория групп интересов и др. Значительное место отводится интеллектуальным правам собственности, а также сравнительной эффективности механизмов ее защиты.

*Глава «Экономика культуры»* возвращает читателя к анализу элементов экономической культуры, начатому в главе «Экономическое поведение и институты», на более детальном уровне исследуя принципы ее формирования и влияние на поведение людей, принимающих экономические решения.

*Глава «Теория организаций»* опирается на материал и инструментарий предыдущих глав. Она состоит из двух основных разделов. Один посвящен различным подходам к природе и границам фирмы — от неоклассического подхода до теории прав собственности, другой — различным формам организации производственной деятельности с помощью инструментария теории прав собственности и теории транзакционных издержек. Кроме того, внимание читателя фокусируется на анализе инновационного поведения организаций.

*Глава «Теория государства»* тоже отчасти основана на материале предыдущих глав, поскольку излагает контрактные и иные подходы к анализу природы государства. Специально исследуются проблемы принуждения и функционирования государства в переходных экономиках.

*Глава «Институты и институциональные изменения»* содержательно замыкает учебник, ибо, с одной стороны, базируется на материале всех предыдущих глав, а с другой — тесно связана с материалом главы «Экономическое поведение и институты» и позволяет его критически переосмыслить. В данной главе излагаются основные теории институциональных изменений и указываются возможности применения институционального анализа к изучению переходных экономик.

Заключительный раздел каждой главы содержит примеры применения изложенного в главе материала к новой экономике — экономике информации, экономике услуг и пр. Наряду с институтами новой экономики анализируются характерная для нее структура транзакционных издержек, специфика контрактов в разных ее секторах, а также проблемы защиты прав на интеллектуальную собственность.

Учебник издается в двух томах.

## **Как построена каждая глава**

Все главы учебника содержат одни и те же основные элементы, выстроенные по единой схеме (см. с. XIV—XV).

В начале каждой главы формулируются основные вопросы и перечисляются концепции, которые будут рассмотрены.

Далее вводятся базовые понятия, излагаются и обсуждаются основные концепции, анализируются примеры. Учебник адресован в первую очередь российскому читателю, поэтому в

### Описание тематики главы и перечень рассматриваемых вопросов

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ИНСТИТУТЫ

Ни одно экономическое понятие, пожалуй, не допускает такого количества толкований и вместе с тем не является столь употребительным, как понятие институт. Вкладывая в него различный смысл, экономисты тем не менее связывают институт с устойчивым стереотипом поведения людей, а также с теми равновесиями взаимодействия, которые люди осознанно вырабатывают и которых придерживаются.

- Каковы причины формирования устойчивых стереотипов поведения?
- Что такое экономическая культура и как ценности и нормы влияют на повседневное поведение участников экономического взаимодействия?
- В силу чего складываются институты?
- Каковы основные источники генезиса правил, лежащих в основе институтов?
- Каковы функции институтов в обществе?
- С какими проблемами связано функционирование институтов?
- Что собой представляет кодовая экономика и какова специфика складывающихся в ней институтов?

Эти вопросы анализируются в данной главе.

### 3.3

#### Сети как явление: экономический анализ

Экономистов прежде всего интересуют информационные, поисковые и доверительные сети, поскольку именно ими объясняется успех, который возникает на стимулы, а значит, и на поведенческие факторы. Данный раздел посвящен анализу этих сетей.

#### Сети и институты

Структура сети характеризует наличие определенного формального или реального взаимодействия между акторами. Для экономической теории существенно, формальное это взаимодействие или реальное. Почему? Потому что формальные связи лишь создают потенциальную возможность различного взаимодействия. Но наличие специфических реальных отношений, хотя и является необходимым условием для возникновения кода, соответственно, можно говорить о формальных сетях как о кодах взаимодействия взаимодействия, а о реальных сетях как о взаимодействии этих кодов.

Понятие разницы между этими видами на примере экономических институтов. Для этого выделим четыре группы институтов, даже выходя за пределы сетей. Данные различия определяют различие в структуре формальной и неформальной сетей, описывающих работу институтов.

Реальные институты и реальные сети, в отличие от институтов и сетей формальных, существуют независимо от человека, поэтому они устойчивы. А вот неформальные формы имеют — институты формальные — не имеют цели. Это факты взаимодействия людей, происходящие от взаимодействия. Но не может быть институтов с той целью, которую представляет собой формальная структура.

В процессе экономической деятельности происходит взаимодействие между людьми, которое порождает определенную структуру взаимодействия. В последние годы взаимодействие участников экономической системы модифицируется под воздействием компьютерных технологий и информации, поступающей в виде сообщений.

### Иллюстративные цитаты и примеры

### Дополнительный материал для углубленного изучения

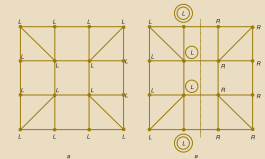
Глава 2. Экономическое поведение и институты

#### Модель: два лица правды дилеммы — I

Обычные люди готовы на жертвы, а порою между странами — войнами. Страна, в которой принято взаимное доверие, обогатится бурной Л, а страна, превращаясь в пространство страха, — бедней. В зависимости от выбора, которую страна может сделать, страна становится процветающей, сотрудничающей с партнерами. В каждый период времени между выбранными странами (лицами) и взаимодействием равновесия.

Рис. 2.19

Модель составлена на рисунке 2.19



## В этой главе вы узнали

### Что такое:

- Актор
- Диада
- Группа и подгруппа
- Сеть
- Плотность сети
- Престиж актора

### А также:

- Какие задачи позволяют решать теории сетей
- Как теории графов и матричная алгебра могут использоваться для анализа социальных и экономических сетей
- Каковы основные характеристики графов и как с их помощью можно анализировать социальные и экономические отношения
- Как измерять активность и связи экономических агентов внутри группы
- С какими затратами связано функционирование внутри сети.

## Перечень основных понятий и концепций, обсуждаемых в главе

### Дополнительное чтение:

- классические работы;
- специальная литература по отдельным темам;
- эмпирические исследования (в том числе посвященные реалиям российской экономики)

### Дополнительное чтение

#### Классические работы

Основополагающая и проблемная статей в социальном отношении: американский социолог М. Грановитц (Granovetter, 1983)<sup>1</sup>.

Интересны для чтения будущим работникам «Миллениум Кастлс»<sup>2</sup>. Они демонстрируют важность сетей для понимания экономической структуры бизнеса в целом, а также раскрывают и роль сетей в современном информационном обществе.

#### Социальная литература

Экономический анализ сетей можно найти в работах М. Даксини, К. Менцери и Дж. Пигальнио<sup>3</sup>. Условно эффективность сетей, характеристика сетей как механизма управления процессом, детально описаны в статье Дюкес ет ал.<sup>4</sup> (1997)<sup>5</sup>.

Перспективы использования теории графов в институциональном анализе, интересующая бизнесовые теории этой теории на языке экономистов, описаны в докладе Рудольфа Риттера. Он же кратко иллюстрирует основные достижения сетевого анализа, которые могут быть использованы институционалистами<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology* 1985. Vol. 91. P. 481–510.

<sup>2</sup> Кастлс М. Сетевые отношения: сетевая структура // Новая институциональная экономика. Экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2008.

<sup>3</sup> Dakin M., Menzies A., S. Ruffalo. Models of Economic and Social Networks // *Journal of Economic Theory* 1996. Vol. 71. P. 44–74; Mallon C. The Economics of Hybrid Organization // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1984. Vol. 140. P. 161–176; Pridemore J., Page K. Network Theory of Organizations // *Annual Review of Sociology* 1998. Vol. 24. P. 57–76.

<sup>4</sup> Dukes C., Hensley M.S., Ruggell J.P. General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and the Social Mechanism // *Academy of Management Review* 1997. Vol. 22. No. 4. P. 911–945.

<sup>5</sup> Ritter R. On the Social Structure of Markets. Market Sociology From the Perspective of New Institutional Economics. Paper presented at 6th ISNIE Conference, Boston, 2002.

40

## Вопросы для размышления

Опишите основные виды затрат, с которыми столкнется актор при выходе на сеть. Почему выход на сеть может стать выгодным? Приведите соответствующий пример.

Как формируется престиж актора? В силу чего акторы — члены сети заинтересованы в установлении связей с наиболее престижными акторами? Как структура затрат актора в сети зависит от его позиции?

Приведите пример отношений, в которых престиж актора может использоваться им как производственной актив.

Почему члены сети обычно стремятся ограничить вход новых участников? Какие положительные и отрицательные аспекты от ограничения входа вы можете перечислить? При каких условиях члены сети, напротив, будут заинтересованы в расширении сети? Опишите общую структуру таких ситуаций и приведите соответствующие примеры.

Приведите пример затрат, которые актор — участник сетевых отношений несет, действуя структурой тем самым пользы от сети. Чем обуславливается необходимость таких затрат в приведенном вами примере?

Приведите примеры невольного знания и каналов его формирования внутри сети.

Можно ли по каким-нибудь характеристикам сети оценить эффективность институтов, которые специализируются на сетевых услугах? Можно ли, например, определить по структуре сети, каковы ее возможности и нет? Или, чтобы данные формальные показатели работали эффективнее? На основании чего можно сделать вывод о необходимости ослабить престиж или центральность каких-то акторов?

Какие структурные особенности можно выделить у сетей дарения? А у сетей взаимного обмена?

Можно ли использовать теорию сетей для оценки потенциальной эффективности импорта институтов? Если да, то каким образом?

46

### Вопросы к главе:

- вопросы для самопроверки;
- вопросы для размышления

нем много отсылок к нашим реалиям. Однако только ими мы не ограничивались. Теоретические положения проиллюстрированы множеством примеров из экономики стран Восточной и Западной Европы, США, развивающихся стран.

Текст снабжен эпиграфами и цитатами из классических и современных работ, а также вставками с описанием ситуаций из реальной бизнес-практики.

Наряду с базовым материалом в учебнике дается и более сложный материал. Он представлен, главным образом, моделями (см. врезки). Большая часть этих моделей дополняет основной текст, описывает на формальном уровне те положения, которые в основном тексте описываются на уровне качественном. Некоторые из упомянутых в учебнике вопросов специально оставлены открытыми. Указываются перспективные направления исследований и выходы на практические приложения и рекомендации по экономической политике.

Каждая глава снабжена обширной библиографией, включающей

- *классические работы*, знакомство с которыми необходимо для овладения предметом (как правило, эти работы обсуждаются в тексте главы);
- *специальную литературу по отдельным темам*, которая позволяет заинтересованным в них читателям глубже понять предмет (сюда входят работы, на более детальном и содержательном уровне описывающие модели, которые рассматриваются в главе);
- *эмпирические исследования*, в которых даны примеры применения теоретических конструкций и инструментария к количественному анализу реальных проблем (здесь особое внимание отводится работам, посвященным реалиям российской экономики).

Чтобы упростить поиск нужной информации, каждый том снабжен предметным и именованным указателями, а также списком моделей.

## **Кто и как может использовать этот учебник**

Этот учебник предназначен для студентов, изучающих институциональную экономику как на базовом, так и на продвинутом уровне. Для освоения материала читатели должны быть знакомы с основами теории игр, а также с курсом микроэкономики промежуточного уровня.

Учебник может являться базовым для студентов бакалавриата, специализация которых — экономические и социальные науки. В этом случае работа с учебником должна быть дополнена чтением работ классиков институционального анализа Дугласа Норта, Рональда Коуза, Оливера Уильямсона, а также работ, демонстрирующих возможности применения институциональной теории к анализу реальных проблем российской экономики. В конце книги даны списки литературы для чтения, сформированные на базе таких работ и учитывающие специфику подготовки бакалавров различных специализаций: экономической, социологической, юридической и менеджериальной.

Студенты магистратуры, для которых важна исследовательская компонента, уже не могут опираться только на этот учебник. Работу с ним важно расширить за счет изучения статей — не только классических, но и современных, где описываются достижения институциональной те-

рии, открываются горизонты новых исследований. Для магистров полезен анализ явлений и на неформальном, и на формальном уровнях. Поэтому им мы рекомендуем изучение моделей, представленных во врезках.

Кроме того, мы надеемся, что развернутая библиография по основным темам и обзоры наиболее значимых альтернативных подходов сделают книгу полезной не только для студентов и преподавателей, но и для широкого круга исследователей.

## Благодарности

Основу данного учебника составил курс лекций, который читался авторами на протяжении десяти лет (1995—2004 гг.) студентам-экономистам бакалавриата Государственного университета — Высшей школы экономики. Мы благодарны им за критические замечания и пожелания. Дискуссии на семинарах, вопросы во время лекций позволили нам существенно дополнить тематику учебника сюжетами, вызывавшими у студентов наибольший интерес.

Изданный четыре года назад в качестве учебного пособия курс этих лекций<sup>5</sup> позволил собрать большое число замечаний, предложений и пожеланий со стороны коллег по Кафедре институциональной экономики и экономической истории ГУ ВШЭ, использовавших его в своих курсах на различных факультетах Высшей школы экономики. Мы благодарны М.И. Одинцовой, Е.А. Подколзиной, С.В. Малахову, А.Б. Рунову за комментарии, которые нашли свое отражение как в новых, так и в переработанных главах.

Кроме того, курс наших лекций был выложен в открытом доступе в сети Интернет и размещен на ряде сайтов. Мы получили множество отзывов о нем от студентов и преподавателей университетов и учли их в нынешнем издании.

Отдельно хотелось бы отметить студентов в филиалах ВШЭ и их преподавателей — в особенности, М.В. Шеину (г. Пермь) и Н.К. Смирнову (г. Санкт-Петербург), — а также слушателей курсов переподготовки и повышения квалификации, посещавших наши лекции. Высказанные ими замечания и комментарии позволили сделать изложение учебника доступным для широкого круга читателей с различным уровнем подготовки. Их отзывы об использовании нашего курса лекций в своей практике были для нас очень ценны.

В учебнике также использованы результаты различных исследовательских проектов, в которых мы участвовали вместе с коллегами из ГУ ВШЭ, МГУ, РЭШ, Российско-Европейского центра экономической политики, Центра экономических и финансовых исследований и разработок, Бюро экономического анализа, Института экономики переходного периода, Института экономики РАН А.А. Аузаном, О.И. Ананьиным, С.Б. Авдашевой, В.С. Автономовым, В.В. Радаевым, Р.М. Энтовым, Р.М. Нуреевым, А.Е. Шаститко, Л.И. Яковсоном, А.А. Яковлевым. Всем им мы бы хотели высказать глубокую признательность.

Мы благодарны В.М. Полтеровичу, взявшему на себя труд внимательно ознакомиться с рукописью и обсудить с нами дискуссионные моменты нашего подхода.

В работе над учебником мы использовали практический опыт работы по анализу, проектированию и реформированию институтов российской экономики и — в последний год — эко-

<sup>5</sup> Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

номики Грузии. Мы хотели бы здесь отметить вклад Е.Г. Ясина, Г.О. Грефа, М.Э. Дмитриева, Д.Н. Козака, Э.С. Набиуллиной, А.Н. Шохина. Плодотворное общение с ними позволило нам не только принять участие в процессах реформирования России в 1999—2005 гг., но и глубже понять реальные механизмы действия и изменения институтов.

Мы получили значительную поддержку со стороны наших зарубежных коллег, среди которых нужно особо отметить Клода Менара и Стефана Соссьера (Университет «Париж-1», Франция), Оливье Фавро (Университет «Париж-10», Франция), Джона Лейна (Лондонская школа экономики, Великобритания), Майкла Шварца (Гарвардский университет, США), Мартена Янсена (Университет «Эразмус», Голландия).

Поддержка Национального фонда подготовки кадров, который частично финансировал нашу работу, дала нам возможность работать в библиотеках ведущих мировых университетов, посещать научные семинары и общаться с зарубежными коллегами. Критические комментарии анонимных экспертов позволили значительно повысить качество рукописи по сравнению с первоначальным вариантом, а организационная поддержка Отдела перспективных проектов ГУ ВШЭ в лице Н.Ю. Савельевой и Е.А. Артюховой обеспечила эффективное взаимодействие с экспертами Фонда.

Кроме того, мы хотим отметить Институт Рональда Коуза и, специально, Александру и Ли Бенамов, сделавших возможным наше участие в конференциях Международного общества исследователей в области новой институциональной экономики (ISNIE) в течение нескольких лет.

Консультации историка С.Г. Смирнова позволили дополнить изложение яркими историческими примерами. Переводы цитат и эпиграфов, иллюстрирующих текст, были выполнены Натальей Эрнестовной Макаровой, чья работа помогла нам донести до читателей юмор и красоту родного языка цитируемых исследователей.

Мы благодарим команду наших ассистентов, активно помогавших нам: Аню Бланк, Асю Валееву, Марину Додлову.

Мы также хотим выразить глубокую признательность Наталии Микаелевне Халатянц за всестороннюю помощь в редактировании рукописи на всех этапах ее создания.

*Авторы  
Сентябрь 2005 года*



---

# Введение. Как наука о рынках становится наукой об обществе

---

**Коротко  
об идее  
этой книги  
и ее авторах**

**Различное  
мировоззрение авторов:  
как оно формировалось**

Профессиональная деятельность авторов книги связана с экономикой. У каждого из нас по-разному: через бизнес, управление людьми, участие в разработке и реализации экономических реформ, академические исследования. Но все мы общаемся со студентами, стараясь передать им свои знания и свой интерес к экономическому анализу окружающей нас действительности.

Наши представления сформировались под влиянием полученного в юности образования, и они, наряду с нашим теоретическим и практическим опытом, повлияли на содержание книги. Поэтому расскажем коротко о нас.

Ярослав Кузьминов — экономист, начинавший с изучения культуры общинных сообществ и теории отчуждения труда, в течение 10 лет преподавал экономическую историю и историю экономического анализа в МГУ. С 1992 г. руководит ГУ ВШЭ, одним из ведущих российских университетов, и участвует в разработке экономических реформ. Экономисты не всегда учитывают влияние истории общества и его культуры на характер и результаты функционирования экономической системы. Но экономисты-историки относятся к учету исторических и культурных факторов очень бережно. Мы обращаемся к анализу культурных факторов при рассмотрении большинства экономических явлений.

Каха Бендукидзе получил фундаментальное биологическое образование, но уже давно занялся бизнесом. Был владельцем одной из крупнейших российских машиностроительных компаний, а теперь отвечает за реформы в правительстве Грузии. Казалось бы, биология клетки и идеология экономических реформ — совершенно разные сферы интеллектуальной деятельности. Но биологическое образование воспитывает в человеке внимательное отношение ко всем факторам, пусть даже на первый взгляд очень частным. И в тексте книги мы неоднократно возвращаемся к тому, что частные стимулы, представляющие с точки зрения всей системы лишь случайные факторы, оказывают сильнейшее влияние на группу, фирму или все общество. Наконец, в этой книге нашли свое отражение печальные знания о работе нашей экономической системы сегодня.

Мария Юдкевич по первому образованию математик, для нее наиболее интересен формальный анализ стратегических взаимодействий. Экономика в России в 1990-х гг. изучалась в основном по зарубежным учебникам, академическим статьям, на лекциях зарубежных профессоров, и это давало представление не о том, как функционирует наша экономика, а о том, как она должна функционировать. В нашей книге сделана попытка применить полученные знания для анализа российских экономических реалий.

Практическая работа по созданию новых организаций (и ГУ ВШЭ, и бизнес К. Бендукидзе были созданы «с нуля») и по продвижению реформ в таких крупнейших секторах российского общества, как налоговая система, система финансового учета, образование, новая экономика, система исполнительной власти, с самого начала поместила академические исследования в более широкий контекст. Реальное существование институтов легче всего увидеть и оценить, присутствуя при их изменении. С другой стороны, позиция актора (архитектора), а не только агента этих изменений дает возможность понять их внутреннюю логику. Мы претендуем на возможность выделения таких инструментов экономического анализа, которые сделают институциональную теорию операциональной на микроуровне — от предприятий и рынков до экономических и социальных реформ.

В общении авторы шли навстречу друг другу: теоретики узнавали о работе экономики в действительности, а практики — о том, как это должно было быть в теории. В процессе подготовки книги мы постоянно открывали для себя и друг для друга что-то новое.

### **Как родилась идея этой книги**

Концепция книги за несколько лет работы над ней претерпела значительные изменения.

Первоначально книга задумывалась как конспект лекций, и ее основу составил материал курса «Институциональная экономика», который изучали студенты ГУ ВШЭ с середины 1990-х гг. В рамках курса делалась попытка расширить горизонты преподавания и показать студентам, что находится за непосредственными границами ремесла, за рамками курсов микро- и макроэкономики, на которых строилось обучение. На этом этапе текст представлял собой изложение основных концепций и понятий институционального анализа.

На следующем этапе изложение было проиллюстрировано формальными моделями. Мы перешли к операционализации и считаемости моделей с привлечением формального математического аппарата. Это дало возможность студентам использовать полученные знания инстру-

ментальным образом. Курс «Институциональная экономика» Я. Кузьминова и М. Юдкевич, опубликованный в 2000 г. и тогда же размещенный в Интернете, соответствует этому этапу.

Наконец, на последнем этапе стало ясно, что необходимо устранить разрыв между теорией и практикой, показать, как применяется излагаемый материал в реальности и чем результаты экономической деятельности отличаются от «книжных» предсказаний. Для этого мы проанализировали описываемые конструкции на примерах реальных экономических процессов и выявили связь с институциональным проектированием: с освоением и использованием институтов, дизайном и проведением реформ.

## **Общество как сложная система**

Для описания общества в разные времена применялись разные подходы, и все они рождали свои метафоры. В рамках одних подходов общество рассматривалось как организм, который может быть молодым и сильным, а может быть старым и дряхлым, здоровым или страдающим от болезней. Действия любого индивида оказывали влияние на всю систему, сбой в функционировании одного органа влиял на весь организм в целом. В рамках других подходов люди, напротив, рассматривались как независимые молекулы идеального газа: изучаемые экономикой рыночные отношения представляли собой при этом анонимные атомарные взаимодействия. Делая попытки объяснить устройство экономического мира с позиций физики, ученые проводили соответствующие аналогии, описывая «трение», «турбулентность» и другие явления физической природы в экономической системе.

Но какую бы идеальную метафору или схему мы ни выбрали, она не сможет полностью описать реальные процессы, реальные отношения несовершенных людей. Ограниченность наших возможностей надо понимать и принимать во внимание. Экономическая наука должна строиться с учетом несовершенства создателей и обитателей экономической реальности — людей.

А к чему приводит несовершенство? Кроме всего прочего, оно обуславливает важность роли структур, регулирующих человеческие отношения. Если люди совершенны, то такие структуры не нужны, и их просто нет. Приведем аналогию с идеальным газом. Если мы будем сжимать идеальный газ, уменьшая объем, то ничего, помимо роста плотности газа, происходить не будет. А в случае реального газа на определенном этапе сжатия возникнет фазовый переход: газ превратится в жидкость, возникнут молекулярные структуры. Так и в обществе: если люди тесно взаимодействуют друг с другом, то неизбежно формируются структуры, задающие регулярности их поведения.

При этом несовершенство людей делает значимым фактор случайности. Представим себе шарик, который находится в состоянии неустойчивого равновесия на вершине полусферы. В какую сторону он сдвинется, зависит от случайности. Дуновение ветра из открытого окна в комнате, где проводится эксперимент, падение пылинки на поверхность шарика, конвекция воздуха — все эти факторы могут непредсказуемым образом повлиять на его движение. В обществе тоже всегда есть элемент неопределенности. Именно поэтому такую роль в истории играют случайности.

Согласно определению Дугласа Норта, институты есть «правила, регулирующие экономическое поведение». Это конструкции, бессознательно или сознательно возводимые людьми в постоянных попытках преодолеть ограниченность своего знания и неопределенность поведения окружающих. От простейших рутин, которые складываются в индивидуальных действиях, и до сложных процедур разработки и принятия законов, — все в конечном счете направлено на увеличение вероятности наступления желаемого события. И только минимум людей — может быть, только самые закоренелые игроки в покер или орлянку — рассчитывает извлечь выгоду из случая.

Любые структуры, регулирующие отношения между людьми, становятся предметом анализа. Несовершенство людей может быть связано с их психологией, воспитанием, влиянием общества, обычаями и пр. Соответственно, на принятие решений и поведение людей воздействует целый ряд экономических, культурных, социальных и иных факторов. Нельзя ограничиться рассмотрением только одного из них, если мы хотим, чтобы прогноз был достоверным. Наука об обществе нуждается в интердисциплинарности. Однако прогноз должен не только учитывать все факторы. Он должен уметь отбросить те из них, изменение которых не оказывает серьезного воздействия на наблюдаемые процессы. Наконец, необходимо не только увидеть фактор, но и измерить его вклад количественно — в абсолютных величинах или по отношению к другим факторам.

## **Эволюция экономической науки как науки об обществе**

Осознание интегральной картины изучаемой системы в каждой научной дисциплине происходило не сразу и в разное время. Скажем, в физике специальная теория относительности возникла в первой половине XX в., увязав воедино классическую механику и квантовую теорию, которые раньше рассматривались как противоречащие концепции, а синтетическая теория эволюции в биологии появилась лишь во второй половине XX в.

Процесс формирования и развития научной дисциплины, как правило, не линеен. Для первых этапов характерен энциклопедический подход, при котором рассматривается весь комплекс явлений и исследовательских задач в совокупности. Через некоторое время теория расширяется и усложняется настолько, что один исследователь не может заниматься всем сразу и вынужден сосредоточиться на сравнительно узком круге частных задач. Некоторые разделы научной дисциплины становятся автономными. Но работая порознь над, казалось бы, частными задачами, ученые в какой-то момент начинают обнаруживать связи между ними. Наличие противоречий, которые необъяснимы при существующем уровне знаний, — мощный стимул для дальнейшего развития научной дисциплины. Новый этап интеграции начинается тогда, когда формируется общая философия дисциплины, устраняются противоречия между различными ее разделами. Экономика, как наука, сейчас приближается к такому этапу. Процессу интеграции, в частности, способствует совершенствование инструментария, который в перспективе позволит анализировать поведение несовершенных людей.

Когда из частных элементов начинает складываться общая картина, в которой все элементы гармонично согласуются друг с другом, кристаллизуется парадигма науки. Как правило, она включает обобщение ключевых элементов и принципов формирования и обоснования знания в виде *образовательных программ* — формальных или неформальных. Через систему образования происходит наследование и распространение парадигмы обычно в достаточно упрощенном виде. Она фиксирует представляющиеся теперь незыблемыми основы и принципы науки, и ее появление знаменует период зрелости. Противоречия, существовавшие между отдельными элементами, которые были главной движущей силой поиска новых теорий и объяснений, уже сняты, и экстенсивное развитие науки, расширение ее границ, замедляется. Наступает этап детализации, который закончится, когда будут накоплены новые, сегодня еще не видимые исследователям, противоречия.

«Наука исследований» начинает взаимодействовать с «наукой учебников». Поскольку всякое широкое направление исследований требует специализации на отдельных участках, зона доверительного знания (некритически воспринимаемых постулатов) постоянно растет. Даже сталкиваясь с недостаточностью парадигмы на своем участке, исследователь оказывается скован ограничениями унаследованной методологии.

К настоящему моменту экономическая наука уже прошла длинный путь. *Классическая политэкономическая теория* Смита и Рикардо сменилась *неоклассической экономической теорией*, предложившей вместо общих философских концепций устройства экономики инструменты реального анализа рыночных отношений. Инструментарий, который опирался на концепции функций полезности, кривых безразличия, модель Вальраса, позволял экономической науке того времени давать прогнозы и рекомендации хозяйствующим субъектам. И со стороны зарождающегося класса буржуазии на подобный анализ был устойчивый спрос. На этом этапе экономическая теория представляла собой науку о рынках и об оптимальном выборе индивидов на рынке. Иными словами, экономика была наукой о выборе оптимального способа использования редких благ из набора конкурирующих между собой альтернативных использований. То были годы расцвета неоклассики и развития ее методов.

Затем во второй половине XIX в. наступил этап критики неоклассики. Среди наиболее ярких попыток зарождения альтернативной теории — *традиционный институционализм*. Это течение, расцвет которого имел место в США в период 1860—1930 гг., подчеркивало важность эволюционного фактора в экономике, критикуя неоклассику за статический подход, подразумевающий игнорирование истории и совершенную рациональность участников взаимодействия. Традиционный институционализм, по сути, подверг критике самые основы неоклассической теории: модель Вальраса, совершенную рациональность экономических агентов, экзогенность и стабильность их предпочтений, методологический индивидуализм как подход к анализу общества. Но при всей адекватности высказываемой в адрес неоклассики критики традиционный институционализм не стал основным течением экономической науки, поскольку не смог предложить интегральную и при этом операциональную теорию.

С 1930-х гг. появились ростки нового направления, названного впоследствии *неоинституциональной теорией*. Сначала ее представителей считали маргиналами, однако вскоре стало ясно, что эта теория расширила предпосылки стандартной неоклассической теории за счет включения в анализ факторов реального несовершенства людей и среды, их окружающей. Она не отвергла базовые предпосылки, а лишь ослабила их, сделав возможным анализ явлений и

ситуаций, которые не укладывались в рамки неоклассической теории. Большая гибкость открыла новые возможности и горизонты анализа. Сегодня в экономической науке отсутствует интегральный подход, который позволил бы описывать разнообразие мнений и объяснений. Но он формируется, и происходит это в рамках неoinституциональной теории. О ней мы и будем говорить на протяжении книги.

## Мир, где мы живем

### О людях

Реальные люди отличаются от агентов моделей, которые строили неоклассики. Они отождествляли людей с идеальными калькуляторами, действующими на основе встроенных функций полезности. В действительности, хотя люди *стремятся* поступать рационально, они обладают этой способностью лишь в ограниченной степени: их решения далеко не идеальны. Кроме того, люди заботятся о реализации собственных целей, не всегда учитывая возможный конфликт между своими и чужими интересами. Они непредусмотрительны. Для них характерно преследование личных целей с использованием коварства — черта поведения, которую принято называть *оппортунизмом*. Наконец, помимо глупости и жадности, людям присуще еще и нетерпение (рубль, полученный сейчас, для нас ценнее рубля, который мы получим завтра), из-за чего возникает конфликт между долгосрочными и краткосрочными интересами, а также множество других, в высшей степени любопытных, необъяснимых с неоклассической точки зрения феноменов. В то же время мы наблюдаем и зачатки кооперативного поведения, проявления альтруизма, что показывает: даже наше несовершенство не совершенно. У разных людей все перечисленные свойства сочетаются в разных пропорциях.

Предсказывать экономические результаты поведения ансамбля коварных, жадных, близоруких людей, склонных при этом к героизму и бескорыстию, и есть одна из задач институциональной экономики.

### О среде

В числе наиболее значимых характеристик среды, ранее упускавшихся из виду стандартной экономической теорией, нужно выделить *неопределенность* (в принципе, будущее нельзя просчитать, сколько усилий ни прикладывай), а также *специфичность активов*, участвующих в транзакциях, т.е. свойство некоторых активов существенно терять в стоимости вне рамок определенной транзакции, для которой они были созданы. Специфичность активов обуславливает «привязанность» экономического агента к своим партнерам, зависимость от них. Такую зависимость партнеры могут использовать в своих интересах и во вред агенту, что вынуждает последнего искать действенные механизмы защиты.

В отличие от транзакций идеального мира, существующих лишь в хорошо развитом воображении экономистов, реальные взаимодействия всегда связаны с издержками передачи

прав собственности и защиты этих прав. Минимизации данных издержек, которые получили название *транзакционных*, способствуют структуры отношений между людьми. Они облегчают проблему выбора в условиях столь нежелательной людям неопределенности.

## Действующие лица: агенты или акторы?

### Агент

Ученые-экономисты часто сводят позицию человека к позиции экономического агента, который функционирует в условиях жесткой заданности как цели своей деятельности, так и факторов ее достижения. Тем самым продолжается традиция обезличенного экономического анализа, ставящего на место лица, которое принимает решения, *любого* человека, который вынужден действовать однозначно, стремясь к достижению своих целей в рамках рынка, где одновременно с ним действует масса других людей. Действия работника сводятся при таком подходе к максимизации функции располагаемого дохода, действия потребителя — к максимизации удовлетворения, действия предпринимателя — к максимизации прибыли. Человек становится атрибутом функции. Его позиция напоминает позицию зависимого и подконтрольного «хозяину» агента, который, конечно, может пойти наперекор интересам хозяина, однако тогда он будет наказан. То есть действия, не укладывающиеся в жестко заданные рамки, возможны, но иррациональны. Это относится даже к монополисту: хотя он, казалось бы, в большей степени волен в своих действиях, его «неправильные» поступки приведут к экономическим потерям.

Такое детерминированное поведение встречается на практике, тем не менее оно не является общим правилом в экономике. Отдача от капитала или качество потребления в значительной мере зависят от выбора лиц, которые принимают решения. Любые инновации — от создания новых продуктов до изменения контрактов с работниками или партнерами — есть результат выбора, перебора нескольких видимых альтернатив. Но человек не только выбирает из известных ему вариантов: когда они его не устраивают, он начинает искать новые. Поэтому в нашей книге мы будем говорить о людях как об агентах только в тех случаях, когда их действия детерминированы извне. Во всех прочих случаях мы будем говорить о людях как об акторах.

### Актор

Актор — категория, которая пришла в экономику из социологии. *Актор* — человек, сознательно действующий, принимающий значимые для себя и других решения. Чем определяется его поведение? Давлением среды, на этот раз уже культурным (холизм)? Особенности его характера? Такое перепасовывание ключевых для объяснения экономической жизни проблем другим наукам заметно сужает диапазон применимости экономического анализа. Его прогностический потенциал ограничивается ситуациями с неизменной средой, где можно с определенными допусками считать, что акторы владеют достаточной информацией для при-



нятия оптимальных решений. Это денежные, кредитные и финансовые рынки, а также анализ финансового состояния предприятий. Нетрудно увидеть, что для подавляющего большинства людей, которые принимают решения в экономике, финансовый анализ необходим, но недостаточен.

Классическая экономическая теория не располагала инструментарием для поддержки принятия решений в таких сферах, как стратегический маркетинг, структура предприятий, выбор и планирование контрактов, инвестиционные решения, связанные с инновациями. В то же время психология и социология не обладали достаточной точностью или общностью предсказаний, чтобы заместить экономический анализ в этих сферах. Его место оставалось незанятым. Например, эмпирическая социология выделяла качественные факторы, воздействующие на поведение контрагентов, но была не в состоянии ни дать им количественную оценку (уловить веса), ни прогнозировать их изменение. Поэтому предпринимателю оставалось полагаться на интуицию или прогноз на основании своей компетентности в технологии продукта.

Но общественный запрос на внятный экономический анализ существовал, и тогда в экономической науке появилось новое течение — *неоинституционализм*, или просто *институционализм*. Собственно говоря, слова «институты имеют значение», ставшие своего рода манифестом неоинституционализма, не явились чем-то новым ни для хозяйствующих или командующих субъектов, ни для представителей экономической науки еще в XIX в. Так, Альфред Маршалл указывал на культурную определенность поведения экономических агентов, а экономисты новой немецкой исторической школы — на роль национальной правовой системы и обычаев. Проблема заключалась в невозможности измерить воздействие конкретных институтов и тем самым сделать теорию считаеомой.

Институционализм рассматривает человека как актора, но пытается исследовать те факторы, которые определяют его выбор в условиях нестабильной среды, неполной информации. Кардинально меняется инструментальная картина экономиста. Экономическая теория из царства непрерывных кривых спроса-предложения превращается в дерево возможностей (или, точнее, в пучок возможностей). Институты перестают быть непреодолимыми, раз и навсегда заданными препятствиями для инвестора или политика: на институты теперь можно целенаправленно воздействовать и оценивать эффективность такой стратегии по сравнению со стратегией следования действующим институтам. Институционализм позволяет выделить «скелет» экономического выбора многих людей: это структуры, внешние по отношению к акторам (институты, сети, контракты), а также экономическая культура, которая существует в виде их ментальных конструкций (знаний и ценностей) и соглашений (таких, например, как язык общения или общее знание, ограничивающее возможности вступления в сделку).

## **Институты, сети, контракты**

### **Институты**

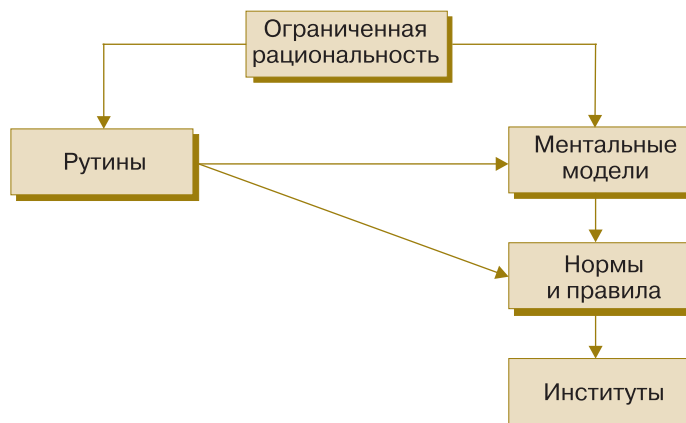
Стремясь компенсировать собственное несовершенство, люди вырабатывают стереотипы поведения на основе прошлого успешного опыта и тем самым экономят на издержках приня-



тия решений. Устойчивые стереотипы (рутины) и ценности, свойственные людям, образуют их ментальные модели — модели восприятия окружающего мира, который слишком сложен для восприятия во всем его многообразии. В процессе взаимодействия людям приходится корректировать эти модели, вырабатывая общие представления о базовых вещах (общие ментальные модели). Из них складывается культура общества, и в ее рамках формируются нормы поведения. Последние находят свое отражение в структурах, упорядочивающих человеческую деятельность. Эти структуры — правила, которые дополнены механизмами принуждения к их исполнению, — мы называем *институтами* (рис. 1).

**Рис. 1**

Ограниченная  
рациональность,  
рутины  
и институты



Рассмотрим в качестве примера институт налогообложения. В любой экономической системе он складывается из трех компонентов: формальных правил, по которым рассчитываются налоговые выплаты; неформальных ограничений и практик, влияющих на восприятие формальных правил экономическими агентами; механизмов принуждения к уплате налогов.

Даже когда лежащие в основе институтов формальные правила одинаковы, результаты их применения могут быть различными. Например, если большинство членов общества осуждает неплательщиков налогов, то при одинаковой интенсивности принуждения к их уплате процент неплательщиков в таком обществе будет ниже, чем в обществе, где уклонение от налоговых выплат считается доблестью. Решение людей об уплате налогов зависит не только от величины налоговой ставки, но и от тех ценностей, которыми они руководствуются.

Кроме неформальных институтов, на поведение людей оказывают влияние и институты формальные. Эффективность налоговой системы определяется не только соответствующими законами, но и силой государства, т.е. его способностью принудить граждан к их исполнению.

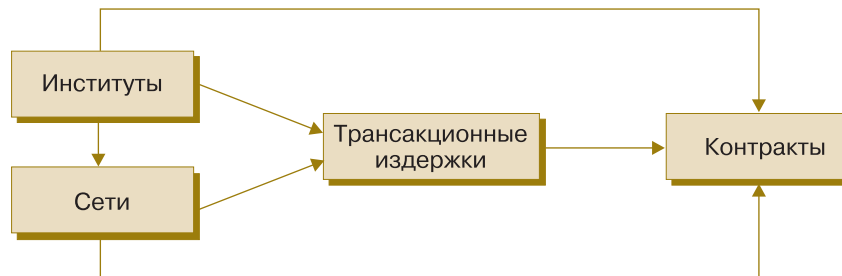
Такие факторы, как вероятность налоговой проверки, как возможность частично или полностью избежать ее последствий, «договорившись» с инспектором, характеризуют качество формального института.

Однако на повседневном уровне мотивы следования данному институту определяются уже не столько этими фундаментальными факторами, сколько транзакционными издержками, с которыми связана реализация рутин: сложностью заполнения налоговой декларации, прозрачностью правил, наличием очередей в налоговой инспекции и т.д. Учет всех этих факторов способствовал успешному проведению налоговой реформы в нашей стране. В частности, было введено налогообложение с «плоской» шкалой. И хотя общество отнеслось к данной мере неоднозначно, она позволила упростить администрирование процедуры сбора как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков (у последних отпала необходимость заполнения налоговых деклараций и пр.). В результате, согласно экспертным оценкам, из тени было выведено около 20—30% доходов физических лиц, что увеличило налоговые сборы.

Институты, существующие в обществе, создают стимулы, которые влияют на поведение людей. Они снижают издержки выбора в условиях неопределенности, позволяют структурировать затраты на функционирование в рамках системы. Формирование этих институтов — процесс не экзогенный, а эндогенный. Он связан с опытом взаимодействия людей и их общей историей (рис. II).

**Рис. II**

Институты,  
сети,  
транзакционные  
издержки  
и контракты



Попытки извне внедрить чуждые правила будут неудачны, если они идут вразрез с культурой общества и существующими неформальными практиками. Напротив, формальное закрепление существующих практик, как показывает опыт англосаксонской системы права, может быть очень удачным.

Институты крайне инертны в силу культурных и исторических факторов, но все-таки они меняются. Происходит это по мере накопления опыта теми агентами, которые принимают

решения. Опыт позволяет им корректировать существующие ментальные модели, открывает новые возможности для инновационного поведения, которое способствует возникновению новых практик и формированию новых институтов. Важным фактором здесь могут оказаться изменения в относительных ценах на политическом и экономическом рынках.

## Сети

Институты, представляющие собой рамки деятельности и определяющие выбор экономических агентов, обуславливают формирование устойчивых связей между ними. Эти связи в свою очередь приводят к возникновению устойчивых структур отношений. О таких структурах, или сетях, мы можем говорить как о форме существования институтов. Что такое *сеть*? Неформально это совокупность связей между группой экономических агентов, которые находятся друг с другом в определенных отношениях. Сети можно выделить в любых взаимодействиях. Типы сетей различны: информационный, ресурсный и пр. Но какой бы тип сети мы ни рассматривали, центральным элементом будет структура отношений. Для каждого набора участников можно анализировать разные отношения, поэтому и сети будут разными. Экономистов прежде всего интересуют те сети, которые образуются совокупностью информационных, ресурсных и доверительных связей акторов, поскольку именно такие связи влияют на стимулы акторов, а значит, и на их поведение.

Фундаментальное правило состоит в том, что сеть отношений, в которые вступает любое лицо, ограничена, а ее поддержание требует ресурсов — от ресурсов памяти до регулярной затраты денег (скажем, на подарки или поздравительные письма). Обычно поведенческая стратегия определяется путем перебора заранее сформированных связей, и только если все доступные варианты людей или организации не устраивают, они начинают тратить усилия на поиск и установление новых связей.

Экономическая революция конца XX — начала XXI вв. вызвана распространением информационных технологий, которые значительно уменьшают издержки как установления и поддержания взаимодействий, так и поиска новых партнеров. Одновременно развивается институт информационных посредников, снижающий риски агентов при самостоятельном установлении новых связей. Важную роль играют и институты организованных рынков. Они обеспечивают новичков стандартными пакетами информации обо всех участниках и гарантируют достоверность таких пакетов. Тем не менее связи, которые основаны на реальных сделках (касающихся обмена правами собственности), остаются достаточно редкими. Из тысяч возможных контрагентов предприятие, как правило, налаживает такие связи с несколькими десятками или сотнями.

Структура сети, в которую вовлечены экономические агенты, не только определяет каналы их возможного взаимодействия, но и формирует стимулы к тому или иному типу поведения, т.е. ограничивает его неформально. Поэтому столь важно учитывать конкретную структуру сети при анализе поведения.

## Контракты

По мере развития общества растет специализация и разделение труда, усложняются экономические отношения. Они все в большей степени нуждаются в регулировании со стороны фор-

мальных и неформальных институтов. Увеличивается необходимость санкций за нарушение обещаний, и у экономических агентов появляется стимул к тому, чтобы закрепить эти отношения в правовой форме. Соответственно возникают правовые ограничения и нормы. Правовые отношения между агентами находят свое отражение в формальных контрактах. Но в силу ограниченной рациональности людей формальные контракты отличаются неполнотой. Поэтому процесс их реализации обычно подкрепляется неформальными нормами, выработанными участниками в процессе взаимодействия и разделяемыми ими. При этом важны и закон, и культура.

Например, цивилизациям Востока свойственна длительная традиция опоры на неформальные культурные нормы, которые доминируют над формальными правилами. Именно с этим связан малый радиус отношений в традиционных экономических культурах Китая и Японии: экономические отношения там устанавливаются преимущественно между родственниками. Напротив, в европейских странах в Средние века купцы были вынуждены строить торговые отношения с чужестранцами, на которых ввиду больших расстояний очень слабо влияли неформальные механизмы. Как следствие, в западной цивилизации быстрее стали складываться единые торговые правила, приводимые в действие механизмами, которые не замыкались на социальные группы. Правила эти были распространены на огромной территории. Они регулировали отношения множества незнакомых друг с другом людей с различными ценностными установками и, соответственно, ментальными моделями. Однако с некоторого момента эти правила стали нуждаться в кодификации, а затем и в формализации. И тогда начала развиваться система формального права.

## Культура

### Структура ментальных моделей

Компетенции (знания, навыки) и ценности характеризуют возможности и предпочтения не только каждого отдельного человека, но и больших групп людей, структурируя общество в том числе и по экономически значимым признакам. Система взаимных неплатежей предприятий в российской экономике первой половины 1990-х гг. зиждилась на сетях экономического обмена, сложившихся еще в советские времена, и на ценностных установках «красных директоров» и региональных руководителей, а для них главным было сохранение своих коллективов и производственных мощностей, а не получение прибыли. В такой среде поведение отдельных менеджеров, которые выводили активы и использовали асимметрию товарных потоков к личной выгоде, могло длительное время оставаться незамеченным.

Дефицит экономических знаний и умений препятствует выходу российских предприятий на новые рынки, а низкие правовые компетенции (абсолютное большинство контрактов заключается без внимания к их форме) повышают коммерческие риски.

В развитых странах, начиная с 1970-х гг., быстро развивается такое направление прикладных исследований, как корпоративная культура. Набор обязательных компетенций ин-

струментального характера (в частности, владение технологическими и управленческими регламентами) в концепции корпоративной культуры дополняется набором корпоративных ценностей, которые призваны снизить риски оппортунистического поведения агентов и издержки координации. Особенно важное значение политика, направленная на формирование единой корпоративной культуры, приобрела в гигантских транснациональных компаниях (в «IBM», «Microsoft», «British Petroleum» и др.).

В связи с актуализацией экономической культуры ключевую роль начинает играть экономическая теория образования. Ее предмет исследования расширяется, включая не только ресурсы, имеющие непосредственную денежную оценку, но и качественные характеристики — способности учащихся, компетенции учащихся и педагогов. Рынок образования теперь понимается как система взаимного отбора учащихся и педагогов, и критерием такого отбора является возможность получения эффективных компетенций.

### **Соглашения (конвенции)**

Нарушение соглашения, в отличие от попрания института, даже неформального, не карается. Соглашение представляет собой общую для определенной группы людей систему знаний, навыков (в первую очередь, коммуникационных) и ценностных установок, позволяющую им взаимодействовать с низкими издержками. Соглашения существуют как в науке и образовании (конвенциональное или общее знание, опора на которое не требует доказательств), так и в обыденной жизни (языки общения). В экономической жизни мы встречаем соглашения относительно характеристик тех или иных товаров (например, дорогие автомобили должны иметь кожаный салон и автоматическую коробку передач). Нарушитель соглашения не обязательно проигрывает, но сильно рискует: его могут просто «не увидеть».

Соглашения, в сохранении которых заинтересованы влиятельные акторы, могут под их воздействием оформиться в виде институтов. Например, конвенциональные изначально положения о гарантии производителя на товар или о возможности вернуть непонравившийся товар продавцу под давлением обществ потребителей в большинстве стран стали элементами формального права. Язык как соглашение, становясь государственным, также приобретает обязательность.

### **Расширение горизонта познания: с каких позиций мы смотрим на мир**

Функционируя внутри стабильной системы, являясь ее частью, человек обычно не отдает себе отчета, какой она представляется внешнему наблюдателю. Люди, живущие рядом с водопадом Виктория, совершенно не замечают шума воды, они к нему привыкли и воспринимают его как нечто обыденное, в то время как для других — это громкий раздражающий звук, не заме-

титель который просто невозможно. Европейцы узнали, что они живут в Северном полушарии лишь после того, как Васко да Гама, обогнув мыс Доброй Надежды, с удивлением обнаружил, что в дальних странах солнце перемещается по небу совсем не так, как у него на родине. Еще недавно представители социалистического мира, попадая на Запад, удивлялись отсутствию очередей: многолетний опыт приучил их к восприятию очереди как неотъемлемого элемента приобретения товара или услуги. А для представителей капиталистического мира именно наличие очереди за колбасой было явлением удивительным.

Жителям каждого общества действующие у них правила кажутся чем-то незывлемым, и потому до определенного момента они воспринимают их некритически. Но с расширением границ познания увеличивается набор альтернатив, проблема выбора усложняется. Например, изменение технологий и укрупнение производства приводит к созданию новых организационных и правовых форм развития бизнеса. Возникают новые способы использования старых структур. Биржи, которые создавались как место купли-продажи товаров, сейчас стали механизмом поставок финансовых инструментов; несколько веков назад деньги могли быть только золотыми, затем появились параллельно бумажные деньги, обеспеченные золотом, затем исчезли золотые деньги, а совсем недавно исчезло и золотое обеспечение.

#### **Возможные поведенческие стратегии акторов применительно к институтам**

*Следование институтам.* Актор становится агентом института, или актером, рассчитывающим на вознаграждение за неукоснительное исполнение роли. Это Акакий Акакиевич до своего «бунта». Его поведение рационально, если система институтов стабильна и обладает большими возможностями принуждения и вознаграждения.

*Использование институтов.* Актор стремится извлечь выгоду из возможностей, предоставляемых институциональной средой, выбирая любую из ненаказуемых поведенческих стратегий. При этом он часто использует институты с иными целями, нежели они задумывались. Актор здесь относится к окружающим институтам «без придыхания», как к обычным факторам производства. Чем лучше институт освоено, тем больше возможностей у актора по его использованию. Можно привести очень широкий спектр примеров такого поведения: от любого бизнес-проекта, который построен на основе различий в законодательстве двух стран (совместные предприятия конца 1980-х — начала 1990-х гг.), до враждебных поглощений предприятий при помощи механизмов несовершенного закона о банкротстве.

*Проектирование и конструирование институтов.* Актор стремится изменить сам институт. Очевидно, что для этого он должен обладать соответствующими властными полномочиями и ресурсами. Пример такой деятельности — экономическая реформа. Но наряду с реформаторами, в конструировании новых институтов или модификации существующих «под себя» могут быть заинтересованы и частные лица. Олигархический капитализм, который сформировался в России в 1990-е гг., дал ряд примеров такого поведения: залоговые аукционы, система «командирования в чиновники» представителей коммерческих структур, система контроля над государственными или общественными предприятиями через комбинацию миноритарного пакета акций с монополией на сильное материальное стимулирование ответственных сотрудников («Аэрофлот», «ОПТ»).

В исторической перспективе мы наблюдаем большое разнообразие в общественном устройстве. Если раньше на Земле были только первобытные общества, то теперь они соседствуют с постиндустриальными. Одни общества в своем развитии ушли дальше других. Раз-

няться и пути их развития. Еще не так давно низкие экономические показатели одних стран объясняли природной ленью их жителей, а рост качества жизни других стран — благотворным влиянием Гольфстрима или поразительной удачей. Сейчас становится ясно, что важным фактором, определяющим успешное развитие того или иного общества, являются его институты. И мы уже воспринимаем институты не как нечто, данное свыше, а как результат выбора предыдущих поколений и понимаем, что на форму и эффективность институтов в будущем может повлиять наш сегодняшний выбор.

## Актуальные процессы

Какие процессы сегодня влияют на институциональную структуру общества?

Прежде всего это технологические изменения, способствующие сокращению расстояний, развитию коммуникаций, большей информационной прозрачности. Люди имеют возможность общаться, жить некоторое время в одной стране, потом в другой, получать и обрабатывать гигантские объемы информации, изучать науки и искусство в разных странах. Их кругозор расширяется. Они понимают, причем не на уровне теории, а на собственном опыте, что в каждом институциональном устройстве есть свои преимущества и недостатки.

Далее, это усложнение экономических отношений, увеличивающаяся специализация труда и, как следствие, рост доверительной компоненты в контрактных взаимодействиях. Все чаще возникают ситуации, которые не укладываются в стандартные рамки, в которых не работает ценовой механизм рынка, которые требуют новых структур управления отношениями.

Важную роль играет и неудовлетворенность людей существующими институтами. Она заставляет их искать новые схемы предпринимательской деятельности. Эти схемы, будучи обнаружены наиболее креативными агентами, затем получают широкое распространение<sup>1</sup>. Массовое разрушение плановых экономик в начале 1990-х гг., слом налаженных механизмов хозяйствования, свойственных плановой системе, привел к хаосу, правовому вакууму, недоопределенности правил. Это заставило людей (предпринимателей, в первую очередь) искать новые схемы деятельности, создавать новые практики и институты.

Наконец, заметную роль играют природные катаклизмы, с которыми сталкивается мир. Так, разрушительные землетрясения и цунами заставляют страны, пусть и постфактум, формировать институты, цель которых — мониторинг подобных явлений и своевременное оповещение населения. А для этого необходимы механизмы глобальной кооперации.

## Что такое правильные институты

Если до недавнего времени панацеей от неэффективной работы экономической системы считались «правильные цены» («Установите правильные цены, — говорили неоклассики, — и все

---

<sup>1</sup> В качестве примера можно привести практику разрешения споров в «черных» арбитражных судах, сложившуюся в России в середине 1990-х гг.



сразу начнет работать эффективно»), то теперь практически повсеместно заговорили о «правильных институтах». Но как определить, какой институт правильный, или, иными словами, эффективный? Имеет ли вообще смысл такое понятие? Действительно ли все дело в правильных институтах? С какими критериями следует подходить к их оценке?

Можно рассматривать институт как структуру, минимизирующую транзакционные издержки, и оценивать его по этому критерию. Но проблема в том, что институт способен обеспечивать локальную минимизацию транзакционных издержек и вместе с тем создавать глобальную неэффективность (подобным свойством обладает, например, институт бартерного обмена).

Можно анализировать, сколь эффективно институт помогает решить или по крайней мере смягчить проблему ограниченной рациональности. Известно, что предприятия с разной формой организации бизнеса по-разному справляются с последствиями ограниченной рациональности своих работников. Точно так же и различные институты с разной степенью эффективности могут добиваться смягчения последствий ограниченной рациональности.

Однако неоднозначность трактовки «пользы» института имеет место при любых критериях. Скажем, Франклина Рузвельта, который ввел в США систему социального страхования, одни считают гением, спасшим страну, а другие — недалеким злодеем, совершившим губительный для нее шаг. Институт государственной собственности тоже вызывал и вызывает горячие споры. Может ли государство быть эффективным собственником? Нужно ли ему оставаться владельцем частот вещания и естественных монополий? На эти и многие другие вопросы есть разные ответы и, как следствие, разная государственная политика.

Чем сложнее институт, тем неоднозначнее вектор его влияния на общество. Попытки упорядочить всю систему вкуче противоречили бы элементарным законам физики. Если вам кажется, что все довольны нововведением, вы просто не все факторы учитываете. Соответственно и конкретным институтом не могут быть довольны абсолютно все. Какой бы институт мы ни взяли — систему высшего образования, обязательную вакцинацию новорожденных, уголовно-процессуальный кодекс или правила дорожного движения, — всегда найдутся люди, которых не устраивает его дизайн.

В числе недовольных агентов, что очень серьезно, может быть природа. Она не является стратегическим игроком, поэтому не нужно опасаться ее мстительной ответной реакции. Но от этого такие проблемы, как загрязнение окружающей среды, исчезновение редких животных, повышение радиоактивного фона, «расползание» пустынь, не становятся менее значимыми (ведь для человечества в целом важно будущее цивилизации, а следовательно, важен горизонт осознания своей ответственности). Все эти проблемы решаются на разных уровнях.

Например, проблема загрязнения среды может довольно успешно решаться на уровне отдельных людей. Эффективность ее решения зависит от эффективности системы принуждения к исполнению контрактов. А кроме формальных методов принуждения действует и общественный контроль со стороны сети, в которую люди включены.

На уровне фирм эта проблема тоже может эффективно решаться и прежде всего потому, что фирмы заинтересованы в хорошей репутации (хотя в переходные периоды они, скорее, жертвуют весьма неопределенными будущими прибылями ради сиюминутной выгоды). В крупных фирмах разработаны сложнейшие механизмы принятия важных решений, ибо



ошибочное решение такой фирмы может привести к тяжелым последствиям в глобальном масштабе. И все же иногда фирмы, заботясь о собственной репутации или стремясь к победе над конкурентами, принимают опасные в долгосрочной перспективе решения. Так, в США в 1990-х гг. фирмы предлагали своим сотрудникам щедрые пенсионные планы. Тогда эти планы казались идеальными. Но при замедлении темпов роста американской экономики они стали источником больших проблем для этих фирм: фирмы, желая создать себе хорошую репутацию, набрали слишком много обязательств.

Труднее всего проблема загрязнения окружающей среды решается на уровне стран, хотя именно на этом уровне имеют место самые большие риски (например, после взрыва на атомной электростанции радиоактивные осадки могут выпасть в любой части нашей планеты). Поскольку в настоящее время нет такого международного суда, где бы ответчиками выступали страны, то чисто теоретически любая страна может не считаться с мнением других стран. В этой ситуации выжить ей будет достаточно сложно, но, тем не менее, можно, как показывает опыт Северной Кореи. Сегодня процесс заключения межстрановых соглашений, которые направлены на охрану окружающей среды, идет очень тяжело, поскольку эти соглашения накладывают серьезные ограничения на экономическую деятельность стран-участниц. Даже если такие соглашения принимаются, они, как правило, не ратифицируются. Например, до сих пор открытыми остаются проблемы введения запрета на продажу натуральной черной икры, ограничения китобойного промысла и многие другие.

Итак, определить универсальные критерии качества, которые были бы применимы к отдельным институтам, практически невозможно. Необходим анализ экономической системы в целом, и о правильных институтах можно говорить только тогда, когда само общество устроено правильно.

А что такое правильно устроенное общество? Каковы его критерии? Вряд ли в качестве критерия здесь подойдет естественный отбор в борьбе за выживание! Без сомнения, одним из таких критериев является экономический рост. Если существующая институциональная структура способствует долгосрочному экономическому росту, эффективной реализации прав собственности и пр., то это правильная структура. Но людям важны не только экономические факторы. В частности, среди критериев такого общества можно назвать возможность самореализации его граждан. Когда в обществе имеют потенциал роста только те люди, которые вписываются в определенный стереотип, а сколь угодно талантливые, но не укладывающиеся в стандартные рамки люди не имеют возможности раскрыть себя, устройство общества нельзя назвать правильным.

Если какой-то институт работает неэффективно, страна может пытаться реформировать его, руководствуясь опытом других стран.

Перенос института на новую почву в некоторых случаях инициируется страной-экспортером. Экспорт институтов странам выгоден — помогая странам-импортерам провести реформы, они распространяют на них свое влияние или получают возможность снизить свои риски. Но зачастую они выделяют средства на соответствующие институциональные реформы на условиях согласия с предлагаемыми ими решениями, а у страны-импортера просто может не оказаться иной возможности, кроме как принять эти условия. Возникает дилемма: помощь спасает, но ослабляет. Покупая извне институциональные реформы, нация лишается воз-

возможности самой сделать свой выбор. К тому же перенос институтов, *во-первых*, происходит с помощью двух неэффективных (по определению) бюрократических машин — страны-донора и страны-реципиента, и, *во-вторых*, не все институты одинаково полезны в новой среде. Широко известны как удачные, так и неудачные примеры импорта институтов. О последних много пишет Джордж Стиглиц в своей книге «Глобализация: тревожные тенденции»<sup>2</sup>. А как об удачном примере можно говорить об институте независимого центрального банка с жесткой монетарной политикой, навязанного нашей стране Международным валютным фондом. По сути, это уже просто другой институт.

Но страны и сами могут импортировать институты, причем процесс этот может инициироваться как снизу, так и сверху. Скажем, в рамках нашей судебной системы сложно улаживать хозяйственные споры, «домашние» институты в этой сфере неэффективны, и люди в массовом порядке начинают обращаться в другие суды — в английский, например. Другой пример: Монголия скопировала свой закон о недрах с известного своей высокой эффективностью закона о недрах, действующего в Новом Южном Уэльсе (Австралия). В данном случае решение об импорте института было принято на государственном уровне.

Однако в институциональном импорте так же, как в бухгалтерском балансе, содержащем, помимо активов, пассивы, всегда есть положительные и отрицательные моменты. И это должны осознавать обе стороны: и та, которая экспортирует свои институты, и та, которая принимает их.

## **Реформы и институциональное проектирование**

В силу ограниченной рациональности невозможно составить детальный план и заранее просчитать досконально все выгоды и издержки институциональной реформы. Поэтому важно выделить два этапа. На первом этапе происходит абстрагирование от частных деталей осуществления реформы, и принимается принципиальное решение о том, нужно ли рассматриваемое изменение, или нет. На втором этапе осуществляется разработка и детализация плана реализации, анализ издержек перехода от существующего института к новому. Хотя этот этап идет вторым, его роль в определении успеха реформы принципиальна. Без четкого плана реализации потенциально эффективные изменения могут оказаться неудачными. Ярким примером является недавно принятый в нашей стране Закон о монетизации льгот. Притом, что его идея абсолютно правильна, отсутствие четко продуманного плана привело к отторжению Закона широкими массами населения.

Ни одно правило не реализуется без участия людей, приводящих его в исполнение. Каким бы идеальным и продуманным правило ни было, несовершенство людей всегда создает угрозу, что на практике оно примет совсем не тот вид, какой задумывался в теории. Именно поэтому нужны не только «правильные» правила, но эффективные, учитывающие специфику поведения реальных людей механизмы приведения их в действие.

---

<sup>2</sup> Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003.

На самом деле все еще сложнее. Важна не только продуманность процесса перехода к новому правилу, но и специфический вид этого процесса, поскольку от него зависят стимулы участников. Так, стандартная экономическая теория полагает, что способ раздачи собственности в процессе приватизации не важен, потому что она все равно рано или поздно уйдет к эффективному собственнику. Однако в реальности это не так. *Во-первых*, разные способы приватизации приводят к разным политическим издержкам. *Во-вторых*, разные способы приватизации по-разному влияют на стимулы собственников. Бесплатная раздача собственности чревата негативными эффектами. Человек, которому завод просто подарили, вряд ли станет эффективным хозяином. Ему слишком легко досталась собственность, и, скорее всего, он так же легко с нею расстанется (например, продаст заводское оборудование на металлолом). Все это мы наблюдали в нашей стране в 1990-е гг., хотя сама приватизация, конечно, была необходима, ведь государство — собственник неэффективный.

Стимулы имеют значение не только в экономических, но и в социальных отношениях. По сути, вся история цивилизаций представляет собой создание и уничтожение мотиваций. Однако невозможно создать систему идеальной мотивации для всей экономической системы в целом. Институты закрепляют неравенство между группами и по доходам, и по стимулам. Соответственно у одних людей мотивация будет сильнее, чем у других.

Еще одним фактором, который оказывает существенное влияние на институциональные изменения, является опыт, накопленный обществом. Дело в том, что в процессе исторического развития складываются крайне инертные рутины. Это обусловлено, *во-первых*, отдачей от масштаба в следовании тем или иным рутинам — чем больше людей следуют определенным правилам, тем выше степень координации и тем больше, соответственно, отдача; *во-вторых*, резко отрицательным отношением людей к неопределенности, а следовательно, и к любым институциональным изменениям; *в-третьих*, наличием издержек привыкания к новым образцам поведения. Вот почему при проведении реформ нужно принимать во внимание культурные и социальные устои.

Наконец, успешное проведение реформ невозможно без учета психологии людей. Нерациональные решения, которые принимают люди, во многом обусловлены их желанием избежать неопределенности. По этой причине семьи даже на выгодных условиях очень неохотно берут образовательные кредиты на обучение детей в вузах. По этой же причине люди часто готовы дешево продать свой бизнес, если им предоставят возможность остаться работать на том же месте. По этой же причине люди избегают владения предприятиями, находящимися в другом городе. И подобных примеров множество.

Вряд ли нужно стремиться к тому, чтобы все сферы деятельности регулировались нормами и правилами. В некоторых случаях отсутствие регулирования даже приносит пользу. Скажем, жаркие дискуссии вызывает вопрос, нужно ли регламентировать внешний вид строящихся зданий. С одной стороны, есть опасность, что при отсутствии регламентации могут быть построены уродливые сооружения. Но с другой стороны, если речь идет о крупных фирмах, возводящих свои офисы, то заведомо ясно, что они будут стараться построить красивые здания. Плохо строить они не будут, хотя эти здания действительно могут в той или иной степени диссонировать с окружающей городской застройкой.

## Кому нужна институциональная экономика

Институциональная экономика — наука об экономических результатах несовершенства людей и о возникающих вследствие этого несовершенства структурах отношений, об их многообразии и свойствах. Кому и чем полезно ее изучение?

Прежде всего, понимание процессов, происходящих в обществе, и умение их анализировать — неотъемлемая часть воспитания члена современного общества. Человек должен знать, для чего существуют и на каких принципах функционируют парламент, судебная система, другие системообразующие институты общества. Институты опосредуются не иначе, как через деятельность самих людей, которые следуют (или противостоят) определенным правилам и ориентируются на соответствующие реакции на эти правила своих партнеров.

Студенты — будущие государственные чиновники или предприниматели — должны четко понимать, что в реальной жизни не все, а точнее, практически ничего не происходит по идеальным схемам, которые они изучают в стандартных курсах микро- и макроэкономики.

Знание институциональной экономики полезно для предпринимателей, поскольку она обосновывает схемы учета несовершенства людей, предлагая своего рода инструменты предпринимательского маркетинга. Можно ли заставить людей в массовом порядке принимать нерациональные решения? Как фирме создать действенные и при этом доступные по цене защитные механизмы от последствий нерациональности своих сотрудников и вместе с тем сохранить гибкость схем принятия решений? Как, напротив, выработать действенные и при этом доступные по цене механизмы агрессии? Фирмы, ведя войну за выживание, в некоторых случаях вынуждены принимать заведомо нерациональные решения. Люди ограниченно рациональны, и выигрывает тот, кто с максимальной пользой для себя использует ограниченную рациональность других, разработав при этом механизмы для собственной защиты от присущего ему несовершенства. Поэтому принимаемые решения не всегда прямолинейны.

Например, когда «Газпрому» дали возможность разместить 9% своих акций на западном фондовом рынке, чтобы получить средства для инвестирования, было понятно, что эти акции не принесут западным инвесторам непосредственной выгоды: никакого реального контроля над «Газпромом» они дать не могли. И тем не менее покупатели нашлись. Купив эти акции, крупные компании получали преимущество перед конкурентами за счет смещения равновесия на рынке в свою пользу. Другой пример: если бы фирмы руководствовались только стандартной схемой оценки приведенной стоимости компании, они не покупали бы неэффективные компании. Однако иногда фирмам приходится их покупать, чтобы те не превратились в дальнейшем в опасного конкурента.

А реформаторам знание институциональной экономики, институционального проектирования нужно, как никому другому. Неудачный опыт институциональных преобразований, не учитывающих реальных факторов, может привести к масштабным негативным последствиям, которые еще долго будут сказываться на жизни всего общества.

Многие экономисты склонны считать, что увесистый багаж теоретических знаний дает им абсолютно точное понимание того, как что работает и как что должно работать, и пони-

вание это делает их носителями единственно верной системы ценностей. Они совершают большую ошибку. Жизнь сложнее любых схем и теорий. Она каждый день показывает нам, чем реальные институты отличаются от идеальных и почему реальные институты никогда не станут идеальными. Те, кто способен это увидеть и понять, становятся наиболее успешными бизнесменами, банкирами, государственными деятелями, реформаторами.

Интегральная экономическая наука об обществе только начинает складываться. Многие подходы и теории, которые развиваются сейчас в ее рамках, пока еще дискуссионны, они нуждаются в разработке и окончательном оформлении. Поэтому каждая глава нашей книги содержит, помимо изложения концепций и иллюстрирующих их примеров, перечень вопросов, на которые мы сами сегодня не знаем однозначных ответов. И мы приглашаем нашего читателя к размышлению и действиям.

# ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Правила экономического поведения в совокупности с механизмами, принуждающими людей к их исполнению, экономисты называют *институтами*. Институты играют огромную роль в экономической и социальной жизни общества. В последнее десятилетие термин *институт* стал одним из самых употребительных: им оперируют и ученые, и журналисты, и обыватели.

---

- Что такое эффективные институты?
  - Как оценить, является ли институт эффективным?
  - Как создать и поддерживать в обществе эффективные институты?
- 

На данные вопросы отвечает *институциональная экономика*. Глава 1 рассказывает об истории формирования этой науки и ее основных предпосылках.

# 1.1

---

## Неоклассическая экономическая теория: основные предпосылки

Раздел посвящен обсуждению основных предпосылок неоклассической экономической теории. Подробно анализируются допущения, связанные с поведенческими характеристиками экономических агентов, а также среда, в рамках которой они функционируют.

---



Леон Вальрас  
(1834—1910)

К середине XX в. основным течением экономической мысли являлась неоклассическая экономическая теория. Ее базовой моделью стала *модель Вальраса*<sup>1</sup>, которая рассматривает взаимоотношения экономических агентов, построенные на основе обмена экономическими благами. Агенты действуют исходя из своих собственных интересов. Товары, представленные на рынке, однородны. Предполагается, что сам рынок сконцентрирован в одной точке пространства и обмен происходит мгновенно. Все агенты четко осознают свои предпочтения и одновременно меняются своими товарами и деньгами. Они располагают полной и совершенной информацией о товарах, предлагаемых друг другу, и об условиях обмена. Наличие такой информации дает им уверенность, что они не будут обмануты. А если их и обманут, то они найдут эффективную защиту в суде. Следовательно, осуществление обмена не требует других усилий, кроме расходования некоторой суммы денег. Цены являются основным инструментом оптимального распределения ресурсов. Иными словами, чтобы выбрать оптимальную линию поведения, не нужно знать ничего, кроме цен. Преследуя собственные интересы, индивиды тем не менее способствуют достижению эффективного равновесия. Таким образом действует невидимая рука рынка.

---

<sup>1</sup> Леон Вальрас предложил эту модель в конце XIX в., и она стала одной из центральных моделей неоклассической теории.

## Условия формирования основного течения, мейнстрима, в науке

Мейнстрим<sup>2</sup> возникает, когда одна из возможных парадигм становится доминирующей. К этому моменту научное сообщество уже приобретает следующие свойства.

*Во-первых*, в научном сообществе складывается единая система метаязыка. Кроме языка национального (русского, английского и пр.), на котором говорят люди той или иной нации и который представляет собой систему сигналов (например, все знают, что слово «стол» означает нечто на четырех ножках), есть еще *метаязык* — система категорий, которая понятна только ученым определенной специальности: она оперирует новыми значениями существующих слов. Так, человек обывденный и экономист понимают слово *товар* по-разному. Для бабушки-пенсионерки и для экономиста различно понятие *рынок*. Для бабушки *рынок* — это ни в коем случае не магазин, для нее магазин — это одно, а рынок — совершенно другое. Для экономиста *рынок* — это система взаимоотношений обособленных индивидов, где принуждение минимально и где они реализуют свою свободную волю в обмене, регулируемом механизмом цен. Слово *рынок* в представлении экономиста — это слово метаязыка. Метаязык складывается в рамках одной науки. Скажем, все экономисты более или менее соглашаются считать какие-то категориальные параметры экономической теории общепринятыми. Без подобного соглашения они просто не смогли бы общаться друг с другом.

*Во-вторых*, в научном сообществе возникает профессиональное разделение труда. Тогда ученые перестают критически относиться к набору основных предпосылок, и тем самым этот набор становится твердым научным ядром. Ученые уже не обосновывают основные результаты каждый раз заново, они воспринимают их как данность, что позволяет двигаться дальше, развивая научное знание.

*В-третьих*, в научном сообществе появляется система профессионального образования. Ее цель — формировать у учащихся представление о твердом научном ядре. В процессе обучения им предлагается единожды доказать некие предпосылки (например, фундаментальные законы спроса и предложения) и в дальнейшем уже их не доказывать. Пока нет профессиональной школы, нет и мейнстрима (и наоборот), так как именно в учебниках воспроизводится твердое ядро науки.

---

<sup>2</sup> От англ. *mainstream* — основное течение.



Любая научная теория основывается на ряде фундаментальных предпосылок, образующих ее *твердое ядро*, а также на ряде менее значимых для ее целостности предпосылок, которые образуют своего рода *защитный пояс* данной теории<sup>3</sup>. Твердое ядро — это аксиоматика научной теории, она служит отправной точкой исследований. Чтобы стрелы критики смогли достичь положений, содержащихся в твердом ядре, они должны сначала поразить и опровергнуть положения, которые содержатся в защитном поясе.

**Рис. 1.1**

Фокус исследований  
неоклассической  
теории



Твердое ядро неоклассической экономической теории образуют фундаментальные предпосылки, характеризующие поведение экономических агентов: *совершенная рациональность*, *индивидуализм*, *экзогенность и стабильность предпочтений*, а также *концепция невидимой руки рынка*. Защитный же пояс данной теории составляют предпосылки, характеризующие среду, в которой действуют агенты: *совершенная информация*, *однородность товара*, *полная спецификация прав собственности* (рис. 1.1). Проанализируем все эти предпосылки.

<sup>3</sup> Понятия *твердое ядро* и *защитный пояс исследовательской программы* были введены Имре Лакатосом.

# Характеристики агентов

## Совершенная рациональность

В неоклассической экономической теории поведение всех экономических агентов предполагается совершенно рациональным, т.е. предполагается, что все экономические агенты осознают свои цели и способны выбирать лучшие решения для их достижения мгновенно, безошибочно и без каких-либо издержек. Это означает следующее.

*Во-первых*, когда человек рациональный осуществляет выбор, он знает структуру и все параметры ситуации, в которой находится (такое знание экономисты называют *параметрическим*), способен определить все возможные альтернативы и, проранжировав их, выбрать наилучшую.

*Во-вторых*, человек рациональный при поиске наилучшей альтернативы учитывает связанные с поиском издержки. Эти издержки выступают ограничением в задаче максимизации индивидом собственной функции полезности.

*Как характеризуется рациональное поведение в стандартной экономической теории? Можно сказать, что в общепринятой экономической теории преобладает два подхода к определению рациональности поведения. Один заключается в том, что рациональность рассматривается как внутренняя непротиворечивость выбора, а другой — в том, что рациональность отождествляется с максимизацией собственной выгоды.*

А. Сен (1979)<sup>4</sup>

*В-третьих*, для человека рационального определение доступных альтернатив и определение системы предпочтений — вещи независимые. Например, если человек с низким уровнем дохода предпочитает товар *A* товару *B*, то с ростом дохода, влекущим расширение возможностей, это предпочтение сохраняется. И если человек, получавший низкую зарплату, ел в основном макароны, то его отказ от мучных продуктов в пользу свежих овощей при устройстве на новое, высокооплачиваемое место работы обусловлен не сменой предпочтений, а расширением множества доступных альтернатив.

Схема рационального выбора, отвечающего таким предположениям, изображена на рис. 1.2.

<sup>4</sup> Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996.

По предположению неоклассиков, в основе поиска наилучшего решения лежит *принцип оптимизации*: сталкиваясь с ограниченностью ресурсов, индивид способен распределять их так, чтобы достичь максимального (с учетом издержек принятия решений) удовлетворения своих потребностей. Однако экономисты-неоклассики не утверждают, что люди действительно рациональны. Они исходят из того, что экономический агент ведет себя так, как будто бы он рационален, и строят свои модели на этой предпосылке. В ее основе лежит принцип *как если бы* (*As If principle*).

**Рис. 1.2**

Модель  
рационального  
выбора

---



Рассмотрим, например, человека, который при любом заданном уровне дохода  $I$  и фиксированных ценах на два товара  $P_1$  и  $P_2$  всегда выбирает долю расходов на потребление первого товара  $\alpha$ , а долю на потребление второго —  $(1 - \alpha)$ . Это позволяет предположить, что его функция полезности имеет вид  $U(x, y) = x^\alpha y^{1-\alpha}$ , и он, действуя совершенно рационально, ее максимизирует. Но так ли это на самом деле, мы даже и не пытаемся узнать. В реальности может статься, что  $\alpha$  — просто его любимое число, и ему всегда с ним везет. То есть психологический аспект такого поведения остается за рамками нашего анализа. Для нас главное, что мы сумели рационально объяснить его поведение и на этой основе смоделировать его будущие действия<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Более подробное описание этой идеи можно найти, например: Conlisk J. Why Bounded Rationality? // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34. P. 669—700.

## Индивидуализм

*Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах.*

А. Смит<sup>6</sup>

Индивид всегда преследует свою собственную, а не чью-то еще выгоду, свои собственные, а не навязанные ему извне цели, т.е. его поведение индивидуалистично. При этом никакие внешние факторы не способны оказывать воздействие на его цели. Данная предпосылка отражает суть неоклассической теории, основанной на *принципе методологического индивидуализма*. Согласно ему именно отдельные индивиды формируют вид и порядок экономической системы в целом, поэтому любые социальные явления можно объяснить через поведение отдельных индивидов и взаимодействие их индивидуальных мотивов.

Хотя еще во времена Адама Смита отдельный потребитель находился в центре анализа, особое внимание к проблеме индивидуализма обычно ассоциируется с австрийской школой экономической мысли. Ее основатель Карл Менгер писал о том, что любые социальные правила изменяются в результате мириад индивидуальных действий, и в качестве примера рассматривал формирование практики денежного обращения. Наиболее явно пишет о принципе методологического индивидуализма Йозеф Шумпетер<sup>7</sup>, который выдвигает индивида с его частными интересами как базовую единицу экономического анализа.

## Экзогенность и стабильность предпочтений

Считается, что у каждого индивида есть устойчивые критерии выбора, что он не меняет их каждый раз при выходе на рынок. Это важнейшая предпосылка микроэкономического анализа. Для чего она нужна в экономической теории? Не все ли равно, устойчивы предпочтения людей или неустойчивы?

При неустойчивости предпочтений, при постоянной хаотической смене предпосылок равновесие тоже возможно, однако оно не будет стабильным и предсказуемым, поскольку люди не смогут предвидеть реакцию друг друга. Устойчивость предпочтений означает, что большинство сделок на рынке — сделки повторяющиеся, и именно эти сделки описываются как основные в микроэкономической теории.

---

<sup>6</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I—III). М.: Наука, 1992. С. 129.

<sup>7</sup> Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3 т. СПб.: Экономическая школа, 2001; Schumpeter J. On the Concept of Social Value // Quarterly Journal of Economics. 1909. Vol. 23. N 2. P. 213—232.

Кроме того, система предпочтений является экзогенной по отношению к взаимодействиям индивидов, т.е. она определяется вне модели этих взаимодействий. И это уже следствие предпосылки методологического индивидуализма: предпочтения индивида не должны меняться при незначительных колебаниях внешней среды.

*...Глубинные предпочтения определяются через отношение людей к фундаментальным аспектам их жизни, таким, как здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть, и отнюдь не всегда остаются стабильными, если иметь в виду рыночные товары и услуги. Предпосылка стабильности предпочтений обеспечивает надежную основу для предсказания реакций на те или иные изменения и не дает исследователю возможности поддаться искушению и просто постулировать необходимый сдвиг в предпочтениях, «объясняя» таким образом любые очевидные расхождения с его предсказаниями.*

Г. Беккер (1993)<sup>8</sup>

Итак, стабильность предпочтений обуславливает анонимный характер рыночных сделок: продавец учитывает лишь те характеристики покупателя, которые позволяют ему назначить наиболее выгодную для себя цену. Аналогичным образом ведет себя и покупатель. Соответственно при сходных начальных условиях заключаемые сделки также являются идентичными. То есть эти повторяющиеся сделки носят типовой характер.

## Характеристики среды

---

### Совершенная информация

В условиях совершенной информации рыночное взаимодействие (согласие на сделку или отказ от нее) происходит автоматически. При этом отсутствуют затраты времени и ресурсов на сбор информации, на заключение сделки. Кроме того, любые действия одной стороны мгновенно становятся известны другой, и, следовательно, никакие безнаказанные нарушения обязательств невозможны. Такая информация обеспечивается, и причем бесплатно, самим рынком за счет функционирования механизма цен. Цены являются совершенным показателем отношения к любому товару или услуге, гибко меняясь при малейших колебаниях спроса и предложения.

---

<sup>8</sup> Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 31—32.

## Однородность товара

Любые товары, по допущению неоклассиков, имеют только два измерения — цену и количество, т.е. являются *однородными*. Неоклассические модели рассматривают товары с различными качественными характеристиками как отдельные товары. Это одно из тех упрощений, за которые больше всего критикуют неоклассическую теорию. Но именно оно позволило ее приверженцам утверждать, что рынок подает совершенные ценовые сигналы: в каждый данный момент времени на нем устанавливается равновесная цена на тот или иной товар, которая служит сигналом, надо ли данный товар покупать, или надо подождать, когда на рынок придут другие его производители; и при этом вся информация о количестве участников на рынке, о цене, за которую они продают свои товары, и пр. существует, она наглядна и в равной мере доступна всем участникам рынка.

## Полная спецификация прав собственности

Неоклассические модели предполагают, что на каждый представляющий ценность объект рыночной торговли четко определены *права собственности*. Утверждение владельца товара, что данный товар принадлежит именно ему, не оспаривается окружающими. Характер первоначального распределения собственности задан извне и не подвергается сомнению со стороны участников рынка. Таким образом, распределительный конфликт отсутствует<sup>9</sup>, и получить благо можно лишь в результате обмена. Чисто технические проблемы по установлению частной собственности на ресурс тоже отсутствуют. Соответственно его владелец извлекает все выгоды и несет все издержки, связанные с данной собственностью. Это, в свою очередь, является основой для принятия им экономически эффективных решений<sup>10</sup>. И, кроме того, права собственности не нуждаются в защите: они не нарушаются (во многом это обусловлено информационной прозрачностью рынка) и могут быть полностью реализованы.

---

<sup>9</sup> То есть предусматривается возможность модификации существующей системы прав собственности или перераспределения благ лишь на основе рыночного механизма, а не на основе, скажем, применения силы.

<sup>10</sup> Тем не менее неоклассическая теория признает, что иногда установить частную собственность на ресурс нельзя по чисто техническим причинам. В этих случаях — говорят неоклассики — может возникнуть *провал рынка*, когда сам он не справляется с задачей эффективного распределения ресурсов, и требуется вмешательство государства.

## Концепция невидимой руки рынка



Вильфредо Парето  
(1848—1923)

Достижимое в модели Вальраса равновесие обладает свойством Парето-эффективности<sup>11</sup>. Это значит, что оно характеризуется таким распределением товаров между участниками, при котором внесение любых изменений приводит к снижению благосостояния некоторых из них. Иными словами, *Парето-эффективное равновесие* — это равновесие, при котором ресурсы распределены так, что невозможно увеличить благосостояние любого из участников, не уменьшив благосостояния кого-либо из остальных.

Такое эффективное равновесие достигается независимо от изначального распределения ресурсов само по себе, без принуждения, как равнодействующая человеческих волеизъявлений в результате отношений свободного обмена между индивидами или фирмами. Рыночный механизм цен совершенен. Его функционирование не связано с издержками и не нуждается в регулировании. Последнее необходимо разве что для обеспечения соблюдения правил обмена.

Мы представили аксиоматическую основу неоклассической модели. Отметим, что в последние десятилетия ее предпосылки активно модифицировались. В наши дни экономическая теория переживает время научных революций, когда на фоне плюрализма базовых идей идет процесс кристаллизации нового ядра экономической науки. В следующем разделе проанализированы исторические корни этого процесса.

---

<sup>11</sup> В микроэкономической теории данный результат известен как *первая теорема благосостояния*.

## 1.2

---

### Традиционный институционализм

В разделе дается характеристика традиционного институционализма, кратко описываются концепции наиболее ярких его представителей. Перечисляются проблемы этой исследовательской программы, которые, в конечном счете, не позволили ей стать основным течением экономической мысли.

---

Неоклассическую теорию начали жестко критиковать уже с момента ее появления, и в первую очередь за то, что ее сторонники, сознательно сужая поле исследования, остановились на предпосылках слишком абстрактных, не позволяющих адекватно анализировать поведение реальных людей в реальном мире. Например, рыночный механизм цен в рассматриваемых неоклассиками условиях способен эффективно решать любые распределительные проблемы. Однако на реальных рынках широко распространены явления, свидетельствующие об обратном (в целом ряде областей регулирование просто необходимо для преодоления последствий информационной асимметрии, для обеспечения конкурентных условий и пр.).

### Корни традиционного институционализма

---

Прежде всего неоклассическая теория подверглась критике со стороны немецкой исторической школы. Ее адепты полагали, что в процессе исследований экономисты должны отталкиваться от эмпирических фактов, в изобилии им доступных, и уже на их основе строить теории, что позволит расширить экономический анализ, который ранее сводился лишь к исследованию текущего состояния рынков. С этой целью акцент в исследованиях был перенесен с построения теорий, основанных на абстрактных предпосылках, на сбор данных, по которым можно было проследить пути развития экономических систем и выделить определенные циклы и образцы такого развития.

Критическое отношение к неоклассической теории в американском академическом обществе последней трети XIX в. во многом обуславливалось сильным влиянием немецкой



исторической школы. Тогда среди американских экономистов было принято ездить учиться в Германию. Там они знакомились с новыми идеями и, главное, перенимали новую методологию экономических исследований. Надо заметить, что в то время в США шел активный процесс индустриализации, складывались крупные корпорации, которые уже имели возможность оказывать давление на рынки, создавались акционерные общества, бурно росла торговля. Но неоклассический подход не позволял анализировать эти процессы. Поэтому идеи немецкой школы пали на благодатную почву и были охотно восприняты американскими учеными.

Одними из самых активных критиков неоклассической школы были экономисты, образовавшие так называемую *американскую институциональную школу* — очень влиятельное течение в период между Первой и Второй мировыми войнами<sup>12</sup>, особенно в США. Дабы отделить это течение от современного институционализма и избежать терминологической путаницы, в научной литературе его обычно называют *традиционным институционализмом*<sup>13</sup>.

#### **Институциональная экономика: происхождение понятий**

Термин *институциональная экономика* вошел в научный обиход с конца 10-х гг. XX в., а первым в печати его использовал в своей статье У. Гамильтон<sup>14</sup>. К 1927 г. термины *институциональный подход* и *институциональная экономика* уже широко применялись, а термины *институционализм*, *институционалист* впервые появились в печати в 1931 г.

Приверженцы американской институциональной школы сфокусировали свое внимание на институтах, под которыми они понимали определенные устойчивые формы хозяйственной деятельности как на уровне фирм, так и на уровне индивидов. Среди представителей этой школы было немало ярких личностей, однако наибольшее влияние на становление и развитие традиционного институционализма оказали трое ученых: Торстейн Веблен, Джон Коммонс и Уэсли Митчелл.

---

<sup>12</sup> Rutherford M. Institutionalism between the Wars // Journal of Economic Issues. 2000. Vol. XXXIV. N 2. P. 291—303.

<sup>13</sup> Кроме того, встречаются названия *старый институционализм* и *американский институционализм*.

<sup>14</sup> См.: Hamilton W.H. The Institutional Approach to Economic Theory // American Economic Review. 1919. N 9. P. 309—318.

# Рождение традиционного институционализма

## Торстейн Веблен

*Для американского институционализма (по крайней мере, за пределами США) Торстейн Веблен — такая же знаковая фигура, как Карл Маркс для научного социализма.*

М. Бронфенбреннер<sup>15</sup>



Торстейн Веблен  
(1857—1929)

Первым институционалистом стал Торстейн Веблен. В своих работах он прежде всего начинает критиковать принцип рационального поведения — принцип, лежащий в основе неоклассической экономической теории. В противовес ему Веблен выдвигает теорию о роли инстинктов в экономико-социальном поведении человека. Он считает, что поведение человека зависит от инстинктов и привычек. Причем инстинкты человека, которые он наследует подсознательно, отличаются от инстинктов животных. Веблен выделяет инстинкты труда, мастерства, праздного любопытства, родительский инстинкт, инстинкт себялюбия, а также инстинкт подражания.

Инстинкты труда и мастерства отделяют людей от животных.

Инстинкт мастерства побуждает человека добиваться совершенства при изготовлении любого предмета. Инстинкт праздного любопытства лежит в основе игр и, в частности, по Веблену, в основе обмена. Праздному любопытству мы обязаны и всеми научными открытиями, ибо ученые руководствуются именно этим инстинктом. Родительский инстинкт, согласно Веблену, порождает коллективизм, а инстинкт себялюбия — индивидуализм, что позволяет ученому легко уйти от ответа на вопрос, почему в обществе мы наблюдаем проявления как индивидуализма, так и коллективизма.

Возникновению институтов, закрепляющих устойчивые образцы поведения в обществе, способствует инстинкт подражания. Веблен утверждает, что людям в огромной мере свойственно стадное чувство, которое и определяет их экономическое поведение. Отсюда характерное для людей *демонстративное потребление*, присущее им тем больше, чем они богаче<sup>16</sup>. Люди, по мнению Веблена, производят значительное количество трат просто потому, что кто-то их уже произвел. Они тратят огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя опреде-

<sup>15</sup> Bronfenbrenner M. Early American Leaders — Institutional and Critical Traditions // American Economic Review. 1985. Vol. 75. N 6. P. 20.

<sup>16</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

ленному примеру, моде. Так, если бы люди среднего достатка не делали глупостей в течение своей жизни, они могли бы построить себе дом, а не жить в наемной квартире. Однако люди максимизируют не благосостояние, а собственный престиж в глазах других.

Скажем, масса людей отказывается носить совершенно добротные костюмы, купленные всего два года назад. Вместо того чтобы вкладывать деньги в прибыльные финансовые активы или производные ценные бумаги, они покупают себе костюм с широкими лацканами, ибо в этом сезоне почему-то моден именно такой костюм. Или из страты, в которой нет автомобиля, люди хотят перейти в страту, в которой автомобиль есть, и поэтому предпочитают не расширять свой бизнес, но купить автомобиль. Или они тратят состояние не на постройку нового завода, а на покупку яхты, и только потому, что у Моргана, который уже достиг благосостояния, есть не только заводы, но и яхты, и люди подражают ему. Они хотят воспроизвести все, что есть у Моргана, и таким образом воспроизвести его успех, но даже не пытаются отделить при этом важное от неважного.

Заметим, что любой обычай есть не что иное, как необдуманный подражательный регулятор. Пока нет письменности, науки, жизнь людей регулируется обычаями. В обычае человек черпает некий успешный пример и воспроизводит его от А до Я. Это значит, что ему надо идти сеять яровые не просто 25 апреля, а непременно в красной рубахе. Его ум способен ухватить и воспроизвести все только в комплексе. Он не в силах выделить главное<sup>17</sup>.

Высмеивая идеи совершенной рациональности и индивидуализма, Веблен в присущей ему яркой и образной манере писал:

*Гедонистическая концепция человека представляет его в виде счетчика удовольствия и страдания, однородного шара, состоящего из стремления к счастью и пульсирующего под действием стимулов, которые перемещают его в пределах замкнутого пространства, не нарушая при этом его целостности. У него нет ни прошлого, ни будущего. Он является изолированной и конечной человеческой данностью в состоянии равновесия, нарушаемого лишь колебаниями под действием толчков, которые двигают его то туда, то сюда<sup>18</sup>.*

Но если определяющую роль в поведении человека играют инстинкты и привычки, то экономика должна быть наукой эволюционной. Понять, почему люди ведут себя сейчас именно так, а не иначе, можно, лишь зная, как они вели себя ранее. Именно в этом, с точки зрения Веблена, заключается основной недостаток неоклассической теории, которая исследует текущий выбор человека без учета прошлого. А без него понять настоящее невозможно.

Основные положения критики Вебленом неоклассической теории можно свести к следующему.

- Эта теория не рассматривает характерные для поведения человека аспекты эволюционных изменений. Соответственно при анализе поведения игнорируются такие важнейшие факторы, как приобретенный социально-экономический опыт, знания и навыки.

<sup>17</sup> Отождествление части с целым, неспособность отделять несущественные элементы от существенных свойственны мифологизированному сознанию.

<sup>18</sup> Veblen T. Why Is Economics Not an Evolutionary Science // Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. N 4. P. 389.

- Эта теория, игнорируя любые формы социального влияния на предпочтения индивидов, сводит самих индивидов к машинам, которые механически действуют по вложенным в них программам потребления в соответствии с заданной функцией полезности.

- Эта теория представляет собой систему логических и математических выводов из стилизованных фактов, взятых из бизнеса и психологии, не всегда аккуратных, а иногда просто ошибочных. Опора на эти факты при выборе базовых предпосылок приводит к некорректным прогнозам поведения индивида.

Однако, критикуя неоклассическую теорию, Веблен практически ничего не предлагает взамен. Подобно другим ранним институционалистам, он дает лишь философское объяснение изучаемого феномена и не выдвигает никакой модели, которая позволила бы, подставив в нее конкретные данные, предсказать динамику развития того или иного института.

## Уэсли Митчелл



Уэсли Митчелл  
(1874—1948)

Еще один яркий представитель традиционного институционализма — Уэсли Митчелл. Он известен как активный сторонник использования эконометрических методов в экономических исследованиях. Митчеллу принадлежит фундаментальное исследование циклов деловой активности<sup>19</sup>. Связывая их с существующими в обществе институтами, он утверждал, что стандартизация поведения, которая обусловлена институтами, на макроуровне позволяет увидеть регулярность динамики экономики в целом, т.е. увидеть эти циклы. С точки зрения Митчелла, циклы связаны с динамической природой любой экономики. Они основаны не на равновесных состояниях системы, а на взаимодействии технологических сил, вызывающих изменения, и институциональных факторов, ограничивающих эти изменения и задающих стабильную социальную структуру<sup>20</sup>.

## Джон Коммонс

Имя третьего из основателей традиционного институционализма — Джона Коммонса — ассоциируется с документированием историко-экономической информации, работами по вопро-

<sup>19</sup> См., например: Mitchell W.C. *Business Cycles*. Berkeley, Cal.: University of California Press, 1913; Mitchell W.C. *Business Cycles: The Problem and Its Setting*. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1927.

<sup>20</sup> Подробно об институциональном аспекте работы Митчелла см., например: Klein P. The Neglected Institutionalism of Wesley Clair Mitchell: The Theoretical Basis for Business Cycle Indicators // *Journal of Economic Issues*. 1983. Vol. 27. N 4. P. 867—843.



Джон Коммонс  
(1862—1945)

сам труда<sup>21</sup> и регулирования сектора коммунальных предприятий (*public utilities*), а также с предложенной им аналитической схемой, в которой сделан акцент на эволюцию правовых институтов разрешения конфликтов.

Академическая карьера Коммонса складывалась не столь гладко, как карьера Веблена или Митчелла. Коммонс не был таким ярким лектором, как Веблен, и имел сравнительно мало учеников в тех университетах, где ему довелось работать<sup>22</sup>. Поэтому его идеи распространялись, главным образом, через печать. До 1924 г. никаких упоминаний о нем в контексте институционализма нет (в начале карьеры он активно занимался проблемами рынка труда). Однако после публикации в 1924 г. работы «Правовые основы капитализма» он тут же был отнесен к институционалистам<sup>23</sup>.

В этой работе Коммонс говорит о том, что из-за редкости ресурсов участники взаимодействия сталкиваются не только с задачей их распределения между конкурирующими способами использования (чем, собственно, занимается неоклассическая теория), но и с необходимостью кооперироваться друг с другом, что неизбежно приводит к конфликту интересов. Для их гармонизации или, по крайней мере, для создания возможностей кооперации необходимы коллективные действия.

По Коммонсу, коллективные действия контролируют действия индивидуальные через физические, моральные или экономические санкции. Таким образом, коллективные действия выступают в качестве ограничителей действий индивидуальных. Но их ограничительная функция — не единственная. Коллективные действия могут также расширять рамки индивидуальных действий.

Организованные формы коллективного действия (в терминологии Коммонса — *going concern*), к которым относятся государство, политические партии, суды, профсоюзы, фирмы, церковь и пр., а также всевозможные правила, нормы, обычаи и законы, которые регулируют деятельность индивидов и фирм, носят название *рабочих правил*.

Окружающие условия постоянно меняются, поэтому для эффективной работы экономики модификация и подстройка рабочих правил неизбежна. В силу этого экономика — эволюционная наука. Например, с точки зрения Коммонса, переход от феодализма к капитализму обусловлен постепенным появлением новых практик и соответственно новых рабочих правил. Формулировали правила (с учетом прошлого опыта) суды, которые решали, какие практики выгодны в новых условиях, и легализовали их. В этом смысле позиция Коммонса сходна с позицией Веблена. Однако в отличие от Веблена он не отвергает неоклассику, а лишь говорит о необходимости дополнить анализ институциональными факторами.

<sup>21</sup> History of Labor in the United States: 4 vol. / Commons J. et al. N.Y.: McMillan, 1918—1935.

<sup>22</sup> Ученики его не очень любили: стиль его изложения был труден для восприятия. Администрация университетов старалась от него избавиться: из-за его тяжелого характера с ним все время возникали конфликты.

<sup>23</sup> Commons J. The Legal Foundations of Capitalism. N.Y.: McMillan, 1924 (repr. — Madison, Wis.: University of Wisconsin Press, 1968).

Работа Коммонса опирается на англосаксонскую систему права. В этой традиции право является прецедентным, и, следовательно, роль судей здесь необычайно велика — ведь от них зависит, какое правило применить и каким образом. Именно поэтому анализ Коммонса годится лишь для стран с той же системой права.

Коммонс полагал, что наиболее важными задачами экономического исследования являются изучение влияния структуры существующих рабочих правил на поведение индивида и изучение механизмов эволюционной селекции правил во времени (поведение отдельных коллективов, судов, правительств). Что же касается его взглядов на будущее американского капитализма, то они были весьма оптимистичны. По его мнению, для решения накопившихся проблем было достаточно лишь незначительной корректировки и институциональных реформ в некоторых областях. Капитализм как систему Коммонс под сомнение не ставил. В этом он отличался от Веблена, который считал коренные реформы необходимыми. Во многом такую разницу в позициях можно объяснить социальным происхождением ученых: Коммонс был из семьи первопоселенцев Америки, а Веблен — сыном эмигрантов.

## Традиционный институционализм как научное течение

*И когда мы пытаемся дать общее для этих лидеров [Веблена, Митчелла, Коммонса. — Прим. ред.] прагматическое определение институционализма, мы испытываем неудовлетворенность тем пониманием экономической науки, которое разделяли их более ортодоксальные коллеги.*

М. Бронфенбрер<sup>24</sup>

В формировании институционального направления исследований, помимо Веблена, Митчелла и Коммонса, принимали участие многие ученые. Но основные исследования были проведены научными коллективами, которые сложились вокруг нескольких крупных университетских центров.

*Часто утверждают, что институционализм состоит только лишь из вражды к более ортодоксальным теориям. Но он привлек столько последователей и достиг такого положения, что, должно быть, предложил нечто большее, чем нападки на ортодоксальную экономику.*

*Чем же был привлекателен институционализм в то время? Я бы сказал, что притягательность программы институционализма объясняется тем, что она казалась новой, современной, научной, актуальной; она открывала перспективы, которые могли стать важными для экономических исследований в самых разных областях; она обещала использовать конкретные методики для глубокого исследования современных экономических институтов; она согласовывалась с новейшими достижениями в смежных областях психологии, права и философии; она представлялась актуальной для решения важных проблем экономических реформ и социальной политики. Во всех этих отношениях институционализм заявлял о своем превосходстве над более ортодоксальными течениями в экономике.*

М. Резерфорд (2000)<sup>25</sup>

<sup>24</sup> Bronfenbrenner M. Early American Leaders — Institutional and Critical Traditions. P. 19.

<sup>25</sup> Rutherford M. Understanding Institutional Economics: 1918–1929 // Journal of the History of Economic Thought. 2000. Vol. 22. N 3. P. 295.



Уже из одного данного выше беглого описания идей трех основателей традиционного институционализма видно, что он не был течением однородным. В 1920—1930-е гг. он включал в себя и вебленовский анализ институтов, и коммонсовскую сфокусированность анализа на правовых институтах в сочетании с прагматическим социальным реформизмом, и митчелловскую сильную эмпирическую составляющую. Тем не менее можно выделить основные характеристики этого течения.

В качестве доктринальной идеи выступает критика решения экономических проблем с позиций невмешательства (*laissez-faire*). Институционалисты утверждают, что рынок на самом деле не является совершенным механизмом, что он допускает провалы, и его деятельность нуждается в регулировании. Такие феномены, как депрессия, безработица, дискриминация, предоставление неправильной информации, нельзя считать отклонениями и игнорировать. Они объясняются несовершенством действующих институтов.

*В самых общих выражениях можно описать исследовательскую программу институционализма как набор следующих положений: социальные и правовые институты играют центральную роль в определении экономического поведения и экономических показателей (посредством формальных и неформальных стимулирующих и сдерживающих факторов и воздействия на общепринятый образ мыслей и действий); с течением времени эти институты эволюционируют, они способны меняться и могут быть изменены через политическое вмешательство; деятельность существующих институтов необязательно направлена на достижение социального блага; действовавшие прежде формы контроля бизнеса (в частности, конкурентные рынки) устарели, в новых технологических и экономических условиях необходим социальный контроль.*

М. Резерфорд (2000)<sup>26</sup>

Для традиционного институционализма характерны *анализ дисфункций и несовершенств экономической системы, внимание к эмпирической составляющей исследований и междисциплинарность*.

*Анализ дисфункций и несовершенств экономической системы.* Традиционных институционалистов интересовало в первую очередь не построение теории институциональных изменений, а анализ насущных проблем современной экономики (циклы деловой активности, трудовые отношения, деятельность монополий, регулирование сектора общественных услуг), новейшие достижения в технологическом, организационном и правовом ее развитии, а также провалы рынка. Ученые анализировали случаи неспособности институтов организовать деловую активность социально эффективным образом. Внимание исследователей концентрировалось на существовавших тогда практиках. Была принципиально расширена сфера экономических исследований. Традиционные институционалисты отказались от предпосылок неоклассики и, соответственно, вырвались из круга явлений, описываемых совершенным рынком.

---

<sup>26</sup> Rutherford M. Understanding Institutional Economics: 1918–1929. P. 289–290.

*Внимание к эмпирической составляющей исследований.* Традиционные институционалисты начали серьезно заниматься вопросами измерения, наблюдения, эмпирической проверки гипотез. Эмпирическое направление исследований связано в первую очередь с именем Митчелла и именами тех экономистов, которых он собрал в Национальном бюро экономических исследований (NBER)<sup>27</sup>. Изменился и сам предмет исследований. Экономисты стали работать в государственных агентствах с массивами данных, с которыми раньше работали только политики.

*Междисциплинарность.* Традиционный институционализм был прочно связан с другими дисциплинами. Прежде всего это относится к психологии (в частности, при изучении инстинктов и привычек), праву (изучение эволюции правовых институтов), социологии. Такая связь обогатила исследователей новыми методами и идеями.

## Проблемы традиционного институционализма

Почему американский институционализм, несмотря на обилие интересных идей, не стал основным течением экономической мысли XX в.? Почему он не вытеснил неоклассическую теорию, если критика с его стороны была совершенно обоснованной? Тому есть как внешние, так и внутренние (возникшие внутри самого течения) причины. Среди внешних факторов, оказавших негативное влияние на институционализм в 1930—1940-е гг., можно назвать следующие.

*Во-первых*, с середины 1920-х гг. социология стала самостоятельной наукой, отделившись от экономики, а в психологии самым популярным течением (причем в ущерб изучению инстинктов и привычек) сделался бихевиоризм, для которого сознание, мотивация и креативность не были предметами специального анализа. И хотя институционалисты напали на гедонистические основания экономики, к этому времени у них самих еще не сформировалась общая платформа для анализа поведения индивида. Таким образом, институционализм потерял одно из своих сильных качеств — междисциплинарность, которая делала его столь привлекательным для лучших умов из всех смежных дисциплин.

*Во-вторых*, Великая депрессия и новый курс Рузвельта также создали ряд проблем. Для институционалистов, как и для всех экономистов, Великая депрессия стала неприятным сюрпризом. Оказалось, что теория циклов деловой активности Митчелла, принятая традиционными институционалистами, не способна ее спрогнозировать и объяснить.

*В-третьих*, в это время появилось и начало активно развиваться кейнсианство. Благодаря ему рассмотрение агрегированного экономического производства, национальной статистики до-

<sup>27</sup> NBER было создано в США в 1920 г. В течение некоторого времени Митчелл был его председателем.





Джон Кейнс  
(1883—1946)

ходов, безработицы также было отнесено к мейнстриму экономики. Кейнсианская экономика стала заниматься вопросами эмпирики и тестирования, а это означало, что институционализм — уже не единственное эмпирическое направление в экономике.

Однако было бы некорректным объяснять все проблемы негативным влиянием внешних факторов. Помимо них, существовали и внутренние проблемы. Действительно, институционализм как течение был определен лишь в общих терминах, и в рамках этого течения в 1930-е гг. наметилось движение скорее к сепаратизму, нежели к объединению. Ведущие исследователи развивали свои версии институционализма, нисколько не заботясь о том, чтобы найти общий язык с коллегами. В результате к концу 1940-х гг. институционализм как единая исследовательская программа, в кото-

рой анализируются и количественные методы, и циклы деловой активности и которая связана и с психологией, и с правом, и с социологией, практически перестала существовать.

Течение было оттеснено на периферию, но неудовлетворенность господствующей неоклассической теорией осталась. И тогда период накопления фактов и тотальной критики неоклассики сменился периодом кристаллизации новых идей. Если раньше основы неоклассики просто отвергались, то теперь началась их модификация, которая в конечном счете привела к формированию нового течения — неоинституционализма.

Какую критику базовых предпосылок должно было учесть это новое течение? Обратимся к следующему разделу.

## Традиционный институционализм сегодня

Традиционный институционализм не стал основным течением экономической мысли. Тем не менее и поныне он демонстрирует свою жизнеспособность. Аспирантские и магистерские программы, в которых его углубленно изучают, есть, скажем, в Университете Канзаса (Миссури, США), Университете Денвера (Колорадо, США), Хартфордширском университете<sup>28</sup> (Великобритания). Такие международные организации, как Ассоциация институциональной мысли (*Association for Institutional Thought*), Ассоциация эволюционной экономики (*Association for Evolutionary Economics*), Общество распространения социэкономии (*Society for the Advancement of Socio-Economics*), регулярно проводят конференции, собирая большое число сторонников традиционного институционализма. Журнал «*Journal of Economic Issues*» постоянно публикует не только статьи, посвященные анализу классического наследия традиционного институционализма, но и оригинальные работы современных исследователей, которые выполнены в рамках данного направления. Среди российских экономистов тоже есть ученые, работающие в этом русле (см., например, статьи А. Нестеренко<sup>29</sup> и В. Маевского<sup>30</sup>).

<sup>28</sup> В этом университете работает один из самых активных на сегодняшний день последователей традиционного институционализма Джефф Ходжсон. Среди наиболее известных его работ: Ходжсон Дж. Жизнеспособность институциональной экономики. Эволюционная экономика на пороге XXI века. М.: Япония сегодня, 1997; Hodgson G. Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999; Hodgson G. Frontiers of Institutional Economics // *New Political Economy*. 2001. Vol. 6. N 2. P. 245—249; Hodgson G. The Approach of Institutional Economics // *Journal of Economic Literature*. 1998. Vol. 36. N 1. P. 166—192; Hodgson G. The Challenge of Evolutionary Economics // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1996. Vol. 152. N 4. P. 697—706.

<sup>29</sup> Нестеренко А.Н. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // *Вопросы экономики*. 1997. № 3. С. 42—57.

<sup>30</sup> Маевский В.И. Экономическая эволюция и экономическая генетика // *Вопросы экономики*. 1994. № 5. С. 4—21; Маевский В.И. Эволюционная теория и макроэкономика // *Вопросы экономики*. 1997. № 3. С. 27—41.

## 1.3

---

### Критика предпосылок неоклассической теории

---

Раздел посвящен обсуждению основных направлений критики предпосылок неоклассической теории. Нарушения предпосылок теории, свойственные реальному миру, иллюстрируются примерами.

Очевидно, что каждую из предпосылок неоклассической теории можно опровергнуть, но делать это имеет смысл только тогда, когда ее опровержение приведет к большей адекватности результатов. Принятие любой предпосылки означает сознательное абстрагирование от мало-значущих факторов. Чтобы определить, какие из факторов значимы, а какие нет, рассмотрим явления, необъяснимые в рамках неоклассической теории.

### Характеристики агентов: направления критики

---

*С репрезентативными агентами есть две проблемы: они знают слишком много и живут слишком долго.*

А. Дитон<sup>31</sup>

### Совершенная рациональность

---

Совершенная рациональность подразумевает в наших действиях логику, которая основана на идеально выполненных, хотя и затратных для нас расчетах. На практике любой человек, оперируя на рынке, в какой-то момент прекращает вычисления и оценки, ибо не может подсчитывать и удерживать в памяти все — его способности ограничены.

---

<sup>31</sup> Deaton A. Understanding Consumption. Clarendon Lectures in Economics. Oxford, UK: Oxford University Press, 1992. P. IX.

Например, мы обычно покупаем хлеб в одних и тех же магазинах, которые зарекомендовали себя ранее приемлемыми ценами и хорошим качеством. И в обыденном смысле такое поведение вполне рационально: если бы мы каждый раз обходили все магазины в округе, то, вероятно, нашли бы и более дешевый хлеб того же качества, но затраченное на поиски время стоило бы нам дороже, чем сэкономленная за счет этих поисков сумма. Повторяющееся действие формирует стереотип поведения. Мы уже выработали свой стереотип (или свою модель) поведения применительно к покупке хлеба. Один раз следование ей оказалось успешным, и мы продолжаем придерживаться той же линии поведения, пока не сталкиваемся с тем, что качество покупаемого хлеба уже не такое, как прежде. И тогда мы начинаем обход всех магазинов подряд.

Другой пример. Чем объяснить неэффективность российской экономики на уровне предприятий? Советское плановое хозяйство рухнуло после 1991 г. В тот момент наши предприятия имели некоторые связи, оставшиеся от планового хозяйства, но ни одно предприятие не умело работать с рыночными источниками информации. В этой ситуации одни предприятия воспроизводили связи со своими старыми поставщиками (экономя на издержках поиска информации), а другие попробовали ринуться на внешний рынок, сменить поставщика и в большинстве случаев потерпели крах.

## Индивидуализм

Сама по себе идея эгоизма, согласно которой человек всегда действует в собственных интересах, независимо от интересов окружающих его людей и общества в целом, не выдерживает критики.

*Сначала целесообразно подчеркнуть индивидуалистический характер чисто теоретических методов. Почти все современные авторы начинают с потребностей и их удовлетворения и в большей или меньшей степени рассматривают полезность как единственное основание анализа. Не выражая своего отношения к данному *modus procedenti* (образу действий), я хочу отметить, что его использование неизбежно подразумевает рассмотрение отдельных людей в качестве независимых единиц, или агентов. Ведь только человек может иметь потребности. Определенные допущения относительно этих потребностей и изменения их размеров в результате удовлетворения и дает кривые полезности, которые, следовательно, имеют смысл только в применении к отдельным людям... Поскольку у общества как такового нет ни мозга, ни нервов в физическом смысле, оно не может испытывать потребности, а следовательно, не имеет таких кривых полезности, которые есть у отдельного человека. Кроме того, запас товаров в данной стране находится в распоряжении отдельных лиц, а не общества, а отдельные лица не проводят совещаний для выяснения потребностей общества. Они используют свои средства строго для удовлетворения своих потребностей. В теории не подразумевается, что все эти потребности обязательно имеют исключительно эгоистическую природу. Мы желаем многого не для себя, а для других, потребность в некоторых вещах, например, боевых кораблях, мы испытываем только в интересах общества. Однако даже альтруистические или социальные потребности испытываются и принимаются во внимание отдельными лицами или их агентами, а не обществом как таковым.*

Й. Шумпетер (1909)<sup>32</sup>

<sup>32</sup> Schumpeter J. On the Concept of Social Value. P. 215—216.

История показывает, что в своем поведении человек руководствуется не только индивидуалистическими целями (забота о семье, об общине и пр.), но и целями альтруистическими (помощь путнику в беде, гостеприимство в отношении даже постороннего, столь характерное, например, для народов Кавказа). Порой он даже жертвует жизнью ради семьи, или общины, или своего сеньора, или своего города. Все эти случаи в истории не являются аномальными, они регулярно воспроизводятся. Община существует десятки тысяч лет, феодальные отношения — многие сотни лет, самурайская верность — полторы тысячи лет. Видно, что это очень устойчивые стереотипы поведения.

Однако наличие у человека альтруистических мотивов не отменяет принципа методологического индивидуализма. В его рамках альтруистическое поведение можно объяснить тем, что функция полезности индивида включает в себя как переменную полезность других индивидов — членов семьи, группы и пр. Человек может заботиться не о максимизации благосостояния, измеряемого в деньгах или материальных благах, а о повышении собственного социального статуса, престижа в глазах окружающих.

## **Экзогенность и стабильность предпочтений**

Безусловно, ценности и установки нынешнего и прежнего поколений могут отличаться (отсюда знаменитый конфликт отцов и детей). Наше поколение волнует совсем не то, что волновало людей в прошлом, и совсем по-другому мы оцениваем те или иные события. Однако изменение предпочтений носит эволюционный характер, в краткосрочной и среднесрочной перспективе они практически постоянны. Сказанное относится именно к базовым ценностям и установкам, которые задают вектор деятельности человека.

## **Характеристики среды: направления критики**

---

### **Совершенная информация**

Неоклассики руководствуются положениями о совершенной информации, об автоматизме сделок на рынке, но реальный рынок принципиально информационно несовершенен, и сделка сама по себе стоит определенных денег, которые мы тратим на приобретение информации. Иногда эти траты столь высоки, что мы или получаем заведомо меньшую прибыль, согласившись их сделать, или отказываемся иметь всю информацию целиком и из-за этого рискуем

ошибиться при планировании сделки. В любом случае мы имеем дело с издержками приобретения информации — или прямыми (если мы затратили средства на приобретение информации), или альтернативными (если мы отказались приобрести информацию и из-за этого несем убытки).

Каковы пути приобретения информации и какую часть общих издержек они составляют? Например, подключение к наиболее популярной среди профессионалов информационной базе данных по фондовому рынку *Bloomberg* обойдется в 10 тыс. дол., а годовая абонентская плата может достигать вдвое большей суммы<sup>33</sup>. Непрофессионал может обойтись годовой подпиской «*Financial Times*» за 200 дол. и с опозданием в один день узнавать все интересующие его индикаторы, однако для профессионала это чревато возможностью совершить крупную ошибку. Наконец, можно без всяких затрат, просто смотря телевизор, узнать из ТВ-рекламы о возможности вложить деньги, скажем, в замечательную фирму «МММ». Каждый информационный уровень предполагает определенный уровень ответственности за свои деньги, определенный уровень соображений по поводу того, как ими распорядиться<sup>34</sup>.

## Однородность товара

Любой представленный на рынке товар или услугу характеризует обычно не только количество и цена, но и качество. Рассмотрим два примера.

**Покупка образования.** Вы тратите свои ресурсы на приобретение высшего образования. Даже те, кто учится в вузе бесплатно, тоже вкладывают в приобретение образования определенные ресурсы (они тратили деньги и время на подготовку к вступительным экзаменам, а теперь тратят время на учебу). При покупке образования вы будете оценивать квалификацию педагогов, наличие спортивных сооружений в институте, качество еды в студенческой столовой, перспективы трудоустройства по полученной специальности и пр. Решив приобрести образование, люди куда детальнее, чем при покупке, скажем, апельсинов, интересуются позитивными свойствами этого товара. Для них важно не образование само по себе, а некий набор потребительских ценностей, качеств этого образования, который позволит им достичь поставленных целей.

**Покупка пассажирского самолета.** Это крупное вложение капитала. В данном случае покупателю будут важны летные характеристики (дальность полета, скорость полета и пр.), комфортабельность, сложность обслуживания, необходимый уровень квалификации пилотов, гарантийный срок службы самолета, устойчивость фирмы, продающей самолет (покупатель заинтересован в том, чтобы она продолжала работать на рынке и оказывала ему техническую поддержку). С течением времени может меняться относительная важность тех или иных характеристик, могут появляться новые характеристики качества, влияющие на ценность этого товара для владельца.

<sup>33</sup> По данным на начало 2005 г.

<sup>34</sup> См., например: *The Handbook of Experimental Economics* / J.H. Kagel, A.E. Roth (eds.). Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995. Ch. 8.

Скажем, в последнее время принципиально важной стала такая характеристика двигателя, как уровень шума. Ужесточение требований Европейского союза привело к запрету с марта 2003 г. полетов над территорией еврозоны всех российских самолетов, кроме ИЛ-96 и ТУ-204, а ТУ-154 допускается в это пространство только после специальной доработки двигателей. В результате российские авиакомпании понесли огромные убытки.

*...Когда я потребляю апельсиновый сок, то его полезность для меня заключается в количестве сока, который я выпиваю, в содержании витамина С, вкусе и аромате, хотя обмен, который я произвел, состоит просто в уплате двух долларов за четырнадцать апельсинов. Аналогичным образом, покупая автомобиль, я получаю взамен определенный цвет, скорость, оформление, отделку салона, пространство для ног, потребление бензина на одну милю — все это ценимые мною свойства, хотя то, что я купил — это только автомобиль. Когда я покупаю услуги врачей, то частью покупки является их квалификация, манера обращения с больным и время, потраченное в ожидании в приемной. Когда в качестве руководителя факультета я нанимаю на работу младших преподавателей, то объектом найма становятся не только количество и качество..., но и множество других сторон их работы: готовятся ли они к занятиям, приходят ли вовремя, помогают ли коллегам, участвуют ли в жизни факультета, не злоупотребляют ли своей властью над студентами, не звонят ли друзьям в Гонконг за счет факультета.*

Д. Норт (1997)<sup>35</sup>

Дуглас Норт пишет: «Ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых воедино предметом или услугой»<sup>36</sup>. И чем сложнее товар, тем более явно он предстает как совокупность своих качеств, неких потребительских свойств.

## **Полная спецификация прав собственности**

Частная собственность на те или иные ресурсы иногда определяется нечетко в силу чисто технологических причин. Например, можно разделить между странами омывающие их моря и океаны, проведя соответствующие демаркационные линии на карте. Но как заставить рыбу, появившуюся из икры в море одной страны, не уплыть, набравшись сил на местных водорослях (а значит, потратив ресурсы этой страны), в море другой? Защита прав собственности на рыбные ресурсы, установленных путем дележа водного бассейна, будет связана с запрительно высокими издержками. При таких издержках даже если права собственности де-юре определены, собственник может отказаться от защиты этих прав, и собственность де-факто окажется в открытом доступе. Скажем, большие предприятия в России в период так называе-

<sup>35</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 47.

<sup>36</sup> Там же.

мый стихийной приватизации середины 1990-х гг. являли собой пример собственности открытого доступа. Разумеется, предприятия с серьезными активами отбирали определенные люди. А предприятия с активами поменьше стали предметом собственности открытого доступа для людей случайных либо для работников данного предприятия без различия между ними. Здесь были бессильны механизмы контроля. Директора (они же собственники), оперировавшие финансовыми потоками, были заинтересованы в уходе активов. А на то, что невозможно было увести, они махнули рукой.

## Концепция невидимой руки рынка

В экономических и социальных взаимодействиях мы часто сталкиваемся с результатами, являющимися эффективными по Парето, однако стабильно воспроизводимыми в качестве равновесных. Показательный пример — отношения бартера. В начале 1990-х гг. российская банковская система была не готова к либерализации цен и последовавшей за ней инфляции. В результате крайне низкой эффективности безналичных денежных расчетов многие предприятия перешли на бартер. И хотя уже к 1997 г. наша банковская система могла обслуживать денежные расчеты, сложившаяся за эти годы бартерная система оказалась весьма стабильной. Благополучие каждого предприятия выросло бы, перейди все они с бартерных отношений на денежные (например, за счет экономии издержек на организацию бартерных цепочек, на поиск информации о поставщиках и потребителях и пр.). Но отдельно взятое предприятие проиграло бы, отказавшись от бартера, при условии сохранения бартерной практики остальными. Описанное бартерное равновесие не обладает свойством Парето-эффективности, однако его исследование представляется интересной и содержательной задачей. Для этого необходима такая концепция равновесия, которая была бы основана на анализе стимулов участников взаимодействия к тому или иному поведению, когда самих участников не интересует, как их поведение скажется на общем благосостоянии.

Множество примеров из социальной и экономической жизни демонстрировали условность используемых неоклассической теорией предпосылок. Попытки преодолеть эту условность делались экономистами уже с середины прошлого века. Исследователи стремились усложнить неоклассическую модель, учесть проблемы информационного несовершенства рынков, недоопределенности и неполной защиты прав собственности, неэффективности равновесных результатов коллективной деятельности. Их работы расшатывали строгие предпосылки неоклассики, ставя перед академическим сообществом все новые и новые задачи. Так начала складываться исследовательская программа, получившая название *неоинституциональной*<sup>37</sup>.

Какие предпосылки предлагает эта новая программа вместо неоклассических? Об этом — в следующем разделе.

---

<sup>37</sup> Такое название дано для того, чтобы разграничить ее с традиционным институционализмом.



## 1.4

# Неоинституциональная теория: основные предпосылки

В данном разделе названы основные предпосылки неоинституциональной теории. Особое внимание уделяется описанию логики их формирования. Вводится понятие ограниченной рациональности — важной поведенческой предпосылки теории.

Неоинституциональная теория<sup>38</sup> еще активно развивается, и говорить о кристаллизации твердого ядра на данный момент нельзя. Однако можно выделить те предпосылки, которые наиболее часто берутся неоинституционалистами за основу при описании и анализе социальных и экономических взаимодействий (рис. 1.3). Как и при описании аксиоматики неоклассической теории, рассмотрим сначала предпосылки, характеризующие поведение агентов, а затем предпосылки, характеризующие среду их взаимодействия.

Рис. 1.3

Фокус исследований неоинституциональной теории



<sup>38</sup> Неоинституциональную теорию называют еще *современным институционализмом*.

## Характеристики агентов

### Ограниченная рациональность

*Рационально вести себя нерационально, когда издержки рациональности слишком высоки.*

Ф. Найт<sup>39</sup>



Герберт Саймон  
(1916—2001)

Люди предполагаются «намеренно рациональными, но обладающими этой способностью в ограниченной степени»<sup>40</sup>. Эти слова отражают суть принципа ограниченной рациональности, который лежит в основе неинституциональной модели поведения индивида. Принадлежат они Герберту Саймону, автору концепции ограниченной рациональности, а также многих работ по искусственному интеллекту, ограниченной рациональности поведения фирм, организаций и т.д., которые публиковались с конца 1950-х гг.<sup>41</sup>

*Концепция ограниченной рациональности, предложенная Саймоном, основана на трех предпосылках.*

1. Экономические агенты ограничены в способности определять цели и просчитывать долгосрочные последствия принимаемых ими решений, что обусловлено как их умственными способностями, так и сложностью среды, которая их окружает.
2. Экономические агенты пытаются реализовать свои цели и решить поставленные перед ними задачи не все сразу, а последовательно.
3. Экономические агенты ставят перед собой цели определенного уровня, более низкого, чем максимально возможный для них. (Например, многие владельцы фирм отнюдь не стремятся максимизировать доход своей фирмы. Вместо этого они пытаются довести свой собственный доход до уровня, который позволил бы им занять желаемое социальное положение, и, добившись цели, останавливаются.) Иными словами, индивиды в своем поведении руководствуются принципом удовлетворенности.

<sup>39</sup> Knight F. Risk, Uncertainty and Profit. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1921. P. 67 (цит. по: Conlisk J. Why Bounded Rationality? // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34. P. 669—700).

<sup>40</sup> Simon G. Administrative Behavior. N.Y.: McMillan, 1961. P. XXIX.

<sup>41</sup> Основополагающие работы Саймона, в которых он излагает теорию ограниченной рациональности: Simon H. A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. 1955. Vol. 69. P. 99—118; Simon H. Rational Choice and Structure of Environment // Psychological Review. 1956. Vol. 63. P. 129—138; Simon H. Theories of Bounded Rationality // Decision and Organization / C.B. McGuire, R. Radner (eds.). Amsterdam: North Holland, 1972. P. 161—176; Simon H. From Substantive to Procedural Rationality // Methods and Appraisal in Economics / S.J. Latis (ed.). N.Y.: Cambridge University Press, 1976. P. 129—148.

## Индивидуализм и оппортунизм

Неоинституциональная теория анализирует экономические взаимодействия с позиций методологического индивидуализма. Отправной точкой анализа являются индивиды: их мотивы и стимулы определяют их поведение и в конечном счете вид экономической системы. Индивид реализует свои цели без учета влияния своих действий на окружающих (если забота о них не входит в его цели). Такое поведение индивида носит название *оппортунизма*. Уильямсон определяет оппортунизм как «преследование личной выгоды с использованием коварства»<sup>42</sup>. Один из факторов возникновения оппортунизма — ограниченная рациональность участников взаимодействия, из-за которой они не в состоянии в полной мере предугадать поведение партнеров по сделке.

Саймон приехал в начале 1930-х гг. из маленького городка Милуоки в Чикаго, тогда уже большой промышленный центр. Это было время расцвета чикагской школы либерализма, и в колледже, куда он поступил, чтобы изучать экономику, читали лекции те, кто уже получил Нобелевскую премию, и те, кто вскоре ее получит. Все они развивали неоклассическую экономику. В 1935 г., окончив колледж и получив степень бакалавра, Саймон уехал обратно в Милуоки. Вот как он вспоминает то время:

*Я вышел, подобно данайцу с дарами, прямо из класса по микроэкономике, который читал Генри Саймонс, дедушка неоклассической экономики полного невмешательства чикагской школы... Мое экономическое образование продемонстрировало мне, как рационально построить бюджет. Надо просто сопоставить предельную полезность от предполагаемых расходов и предельные издержки и утверждать их, только если полезность превышает издержки. Однако то, что я увидел в Милуоки, не походило на применение данного правила. Это были продолжительные дискуссии, ссылки на прошлогодний бюджет и построение нового бюджета путем внесения изменений в старый. Если и произносилось слово «предельный», я его не слышал. Более того, можно было легко предсказать, какие пункты будут поддерживать каждый из участников... Я видел связь между позицией участников по бюджетным вопросам и ценностями и убеждениями, господствовавшими в их окружении.*

*Своим друзьям и наставникам по экономике я привез дар, который позже назвал «ограниченная рациональность»<sup>43</sup>.*

## Экзогенность и стабильность предпочтений

Экзогенность и стабильность предпочтений экономических агентов обуславливают повторяющийся характер и анонимность абсолютного большинства рыночных сделок<sup>44</sup>. А если сделки

<sup>42</sup> Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 30.

<sup>43</sup> Из публичной лекции. Цит. по: Jones B.D. Bounded Rationality: University of Washington, Department of Political Science WA. 1998. N 98195. P. 3.

<sup>44</sup> В принципе, предпочтения людей со временем могут эволюционировать. Об анализе этого феномена и его последствиях мы будем говорить в главе «Институты и институциональные изменения».

повторяющиеся, то имеет смысл создавать специальные структуры управления ими для обеспечения большей эффективности. Именно изучение и конструирование таких структур — одна из основных задач неинституциональной экономики.

## Характеристики среды

---

### Несовершенная информация

Информация, которой обладают участники взаимодействия, несовершенна. В частности, она может быть распределена асимметрично, когда одни участники взаимодействия более информированы, чем другие. При этом получение дополнительной информации, а также проверка ее достоверности связаны для менее информированных индивидов с издержками.

### Неоднородность товара

Товар не является однородным. Кроме цены и количества, на решение индивида влияют и другие значимые характеристики товара, и прежде всего такая характеристика, как качество.

### Неполная спецификация прав собственности

Права собственности не всегда полностью определены. Возможны ситуации нечетко определенных прав, а значит, нечеткой ответственности за принимаемые решения, что приводит к неполной интернализации внешних эффектов. Причины неполной спецификации прав собственности иногда могут быть чисто технологическими. В свою очередь, развитие технологий может создавать недоопределенность прав, которые раньше были определены полностью. Например, открытие нефтяных месторождений поставило задачу определения прав собственности на недра, находящиеся под земельными участками, а появление экологически «грязных» производств создало проблему определения прав на такой, казалось бы, эфемерный продукт, как чистый воздух.

Права собственности не свободны от посягательств со стороны других лиц и нуждаются в защите. Деятельность по защите этих прав связана с издержками, а следовательно, не всегда осуществляется полностью.

## Концепция равновесия Нэша



Концепция Вальраса неявно предполагает, что некто берет на себя функцию регулирования поведения участников сделки. Однако в реальности такое регулирование на рынке отсутствует. Индивиды, принимая решения, действуют в собственных интересах, а не в интересах общества. Соответственно равновесной может быть только ситуация, в которой все участники взаимодействия максимизируют свое, а не общественное благосостояние. Математик Джон Нэш, предложивший такую концепцию равновесия, тем самым внес огромный вклад в развитие экономики.

Заметим, что следование равновесным стратегиям не обязательно приводит к эффективному с точки зрения общества результату. В следующей главе мы вернемся к анализу подобных ситуаций.

Итак, функционирование рыночного механизма не бесплатно. Оно оплачивается всякий раз издержками по приобретению информации, а также, что немаловажно, издержками по спецификации и защите прав собственности. Ведь каждый участник хозяйственной жизни тратится на адвокатов, платит налоги государству, чтобы существовали суды, в том числе и арбитражные, а когда суды работают плохо, ищет альтернативные механизмы защиты своих прав. Именно на этой небесплатности рынка, небесплатности транзакций, формирующих рынок, базируется корректировка неоклассической парадигмы со стороны неоинституционалистов. Современный институционализм — ему посвящен следующий раздел — вырастает из микроэкономического анализа и усложняет его предпосылки, вводя положение о затратности как сбора информации, так и спецификации и защиты прав собственности, сопровождающих подготовку и реализацию сделки.

# 1.5

## Институциональный анализ сегодня

В данном разделе перечисляются основные направления развития современной институциональной теории и те вопросы, которые в их рамках исследуются. Предлагаемое деление достаточно условно, поскольку каждая из тем тесно связана с другими и освещает лишь некоторые из аспектов анализируемых проблем.

Теория институтов, теория трансакционных издержек, теория контрактов, теория прав собственности, теория фирмы, новая экономическая история, новая политическая экономия — вот основные направления сегодняшнего развития институциональной теории. Какие вопросы являются главными для каждого из направлений?

### Теория институтов

Теория экономических институтов изучает, что явствует уже из ее названия, институты, которые она рассматривает как правила взаимодействия агентов рынка. Она анализирует следующие вопросы.

Как эти правила формируются?

Какие критерии определяют, что данное правило эффективно или неэффективно?

Как сделать так, чтобы люди следовали правилам?

Как реформировать законы (формальные правила), которым подчиняется общество?

Как заранее оценить эффекты от введения или отмены того или иного правила?

Почему одни и те же правила в одних странах работают, а в других нет?

Какое влияние на правила оказывает развитие информационных технологий?

Что меняется в правилах в эпоху электронной коммерции и стирания границ между странами?

## Теория транзакционных издержек

Эта теория — одно из самых важных и наиболее развитых направлений неинституционального анализа<sup>45</sup>. Она тесно связана с теорией отраслевых рынков. В ее рамках делаются попытки ответить на следующие вопросы.

Почему некоторые сделки организуются с использованием рыночного механизма, а некоторые — внутри фирмы?

Каким образом характер и структура издержек, связанных непосредственно с реализацией сделок, могут повлиять на результаты экономической деятельности?

Как оптимально организовывать управление транзакциями в зависимости от величины и структуры этих издержек?

С помощью каких механизмов можно снижать транзакционные издержки на различных рынках?

Как появление электронной коммерции повлияло на структуру транзакционных издержек на соответствующих рынках?

## Теория контрактов

Теория контрактов ближе всех прочих к неоклассической теории. Ученые до сих пор спорят, является ли она частью институциональной экономики, или уже вошла в корпус стандартной микроэкономики. Она изучает следующие вопросы.

Почему асимметрия информации может приводить к снижению эффективности экономической деятельности?

Каковы механизмы достижения эффективных результатов контрактной деятельности?

Как предотвращать проявления оппортунизма в тех или иных контрактных отношениях?

Как бороться с последствиями информационной асимметрии?

Как выбрать наиболее эффективные механизмы принуждения к исполнению контрактов?

## Теория прав собственности

До недавнего времени вопрос о роли прав собственности в экономической системе не представлял особого интереса. Действительно, если издержки осуществления обмена, как предпо-

---

<sup>45</sup> Первые шаги в этой области были сделаны Р. Коузом. Дальнейшие работы связаны прежде всего с именем О. Уильямсона: Williamson O. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: Free Press, 1975; Уильямсон О.И. *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*.

лагали неоклассики, отсутствуют, то, вне зависимости от первоначального распределения прав собственности на ресурсы, путем взаимовыгодного обмена права в конечном счете перейдут к наиболее эффективному собственнику, способному ими распорядиться наилучшим образом. На этом результате основана *теорема Коуза*<sup>46</sup>.

А если издержки обмена имеют место?<sup>47</sup> В этом случае, — переформулирует теорему Коуза Ричард Познер, — первоначальное распределение прав собственности играет определяющую роль, поскольку, даже будучи неэффективным, может быть стабильно в силу высоких издержек осуществления взаимовыгодного обмена<sup>48</sup>. А от распределения прав собственности зависят стимулы экономических агентов к хозяйственной деятельности. И чем менее эффективно распределены эти права, тем слабее стимулы.

Теория прав собственности изучает следующие вопросы.

Каким образом то или иное распределение прав собственности влияет на стимулы экономических агентов — индивидов и фирм?

Каково оптимальное распределение прав собственности в тех или иных ситуациях?

Каковы механизмы формирования прав собственности?

С какими специфическими проблемами связана защита интеллектуальных прав собственности?

## Теория фирмы

Неоклассическая экономика сводила фирмы к производственным функциям, рассматривая саму фирму как «черный ящик», процессы внутри которого абсолютно закрыты для наблюдателя. Теория фирмы изучает внутреннюю структуру фирмы и те проблемы и конфликты, которые возникают при ее создании и функционировании. Анализируются следующие вопросы.

Почему возникают фирмы?

Чем обусловлено многообразие организационных форм хозяйственной деятельности?

Какие экономические конфликты присущи отношениям в иерархической структуре?

## Новая экономическая история

Новая экономическая история представляет собой синтез исторической науки и современного институционального анализа. Она изучает историю институтов (как и почему они изменяются во времени) и ищет ответ на следующие вопросы.

<sup>46</sup> Теорема была сформулирована Коузом в 1960 г. (Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело: Catallaxy, 1993. С. 87—141).

<sup>47</sup> Первые работы по теории прав собственности: Alchian A. Some Economics of Property Rights // *Public Choice*. 1965. Vol. 30. P. 816—829; Demsetz H. The Exchange and Enforcement of Property Rights // *Journal of Law and Economics*. 1964. Vol. 3. P. 1—44.

<sup>48</sup> Такую формулировку теоремы Коуза часто называют *теоремой Познера*.



В чем источник эволюции институтов?

Почему страны с изначально одинаковыми технологическими предпосылками к развитию развиваются все же по-разному? Что этому способствует и каким образом идет дифференциация?

Как добиться эффективных институциональных изменений?

## **Новая политическая экономика**

Свою задачу новая политическая экономика видит в анализе влияния политических процессов на особенности функционирования экономического рынка. В рамках данной теории рассматриваются:

- чиновники, которые призваны реализовывать интересы граждан, но, помимо этого, преследуют и собственные интересы;
- граждане, которые тоже имеют свои интересы и пытаются через чиновников их реализовать;
- а также государство — сложная структура, которая устроена как система противовесов и сама по себе является неким источником неэффективности.

Новая политическая экономика связана как с микроэкономикой, так и с общественными науками. Эта теория позволяет строить прогностические модели и успешно анализировать такие феномены, как коррупция, рентоориентированное поведение и т.п. Она ищет ответы на следующие вопросы.

Каковы экономические механизмы принятия политических решений?

Какова оптимальная организационная структура государственного аппарата?

Каковы механизмы предотвращения коррупции и сговора в экономических отношениях с участием государства (на аукционах, тендерах, при принятии законов и пр.)?

---

# Дополнительное чтение

---

## Классические работы

Тем, кто интересуется историей развития и становления институциональной школы, можно посоветовать ряд классических работ — таких, как «Теория праздного класса» Т. Веблена<sup>49</sup>, «Новое индустриальное общество» Дж. Гэлбрейта<sup>50</sup>, «Институциональная экономика» Дж. Коммонса<sup>51</sup>.

Язык статей Дж. Коммонса довольно тяжел, и в его аргументах зачастую сложно разобраться, что отмечали как его современники, так и нынешние читатели. Однако его комментаторы делают это трудное чтение доступным. Описание основных идей Коммонса можно найти в работах его знаменитого коллеги У. Митчелла (см., например: Mitchell, 1935)<sup>52</sup>, а также в работах экономиста-историка традиционного институционализма М. Резерфорда (Rutherford, 1983)<sup>53</sup>.

Основы концепции Веблена изложены в его работе (Veblen, 1898)<sup>54</sup>. Их обсуждению посвящена статья О.И. Ананьина в журнале «Вопросы экономики»<sup>55</sup>.

Что касается основополагающих работ по различным разделам современного институционализма, читатель найдет ссылки на них в конце соответствующих глав.

## Специальная литература

Читателям, интересующимся историей возникновения и становления традиционного институционализма, мы рекомендуем учебное пособие В.С. Автономова, О.И. Ананьина, Н.А. Ма-

---

<sup>49</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

<sup>50</sup> Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.

<sup>51</sup> Commons J. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 648—657.

<sup>52</sup> Mitchell J. Commons on Institutional Economics // American Economic Review. 1935. Vol. 25. N 4. P. 635—652.

<sup>53</sup> Rutherford M. Commons's Institutional Economics // Journal of Economic Issues. 1983. Vol. XVII. N 3. P. 72—744.

<sup>54</sup> Veblen T. Why Is Economics Not an Evolutionary Science // Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. N 4. P. 373—397.

<sup>55</sup> Ананьин О.И. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики. 1999. № 11. С. 49—62.

кашевой и др.<sup>56</sup>, а также книгу Дж. Ходжсона «Как экономика забыла историю»<sup>57</sup>. В последней подробно описаны исторические корни традиционного институционализма, его связи с новой немецкой исторической школой, ее британскими последователями и другими течениями экономической мысли. Истории и содержанию концепции традиционного институционализма посвящены также, среди прочих, работы Резерфорда (Rutherford, 2000a; Rutherford, 2000b)<sup>58</sup>.

Получить представление о том, как традиционный институционализм постепенно становился одним из основных течений экономической мысли, об истории публикации его идей в ведущих экономических журналах мира можно из статьи Р. Филлипса и Д. Кинниара «Институционализм в экономике мейнстрима: тенденции XX века» (Phillips, Kinnear, 2002)<sup>59</sup>. Эта статья (она выложена в Интернете в свободном доступе) была написана по материалам доклада авторов на конференции «*History of Heterodox Economics*» в 2002 г.

## Соотношение старого и нового институционализма

О сравнительных преимуществах и недостатках старого и нового институционализма написано достаточно много (например: Hutchison, 1984; Hodgson, 1993; Yonay, 1998; Dugger, 1979)<sup>60</sup>. Работы, посвященные данной проблематике, регулярно публикуются в «*Journal of Economic Issues*».

## Стабильность предпочтений

Обсуждение предпосылки стабильности предпочтений экономических агентов и ее роли в экономическом анализе можно найти в работе Гэри Беккера «Экономический анализ и человеческое поведение»<sup>61</sup>.

<sup>56</sup> История экономических учений: Учебное пособие / В.С. Автономов, О.И. Ананьин, Н.А. Макашева (ред.). М.: ИНФРА-М, 2004.

<sup>57</sup> Hodgson G. How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science. L.; N.Y.: Routledge, 2001.

<sup>58</sup> Rutherford M. Institutionalism between the Wars // *Journal of Economic Issues*. 2000a. Vol. XXXIV. N 2. P. 291—303; Rutherford M. Understanding Institutional Economics: 1918—1929 // *Journal of the History of Economic Thought*. 2000b. Vol. 22. N 3. P. 277—308.

<sup>59</sup> Phillips R., Kinnear D. The Twentieth Century Trend of Institutionalism in Mainstream Economics // *Research in the History of Economic Thought and Methodology* / W.I. Samuels (ed.). Oxford, UK: Elsevier Science Ltd., 2004. P. 283—300.

<sup>60</sup> Hutchison T. Institutional Economics Old and New // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1984. Vol. 140. P. 20—29; Hodgson G. Institutional Economics: Surveying the «Old» and the «New» // *Metroeconomica*. 1993. Vol. 44. N 1. P. 1—28; Yonay Y.P. The Struggle over the Soul of Economics. Institutionalists and Neoclassical Economists in America between the Wars. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1998; Dugger W. Methodological Differences between Institutional and Neoclassical Economics // *Journal of Economic Issues*. 1979. Vol. 13. P. 899—909.

<sup>61</sup> Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 28—48.

## Методологический индивидуализм

Читателю, которого интересует принцип методологического индивидуализма, рекомендуются прежде всего работы (Arrow, 1994; Agassi, 1973; Schumpeter, 1909)<sup>62</sup>. Кроме того, существует еще ряд интересных работ по данной тематике (Papanikos, 1998; Lange von Kulesa, 1997; Elster, 1994; Christiansen, 1994; Eflaw, 1994; Hodgson, 1993; Dorman, 1991)<sup>63</sup>.

## Институционализм в России

Для ознакомления с современным состоянием институционализма в России читателю можно рекомендовать обзор Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова (2001)<sup>64</sup>. Статьи российских ученых Р.И. Капелюшниковой, А.Н. Олейника, А.Е. Шаститко, Р.М. Нуреева, А.К. Ляско, С.В. Малахова, В.Л. Тамбовцева и других, работающих в рамках институционального анализа, постоянно публикует журнал «Вопросы экономики». На стыке институциональной экономики и экономической социологии написаны многие работы В.В. Радаева<sup>65</sup>.

Сегодня востребованы ученые, способные занять активную общественную позицию. Такие ученые успешно сочетают научную и преподавательскую деятельность с деятельностью публичной и на практике, а не только в теории применяют институциональный анализ, как, скажем, это делают профессор, научный руководитель ГУ ВШЭ Е.Г. Ясин, профессор МГУ, председатель КОНФОП А.А. Аузан<sup>66</sup>, профессор ГУ ВШЭ Л.И. Якобсон.

<sup>62</sup> Arrow K.J. Methodological Individualism and Social Knowledge // American Economic Association Papers and Proceedings. 1994. Vol. 84. N 2. P. 1—9; Agassi J. Methodological Individualism // Modes of Individualism and Collectivism / J. O'Neil (ed.). L.: Heinemann, 1973. P. 185—212; Schumpeter J. On the Concept of Social Value // Quarterly Journal of Economics. 1909. Vol. 23. N 2. P. 213—232.

<sup>63</sup> Papanikos G. Methodological Individualism. Economic Behavior and Economic Policy // International Journal of Social Economics. 1998. Vol. 25. N 9—10. P. 1342—1352; Lange von Kulesa J. Searching for a Methodological Synthesis — Hayek's Individualism in the Light of Recent Holistic Criticism // Journal of Economic Methodology. 1997. Vol. 4. N 2. P. 267—287; Elster J. Marxism, Functionalism, and Game Theory: The Case for Methodological Individualism // Foundations of Analytical Marxism / J. Roemer (ed.). Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1994. P. 307—336. (Elgar Reference Collection. International Library of Critical Writings in Economics; vol. 36, n 2). Christiansen G. Methodological Individualism // The Elgar Companion to Austrian Economics / P. Boettke (ed.). Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1994. P. 11—16; Eflaw F. Toward a Critical History of Methodological Individualism // Review of Radical Political Economics. 1994. Vol. 26. N 3. P. 103—110; Hodgson G. Institutional Economics: Surveying the «Old» and the «New» // Metroeconomica. 1993. Vol. 44. N 1. P. 1—28; Dorman P. Marxism, Methodological Individualism and the New Institutional Economics: Further Considerations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1991. Vol. 147. N 2. P. 364—374.

<sup>64</sup> Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Плоды просвещения (российская неоклассика и неинституционализм на пороге третьего тысячелетия) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 96—116.

<sup>65</sup> Среди работ В.В. Радаева по данной тематике можно выделить, в числе прочих, следующие: Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Социология и социальная антропология. 2001. № 3. С. 109—130; Радаев В.В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60—79; Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика: Россия и мир / Т. Шанин (ред.). М.: Логос, 1999. С. 35—60.

<sup>66</sup> См., например, лекции А.А. Аузана, опубликованные в Интернете ([www.polit.ru](http://www.polit.ru)) и в «Новой газете», а также его статьи в журнале «Civitas».

---

# В этой главе вы узнали

---

## *Что такое*

Мейнстрим в науке

Твердое ядро и защитный пояс исследовательской программы

Модель Вальраса

Модель рационального выбора

Методологический индивидуализм

Однородный товар

Экзогенность предпочтений

## *Каковы системы предпосылок*

Неоклассической экономической теории

Традиционного институционализма

Неоинституциональной теории

## *А также*

В чем суть концепции совершенной рациональности

В чем состояла критика неоклассической экономической теории традиционными институционалистами

Почему традиционный институционализм не стал основным направлением развития экономической теории

Каковы основные наиболее активно развивающиеся и перспективные направления современного институционального анализ

---

# Вопросы для самопроверки

---

В чем суть понятия совершенной рациональности?

Какими свойствами обладает поведение индивида, являющегося совершенно рациональным?

В чем идея принципа оптимизации в поведении индивидов?

Приведите примеры однородных и неоднородных товаров. Опишите те их измерения, которые вы считаете значимыми.

Каковы исторические корни традиционного институционализма?

Охарактеризуйте традиционный институционализм как течение.

Каковы сильные и слабые стороны традиционного институционализма?

Почему традиционный институционализм не стал одним из основных течений экономической мысли XX в.?

За что подвергается критике предпосылка о полной спецификации прав собственности?

Какова основная идея концепции ограниченной рациональности, предложенной Г. Саймоном?

---

# Вопросы для размышления

---

Какими факторами можно объяснить альтруистическое поведение людей?

Как альтруизм соотносится с совершенной рациональностью?

Что такое наведенное потребление? Чем оно обусловлено? Приведите примеры наведенного потребления в различных социальных слоях общества.

Как выглядел бы мир, если бы люди были совершенно рациональны?

Какую роль в формировании традиционного институционализма сыграла новая немецкая историческая школа?