

# РАЗВИТИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ТРАДИЦИИ: НЕОКЛАССИКА И НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ<sup>1</sup>



## 7.1. Понятие рациональности и его развитие в ходе становления неoinституционализма

### 7.1.1. Рациональность

Неoinституционализм возник на путях преодоления характерного для неоклассики ограниченного понимания рациональности. Поэтому сначала кратко охарактеризуем предпосылки, особенности понимания рациональности в неоклассической теории, а также школы, которые существуют внутри нее.

Теория рационального выбора возникла под влиянием:

- шотландской философии нравственности (Ф. Хатчисон, А. Фергюссон, Д. Юм, А. Смит), сформулировавшей индивидуалистическую концепцию рационального поведения в обществе;
- утилитаризма (И. Бентам), подчеркнувшего значение моральных суждений и оценок (когда индивид понимает, «что такое хорошо и что такое плохо»);
- неоклассической теории (А. Маршалл), подчеркнувшей роль взаимного обмена между людьми.

Теория рационального поведения предполагает следующие основные элементы. Она исходит из того, что все люди

<sup>1</sup> Впервые опубликовано: *Нуреев Р.М.* Теория общественного выбора. М.: ГУ-ВШЭ, 2005. С. 19–36.



в состоянии осуществлять типологизацию и сравнение ситуаций, а так же определять допустимую ошибку при построении любой типологии. С этой целью происходит поиск оптимальных средств для достижения целей. Он возможен лишь при анализе альтернативных планов деятельности. Следовательно, наши индивиды могут определить условия, при которых каждая из альтернатив будет реализована, включая определение периода времени, необходимого для принятия окончательного решения. Таким образом, рациональные индивиды способны не только предсказать развитие ситуации, но и разработать необходимые процедуры, которые обеспечат принятие правильного решения.

Итак, подведем промежуточные итоги: рациональные люди исходят из того, что любое решение предполагает выбор, что этот выбор осуществляется на основе информации и накопленного опыта. В этом заключается рациональность как норма повседневной деятельности индивидов. При научном моделировании применяются еще дополнительные предпосылки рационального поведения. Они сводятся к тому, что индивиды осуществляют свои действия в соответствии с принципами формальной логики. При этом достигается семантическая четкость принятых решений, соответствие используемых терминов общепринятым, ясность и однозначность принятых решений, соответствие определения ситуации научному знанию.

В неоклассической теории рациональным является максимизация полезности индивида в пределах ресурсов, имеющих в их распоряжении, знаний, которыми они располагают, и ожиданий в отношении действий других партнеров. Предполагается, что рациональные индивиды не только способны соотнести выгоды и издержки своих действий, но и понимают последствия своей деятельности. В то же время общепринятые нормы, традиции, обычаи играют в построениях неоклассиков весьма скромную роль. Между тем, потребность в снижении уровня неопределенности вынуждает

экономических агентов опираться на традиции. Там, где преобладает неопределенность, неоклассические предпосылки теряют свою универсальную силу. Максимизация может стать бессмысленной и рациональный индивид вынужден ориентироваться не на нее, а на социально-приемлемые результаты. К тому же то, что было рациональным вчера, может оказаться нерациональным сегодня.

Аксиома рациональности не стремится к всестороннему описанию реальности. Она представляет идеальный тип этой реальности, который помогает сформулировать основные гипотезы поведения индивидов независимо от сферы деятельности. Теория рационального выбора — универсальна. Она формализует логику поведения индивида в различных ситуациях. В политике она получила название теории общественного выбора, в социологии — теории социального выбора, в истории — клиометрика, в праве — экономика и право.

Хотя понятие рациональности весьма дискуссионно, в наиболее общем виде рациональность может быть определена следующим образом: «субъект (1) никогда не выберет альтернативу X, если в то же время (2) доступна альтернатива Y, которая, с его точки зрения (3), предпочтительнее X»<sup>2</sup>. Цифрами выделены три важнейшие характеристики рациональности: *ее индивидуальный характер, ограниченность и субъективность*.

В теории рационального выбора цели индивидов рассматриваются как предопределенные и зависящие от самого индивида. Поэтому в предельном случае видов рациональности может быть больше, чем людей на свете (учитывая изменение их предпочтений во времени).

В теории рационального выбора преодолевается ограниченность неоклассической теории, поскольку учитывается, что в ежедневных решениях важную роль играют время,

---

<sup>2</sup> Подробнее см.: Швери Р. Теория рационального выбора: универсальные средства или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 37–46.



транзакционные издержки и информация, от которых традиционная неоклассическая теория абстрагировалась. Поэтому теория рационального выбора формулирует рациональность не только в строгой форме (как принцип максимизации), но и в менее строгой форме, с учетом ее ограничения во времени, когда люди не добиваются максимума, а стремятся обеспечить конкретный уровень определения своих потребностей. Поэтому она учитывает новейшие достижения, сделанные Р. Коузом (транзакционные издержки), Г. Саймоном (ограниченная рациональность), Дж. Стиглером (включившим неполноту информации в неоклассический анализ), Г. Беккером (распространившим принцип неопределенности на семейные отношения) и др.

Теория рационального выбора развивает концепцию методологического индивидуализма, заложенную в трудах Т. Гоббса, Б. Мандевилля, А. Фергюссона, К. Менгера. Это означает, что структуры рассматриваются как совокупность преследующих свои цели индивидов. Такой подход не означает абсолютизацию эгоизма. Человек, осуществляющий свой выбор, может действовать и альтруистично. Собственные интересы индивида обычно ограничены определенными нравственными обязательствами (А. Сен).

### **7.1.2. Уточнение рациональности (развитие предпосылок)**

Основой для нашего анализа будет исследовательская программа неоинституционализма, сложившаяся в 70–90-е гг. XX в.<sup>3</sup> Исследовательская программа неоинституционализма

<sup>3</sup> Развернутая характеристика программы неоинституционалистов представлена в следующих обобщающих работах: *Eggertsson T.* Economic behavior and institutions. Cambridge University Press. 1997; *Kasper W. Streit M.* Institutional Economics. Social Order and Public Policy. Edward Elgar. 1999; *Furubotn E., Richter R.* Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. The University of Michigan Press. 2000.

модифицирует классическую микроэкономическую программу, отказываясь от некоторых наиболее одиозных предпосылок. Однако, вместе с тем, сохраняет ее базовые послышки — ядро исследовательской программы (т.е. предпосылки, отказ от которых будет вести к выходу за рамки данной парадигмы). Прежде всего в качестве базовых предпосылок мы будем рассматривать стабильность предпочтений индивида, и основным следствием из этого будет равновесный анализ. Другой базовой предпосылкой является рациональность в поведении агентов<sup>4</sup>. Защитный слой — это набор предпосылок, изменение которых позволяет нам говорить о создании модифицированной исследовательской программы (рис. 7.1).



**Рис. 7.1.** Структура научной теории

Институциональная экономика вводит права собственности — как инструмент анализа и отказывается от предпосылок идеальности рынка, утверждая, что существуют трансакционные издержки. Другие предпосылки (полноты информации и абсолютной рациональности для агентов, действующих на рынках) также претерпевают изменения (табл. 7.1).

Неоинституциональный подход акцентирует внимание на том факте, что получаемый результат будет зависеть от модели поведения человека и условий, в рамках которых он

<sup>4</sup> Мы придерживаемся введенного В.С. Автономовым понятия функциональной рациональности (см.: Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 12–19).

Таблица 7.1

**Неоклассические постулаты человеческого поведения  
и их критика**

Постулаты	Критика
Экономический мир — равновесие	Множество равновесий
Одинаковые ситуации выбора	Различие ситуаций
Устойчивость предпочтений	Изменение во времени
Совершенство информации	Несовершенство
Движение в сторону равновесия	Движение в сторону неравновесия
Максимизация полезности	Далеко не всегда
Общие закономерности равновесия, ведущего к оптимизации сравнительно просты	Гораздо сложнее, чем предполагается в модели

**Источник:** Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.

функционирует (*institutions matter*). Отказ от идеальных моделей неоклассического подхода приводит к новым решениям и результатам с учетом неполноты информации, ограниченной рациональности, оппортунистического поведения участников.

■ **Неполнота информации**

Предпосылка о полноте доступной информации кажется нереалистичной и заметно сужает прикладную область экономических исследований. Развитие экономической науки в XX в. во многом определялось изучением проблем неопределенности и связанных с этим проблем поиска информации и ее последующей обработки (работы Ф. Найта по проблемам неопределенности и риска (Knight F.H., 1921) теория ожидаемой полезности Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна (Нейман Дж. фон, Моргенштерн О., 1970), теория поиска информации Дж. Стиглера (Стиглер Дж. Дж., 1995) и др.).

■ **Ограниченная рациональность**

Теория ограниченной рациональности Г. Саймона разработала альтернативные процедуры выбора в условиях неполной информации. Процесс принятия решения включает две стадии: 1) поиск и 2) принятие удовлетворительного варианта.

Концепция Саймона схожа с теорией поиска информации, предложенной Дж. Стиглером, тем, что в ней также не существует готовых альтернатив, однако предполагается, что мы не в состоянии максимизировать какую-либо функцию полезности (Simon H.A., 1979).

■ **Оппортунистическое поведение участников**

Понятие оппортунистического поведения напрямую связано с мотивацией экономического агента, которая приобретает новое значение. Если первоначально мотив собственного интереса трактовался исключительно как «эгоизм», то в настоящее время от этой эмоциональной окраски постарались освободиться<sup>5</sup>. В неинституционализме его место в значительной мере заняло понятие «оппортунистическое поведение», которое трактуется как «стремление к личной выгоде с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другие действия, мешающие реализации интересов организации. Оппортунистическое поведение необходимо отличать от простого эгоизма, когда индивиды играют в игру с фиксированными правилами, которым они безусловно подчиняются» (Уильямсон О., 1996). При этом

---

<sup>5</sup> «В связи с тем, что термин «эгоизм» имеет ярко выраженную эмоциональную окраску, некоторые теоретики заменили его нейтральным или безразличным отношением к хозяйствующего субъекта к незнакомым ему окружающим людям. Это означает, что экономический человек не испытывает к своим собратьям ни положительных, ни отрицательных (враждебность, зависть) чувств» (Boulding K. Economics of Science. N. Y., 1970. P. 132).

непосредственно используется концепция собственного интереса<sup>6</sup>.

### 7.1.3. Школы теории рационального выбора

В рамках теории рационального выбора первоначально сложилось два направления: общественного и социального выбора, а внутри первого — две школы: чикагская и вирджинская (табл. 7.2). И хотя различия между ними в настоящее время

Таблица 7.2

#### Школы теории рационального выбора

	Теория рационального выбора		
	Теория общественного выбора		Теория социального выбора
Школы	Чикагская	Вирджинская	
<b>Основные постулаты</b>	Саморегулирующийся рынок и оптимальный выбор в пределах заданных ограничений	Оптимальный выбор ограничений (правил игры)	Построение функции общественного благосостояния (ФОБ) в целях объединения последовательностей индивидуальных предпочтений
<b>Акцент</b>	Рыночный успех	Несостоятельность политики	Политический успех и/или несостоятельность рынка
<b>Наиболее известные представители</b>	М. Фридман, Р. Коуз, Дж. Стиглер, Г. Беккер, С. Пельцман, Р. Познер, Г. Льюис	Дж. Бьюкенен, У. Наттер, Р. Вайнинг, Л. Игер, Дж. Бреннан, У. Буш, Р. Вагнер, Г. Таллок, Д. Мюллер, Р. Толлисон	А. Бергсон, К. Эрроу, А. Сен, Дж. Рёмер, Дж. Элстер, К. Мозн

**Источник:** Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 47.

<sup>6</sup> «Такое поведение является источником «поведенческой неопределенности», которая может вызывать немалые проблемы в экономических сделках, если заранее не включить в контракт затрудняющие это поведение условия» Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. М., 1993. Вып. 3. С. 43.



постепенно стираются, подчеркнем их важнейшие особенности.

Для чикагской школы, сформировавшейся еще в середине 30-х гг., характерны акцент на рыночный успех и вера в неоклассическую теорию цен и эффективность рынков. Вирджинская школа зародилась в Чикагском университете и оформилась позднее, уже в 1950-е гг. Здесь в центре внимания исследователей находятся не достоинства рынка, а несостоятельность политики. Более того, сама политика понимается как обмен, причем в этом обмене представителей вирджинской школы интересует прежде всего не позитивный, а нормативный анализ этических основ конституционной экономики.

В отличие от вирджинской школы теория социального выбора (во главе с К. Эрроу) пытается построить функцию общественного благосостояния, наилучшим образом отражающую интересы групп индивидов. В противоположность вирджинской школе они характеризуют институты не как механизмы правил и процедур, помогающих осуществить выбор, а как инструменты достижения равновесия, лежащие в основе политической игры<sup>7</sup>.

#### **7.1.4. Общественный выбор и его основные стадии. Место институционального выбора**

*Конституционный выбор.* Еще Джеймс Бьюкенен в 1954 г. в статье «Индивидуальный выбор при голосовании и рынок» выделил два уровня общественного выбора: 1) начальный, конституционный выбор (который совершается еще до принятия конституции) и 2) постконституционный. На начальном этапе определяются права индивидов, устанавли-

---

<sup>7</sup> См., напр.: Schotter A. The economic theory of social institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1981; Kreps D. Corporate culture and economic theory // Alt J., Shepsle K. (eds.) Perspectives on positive political economy. N. Y.: Cambridge University Press, 1990, P. 90–143.

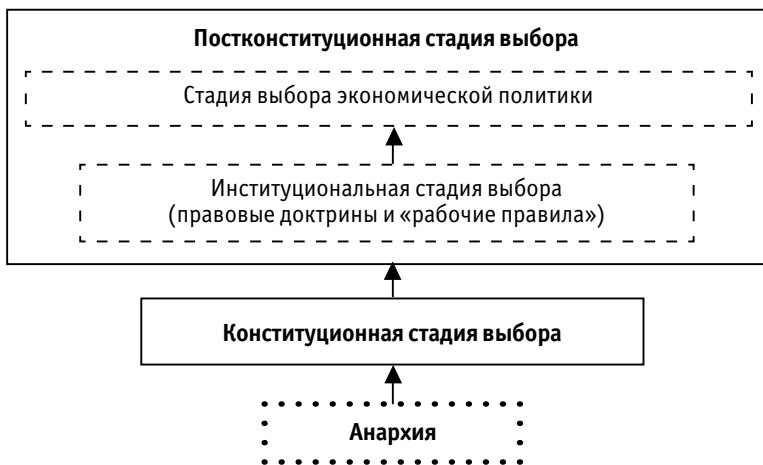


ваются правила взаимоотношений между ними. На постконституционном этапе формируется стратегия поведения индивидов в рамках установленных правил.

Дж. Бьюкенен проводит наглядную аналогию с игрой: сначала определяются правила игры, а потом в рамках этих правил, осуществляется сама игра. Конституция, с точки зрения ученого, и является таким набором правил для ведения политической игры. Текущая политика — это результат игры в рамках конституционных правил. Поэтому результативность и эффективность политики в значительной мере зависят от того, насколько глубоко и всесторонне была составлена первоначальная конституция; ведь по Бьюкенену, конституция — это прежде всего основной закон не государства, а гражданского общества.

Однако здесь возникает проблема «дурной бесконечности»: чтобы принять конституцию, необходимо выработать предконституционные правила, по которым она принимается, и т.д. Чтобы выйти из этой «безнадежной методологической дилеммы», Дж. Бьюкенен и Г. Таллок предлагают кажущееся самоочевидным в демократическом обществе правило единогласия для принятия первоначальной конституции. Конечно, это не решает проблему, так как содержательный вопрос подменяется процедурным. Однако в истории такой пример есть — США в 1787 г. показали классический (и во многом уникальный) пример осознанного выбора правил политической игры. В условиях отсутствия всеобщего избирательного права Конституция США была принята на конституционном совещании.

**Постконституционный выбор.** Постконституционный выбор означает выбор прежде всего «правил игры» — правовых доктрин и «рабочих правил» (*working rules*), на базе которых определяются конкретные направления экономической политики, направленной на производство и распределение общественных благ (рис. 7.2).



**Рис. 7.2.** Стадии общественного выбора

Решая проблему провалов рынка, государственный аппарат при этом стремился решить две взаимосвязанные задачи: обеспечить нормальную работу рынка и решить (или хотя бы смягчить) острые социально-экономические проблемы. На это направлены антимонопольная политика, социальное страхование, ограничение производства с отрицательными и расширение производства с положительными внешними эффектами, производство общественных благ.

## 7.2. Сравнительная характеристика «старого» и «нового» институционализма

Хотя институционализм как особое течение сложился еще в начале XX в., долгое время он находился на периферии экономической мысли. Объяснение движения экономических благ лишь институциональными факторами не находило большого числа сторонников. Отчасти это было связано с неопределенностью самого понятия «институт», под которым



одни исследователи понимали, главным образом, общаи, другие — профсоюзы, третьи — государство, четвертые — корпорации и т.д., и т.п. Отчасти с тем, что институционалисты пытались в экономике использовать методы других общественных наук: права, социологии, политологии и др. В результате они теряли возможность говорить на едином языке экономической науки, каким считался язык графиков и формул. Были, конечно, и другие объективные причины, по которым данное течение оказалось не востребованным современниками.

Ситуация, однако, коренным образом изменилась в 1960–70-е гг. Чтобы понять, почему, достаточно провести хотя бы беглое сравнение «старого» и «нового» институционализма. Между «старыми» институционалистами (типа Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. К. Гэлбрейта) и неинституционалистами (типа Р. Коуза, Д. Норта или Дж. Бьюкенена) есть, по крайней мере, три коренных различия.

Во-первых, «старые» институционалисты (например, Дж. Коммонс в «Правовых основаниях капитализма») шли к экономике от права и политики, пытаясь изучать проблемы современной экономической теории методами других наук об обществе; неинституционалисты идут прямо противоположным путем — изучают политологические и правовые проблемы методами неоклассической экономической теории и прежде всего с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр.

Во-вторых, традиционный институционализм основывался, главным образом, на индуктивном методе, стремился идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего общая институциональная теория так и не сложилась; неинституционализм идет дедуктивным путем — от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни.

В-третьих, «старый» институционализм как течение радикальной экономической мысли, обращал преимущественное

внимание на действия коллективов (главным образом, профсоюзов и правительства) по защите интересов индивида; неoinституционализм ставит во главу угла независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему выгоднее быть (табл. 7.3).

Таблица 7.3

**Коренные различия между «старым» институционализмом и неoinституционализмом**

Признак	«Старый институционализм»	Неoinституционализм
Движение	От права и политики к экономике	От экономики к политике и праву
Методология	Других гуманитарных наук (право, политология, социология и др.)	Экономическая неоклассическая (методы микроэкономики и теории игр)
Метод	Индуктивный	Дедуктивный
Фокус внимания	Коллективное действие	Независимый индивид
Предпосылка анализа	Холизм	Методологический индивидуализм

В последние десятилетия наблюдается рост интереса к институциональным исследованиям. Отчасти это связано с попыткой преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для еconomics (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.) и рассмотреть современные экономические, социальные и политические процессы более комплексно и всесторонне; отчасти с попыткой проанализировать явления, возникшие в эпоху НТР, применение к которым традиционных методов исследования не дает пока желаемого результата. Поэтому покажем сначала как происходило развитие предпосылок неоклассической теории внутри нее.



### 7.3. Неоклассика и неоинституционализм: единство и различия

Общими для всех неоинституционалистов являются следующие положения: во-первых, социальные институты имеют значение, и во-вторых, что они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов микроэкономики. В 60-е 70-е гг. началось явление, названное Г. Беккером «экономическим империализмом». Именно в этот период экономические понятия: максимизация, равновесие, эффективность и др. — стали активно применяться в таких смежных для экономики областях, как образование, семейные отношения, здравоохранение, преступность, политика и др. Это привело к тому, что базовые экономические категории неоклассики получили более глубокую интерпретацию и более широкое применение.

Каждая теория состоит из ядра и защитного слоя. Не составляет исключения и неоинституционализм. К числу основных предпосылок он, как и неоклассика в целом, относит прежде всего:

- методологический индивидуализм;
- концепция экономического человека;
- деятельность как обмен.

Однако в отличие от неоклассики эти принципы стали проводиться более последовательно.

**Методологический индивидуализм.** В условиях ограниченности ресурсов каждый из нас стоит перед выбором одной из имеющихся альтернатив. Методы анализа рыночного поведения индивида универсальны. Они с успехом могут быть применены к любой из сфер, где человек должен сделать выбор.

Основная предпосылка неоинституциональной теории состоит в том, что люди действуют в любой сфере, преследуя свои личные интересы, и что нет непреодолимой грани между бизнесом и социальной сферой или политикой.

**Концепция экономического человека.** Второй предпосылкой неоинституциональной теории выбора является концепция «экономического человека» (*homo economicus*). Человек в рыночной экономике отождествляет свои предпочтения с товаром. Он стремится принять такие решения, которые максимизируют значение функции полезности. Его поведение рационально.

Рациональность индивида имеет в данной теории универсальное значение. Это означает, что все люди руководствуются в своей деятельности в первую очередь экономическим принципом, т.е. сравнивают предельные выгоды и предельные издержки (и прежде всего выгоды и издержки, связанные с принятием решений):

$$MB \geq MC,$$

где *MB* — предельные выгоды (*marginal benefit*);

*MC* — предельные издержки (*marginal cost*).

Однако, в отличие от неоклассики, где рассматриваются, главным образом, физические (редкость ресурсов) и технологические ограничения (недостаток знаний, практического мастерства и т.д.), в неоинституциональной теории рассматриваются еще и трансакционные издержки, т.е. издержки, связанные с обменом прав собственности. Это произошло потому, что любая деятельность рассматривается как обмен.

**Деятельность как обмен.** Сторонники неоинституциональной теории рассматривают любую сферу по аналогии с товарным рынком. Государство, например, при таком подходе — это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места в иерархической лестнице. Однако государство — рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты — принимать законы, чиновники — следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.



Важно подчеркнуть, что неинституционалисты более реалистично оценивают особенности этого обмена, учитывая, что людям присуща ограниченная рациональность, а принятие решений связано с риском и неопределенностью. К тому же далеко не всегда приходится принимать наилучшие решения. Поэтому институционалисты сравнивают издержки принятия решений не с ситуацией, считающейся образцовой в микроэкономике (совершенная конкуренция), а с теми реальными альтернативами, которые существуют на практике.

Такой подход может быть дополнен анализом коллективного действия<sup>8</sup>, который предполагает рассмотрение явлений и процессов с точки зрения взаимодействия не одного индивида, а целой группы лиц. Люди могут быть объединены в группы по социальному или имущественному признаку, религиозной или партийной принадлежности<sup>9</sup>.

При этом институционалисты даже могут несколько отойти от принципа методологического индивидуализма, предполагая, что группа может рассматриваться как конечный неделимый объект анализа, со своей функцией полезности, ограничениями и т.д. Однако более рациональным кажется подход к рассмотрению группы как объединению нескольких индивидов с собственными функциями полезности и интересами<sup>10</sup>.

Перечисленные выше различия некоторые институционалисты (Р. Коуз, О. Уильямсон и др.) характеризуют как

<sup>8</sup> Обобщающей работой является работа: *Stevens J. The Economics of Collective Choice*. Boulder, San Francisco. Westview Press, 1993

<sup>9</sup> Общие черты и различия, существующие между основными подходами, подробно анализируются: *Reisman D. Theories of Collective Action*. Dowel, Olson and Hirsch. N. Y.: St. Martin's Press, 1990.

<sup>10</sup> Подробнее см.: *Олсон М., Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*. М.: Фонд экономической инициативы, 1995; *Он же. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз*. Новосибирск, 1998; *Olson M. Power and Prosperity. Outgrowing Communistic and Capitalist Dictatorship*. Basic Books, 2000.



подлинную революцию в экономической теории. Не уменьшая их вклада в развитие экономической теории, другие экономисты (Р. Познер и др.) считают, однако, их работы дальнейшим развитием основного течения экономической мысли. И действительно, сейчас все труднее и труднее представить *main stream* без их работ. Они все полнее и полнее входят в современные учебники по Economics. Однако не все направления в равной мере. Чтобы убедиться в этом давайте подробнее познакомимся со структурой современной институциональной теории.

#### 7.4. Основные направления неoinституциональной теории

Единая классификация институциональных теорий до сих пор так и не сложилась. Прежде всего сохраняется дуализм «старого» институционализма и неoinституциональных теорий. Оба направления современного институционализма сформировались либо на основе неоклассической теории, либо под существенным ее влиянием (рис. 7.3). Так, неoinституционализм развивался, расширяя и дополняя магистральное направление «экономикса». Вторгаясь в сферу других наук об обществе (права, социологии, психологии, политики и др.), эта школа использовала традиционные микроэкономические методы анализа, пытаясь исследовать все общественные отношения с позиции рационально мыслящего «экономического человека» (*homo oeconomicus*). Поэтому любые отношения между людьми здесь рассматриваются сквозь призму взаимовыгодного обмена. Такой подход со времен Дж. Коммонса называют контрактной (договорной) парадигмой<sup>11</sup>.

Если в рамках первого направления (неoinституциональная экономика) институциональный подход лишь расши-

<sup>11</sup> См.: Бьюкенен Дж. Сочинения // Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». М.: Таурис Альфа, 1997. Т. 1. С. 23.

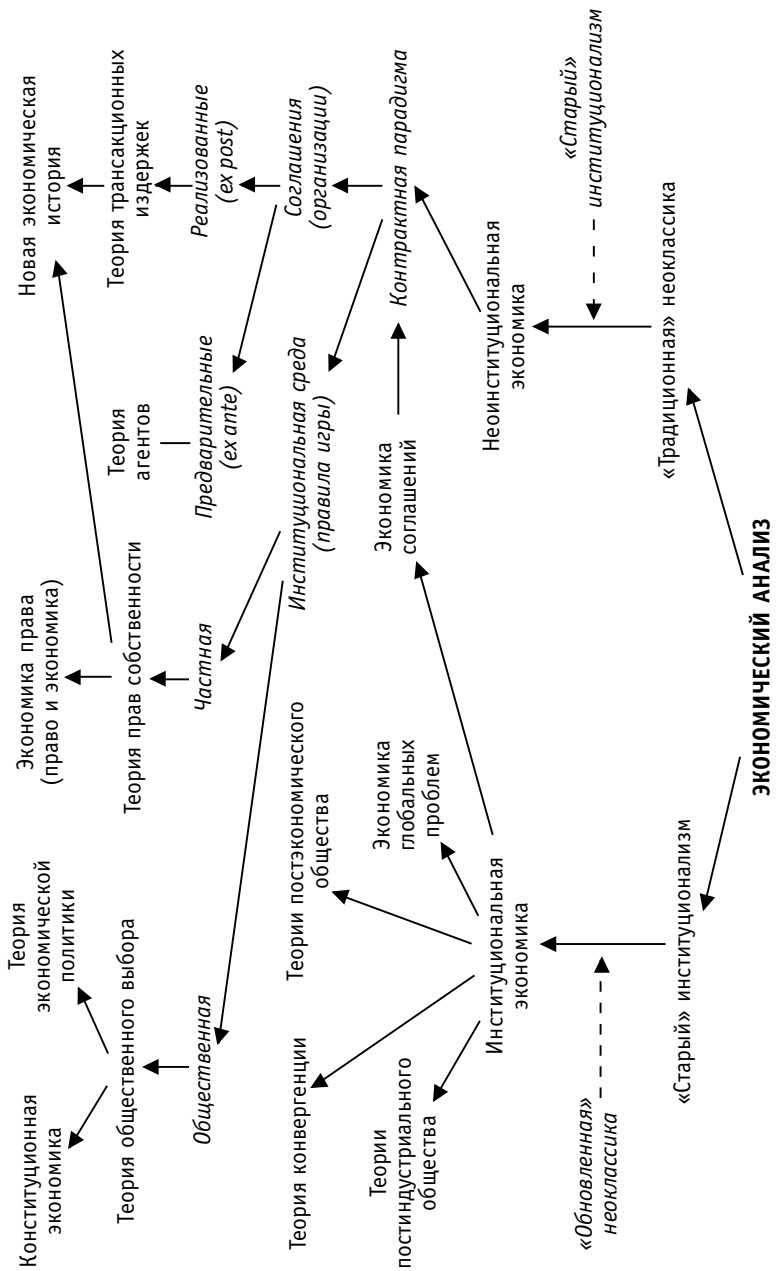


Рис. 7.3. Классификация институциональных концепций

рил и модифицировал традиционную неоклассику, оставаясь в ее пределах и снимая лишь некоторые наиболее нереалистические предпосылки (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установление равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), то второе направление (институциональная экономика) в гораздо большей степени опиралось на «старый» институционализм (нередко весьма «левого» толка)<sup>12</sup>.

Если первое направление в конечном счете укрепляет и расширяет неоклассическую парадигму, подчиняя ей все новые и новые сферы исследования (семейных отношений, этики, политической жизни, межрасовых отношений, преступности, исторического развития общества и др.), то второе направление приходит к полному отрицанию неоклассики, рождая институциональную экономику<sup>13</sup>, оппозиционную к неоклассическому «мэйнстриму». Эта современная институциональная экономика отвергает методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы. (Речь идет о таких направлениях, как концепции конвергенции, постиндустриального, постэкономического общества, экономика глобальных проблем.) Поэтому представители данных школ выбирают сферы анализа, выходящие за пределы рыночного хозяйства (проблемы творческого труда, преодоления частной собственности, ликвидации эксплуатации и т.д.)<sup>14</sup>. Относительно обособленно в рамках данного направления стоит лишь французская

<sup>12</sup> Хотя термин «новая институциональная экономика» был введен О. Уильямсом еще в 1975 г. в работе «Рынки и иерархии» (*Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N. Y., 1975. P. 35–44), его самого по основным параметрам его исследований, скорее, следует отнести к неинституционалистам.

<sup>13</sup> См.: *Ходжсон Дж.* Жизнеспособность институциональной экономики // Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: Япония сегодня, 1997. С. 29–74.

<sup>14</sup> См., напр.: *Иноземцев В.* За пределами экономического общества. М.: Academia Наука, 1998.



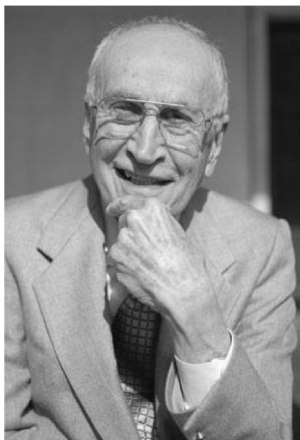
экономика соглашений, пытающаяся подвести новую основу под неинституциональную экономику и прежде всего под ее контрактную парадигму. Этой основой, с точки зрения представителей экономики соглашений, являются нормы.

Контрактная парадигма первого направления возникла благодаря исследованиям Дж. Коммонса. Однако в современном виде она получила несколько иную интерпретацию, отличную от первоначальной трактовки. Контрактная парадигма может реализовываться как извне, т.е. через институциональную среду (выбор социальных, юридических и политических «правил игры»), так и изнутри, т.е. через отношения, лежащие в основе организаций<sup>15</sup>. В первом случае в качестве правил игры могут выступать конституционное право, имущественное право, административное право, различные законодательные акты и т.д., во втором — правила внутреннего распорядка самих организаций. В рамках этого направления теория прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Х. Демсец, Р. Познер и др.) изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики, а теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон, Р. Толлисон и др.) — институциональную среду деятельности индивидов и организаций в общественном секторе. Если первое направление акцентирует внимание на выигрыше благосостояния, который удается получить благодаря четкой спецификации



**Харолд Демсец**  
(р. 1930)

<sup>15</sup> В основу классификаций неинституциональных теорий положен подход О. Уильямсона сформулированный им в статье «Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации» (см.: *Williamson O.E. Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol. 146. № 1*).



**Армен Алчиан**  
(р. 1914)

прав собственности, то второе — на потерях, связанных с деятельностью государства (экономика бюрократии, поиск политической ренты и т.д.).

Важно подчеркнуть, что под правами собственности понимается прежде всего система норм регулирующих доступ к редким или ограниченным ресурсам. При таком подходе права собственности приобретают важное поведенческое значение, так как их можно уподобить своеобразным правилами игры, которые регулируют отношения между отдельными экономическими агентами.

Теория агентов (взаимоотношений «принципал-агент» — Дж. Стиглиц) концентрирует внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (*ex ante*), а теория трансакционных издержек (О. Уильямсон) — на уже реализованных соглашениях (*ex post*), порождающих различные управленческие структуры. Теория агентов рассматривает различные механизмы стимулирования деятельности подчиненных, а также организационные схемы, обеспечивающие оптимальное распределение риска между принципалом и агентом. Эти проблемы возникают в связи с отделением капитала-собственности от капитала-функции, т.е. отделением собственности и контроля. Эти проблемы были поставлены во весь рост еще в работах у А. Берля и Г. Минза в 30-е гг. Современные исследователи (У. Меклинг, М. Дженсон, Ю. Фама и др.) изучают меры, необходимые для того, чтобы поведение агентов в наименьшей степени отклонялось от интересов принципалов. Причем, если они пытаются предусмотреть эти проблемы заранее, еще при заключении контрактов (*ex ante*), то теория трансакционных



издержек (С. Чен, Й. Барцель и др.) акцентирует внимание на поведении экономических агентов уже после того, как контракт заключен (*ex post*). Особое направление в рамках этой теории представляют работы О. Уильямсона, в центре внимания которого находится проблема структуры управления и регуляции (*governance structure*).

Конечно, различия между теориями довольно относительны и часто можно наблюдать, как один и тот же ученый работает в разных областях неoinституционализма. Особенно это касается таких конкретных направлений, как право и экономика (экономика права), экономика организаций, новая экономическая история и др.

Между американским и западноевропейским институционализмом существуют довольно глубокие различия. Американская традиция экономикса в целом далеко опережает европейский уровень, однако в сфере институциональных исследований европейцы оказались сильными конкурентами для своих заокеанских коллег. Эти различия можно объяснить разницей национально-культурных традиций. Америка — страна «без истории», и потому для американского исследователя типичен подход с позиций абстрактного рационального индивида. Напротив, Западная Европа, колыбель современной культуры, принципиально отвергает крайнее противопоставление индивида и общества, сведение межличностных отношений только к рыночным сделкам<sup>16</sup>. Поэтому американцы часто сильнее в использовании математического аппарата, но слабее в понимании роли традиций, культурных норм, ментальных стереотипов и т.д. — всего того, что как раз и составляет сильную сторону нового институционализма. Если представители американского неoinституционализма рассматривают нормы прежде всего как результат выбора,

<sup>16</sup> Это хорошо видно из статей А. Олейника, Л. Тевено, Р. Кумахова, О. Фавро, Ф. Эмар-Дюверне, знакомящих российского читателя с различными направлениями современного французского институционализма (см.: Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 58–116).

## Основные типы соглашений

Тип соглашения	Основная норма поведения	Предмет. мир	Источники информации	Вектор времени	Пример сферы деятельности
Рыночное	Макс. полезность для индивида через удовлетворение потребностей др. индивидов	Товары и деньги	Цены	Ориентация на настоящее	Классический рынок
Индустриальное	Обеспечение непрерывности производств. процесса, подчинение взаимодействия между людьми требованиям технологии	Технологическое оборудование	Стандарты	Сделки являются проекцией будущего на настоящее (планирование)	Военно-промышленный комплекс
Традиционное	Обеспечение воспроизводства традиций; принцип старшинства	Предметы старины	Обычаи, традиции	Сделки являются проекцией прошлого	Семья
Гражданское	Подчинение индивид. интересов коллективным (оригентир — оптимум по Парето)	Общественные блага	Закон	Ориентация на настоящее	Политическая сфера
Обществен. мнения	Достижение известности, привлечение общественного внимания	Предметы престижа	Слухи	Ориентация на настоящее	Средства массовой информации
Творческой деятельности	Достижение неповторимого результата, у которого отсутствуют аналоги	Изобретения	Талант, озарение	Дискретное время	Творческая деятельность
Экологическое	Обеспечение гармонии с природой, подчинение требованиям экологии	Природные объекты	Информация о состоянии окружающей среды	Цикличность времени: природные циклы	Природо-охранная деятельность

**Источник:** Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 50.



то французские неoinституционалисты — как предпосылку рационального поведения. Рациональность поэтому также раскрывается как норма поведения.

### **Экономические институты: эволюция понятия**

Под институтами в современной теории понимаются «правила игры» в обществе или «созданные человеком» ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающая их выполнение (*enforcement*) (Норт Д., 1997). Они создают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, уменьшают неопределенность, организуя повседневную жизнь.

Институты делятся на формальные (например, конституция США) и неформальные (например, советское «телефонное право»).

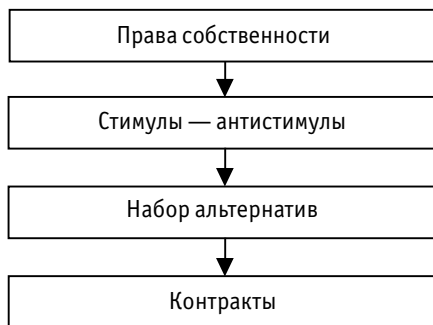
Под *неформальными институтами* обычно понимают общепринятые условности и этические кодексы поведения людей. Это — обычаи, «законы», привычки или нормативные правила, которые является результатом тесного совместного существования людей. Благодаря им люди легко узнают, чего хотят от них окружающие, и хорошо понимают друг друга. Эти кодексы поведения формирует культура.

Под *формальными институтами* понимаются правила, созданные и поддерживаемые специально на то уполномоченными людьми (государственными чиновниками).

Процесс формализации ограничений связан с повышением их отдачи и снижением издержек путем введения единых стандартов. Издержки защиты правил связаны, в свою очередь, с установлением факта нарушения, измерением степени нарушения и наказанием нарушителя, при условии что предельные выгоды превышают предельные издержки, или, во всяком случае, не выше их ( $MB \geq MC$ ). Права собственности реализуются через систему стимулов (антистимулов) в



наборе альтернатив, стоящих перед экономическими агентами. Выбор определенного направления действий завершается заключением контракта (рис. 7.4).



**Рис. 7.4.** Реализация прав собственности в контрактах

Контроль за соблюдением контрактов может быть как персонифицированным, так и неперсонифицированным. Первый основывается на родственных связях, личной верности, общих верованиях или идеологических убеждениях. Второй — на представлении информации, применении санкций, формальном контроле, осуществляемом третьей стороной, и в конечном счете приводит к необходимости организаций.

С развитием общества возможно изменение как формальных, так и неформальных правил, а также способов и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений.

Пионером неинституциональной теории стал **Рональд Гарри Коуз (Ronald Harry Coase, р. 1910)**. Его первые успехи связаны с работой в Лондонской школе экономики (1935–1951 гг). Именно в этот период выходит его знаменитая статья «Природа фирмы» (1937), в которой показана роль трансакционных издержек.

Фирма рассматривается как сеть контрактов, способ уменьшения трансакций. Разнообразие контрактов определяет раз-



нообразии фирм. Их размеры возрастают с улучшением технологии управления.

После переезда в 1951 г. в США Р. Коуз работает профессором в университетах Буффало (1951–1958 гг.), Вирджинии (1958–1964 гг.), Чикаго (с 1958 г.).

В 1950 гг. ученый пишет ряд статей по анализу естественных монополий: в 1950 г. выходит его статья «Британское радиовещание: изучение монополии», в 1955 г. — «Почтовая монополия в Великобритании: исторический обзор», в 1959 г. — «Федеральная комиссия по средствам сообщения», в 1961 г. — «Британская почтовая служба и курьерские компании». В центре внимания Коуза была идея о том, что государственные монополии навязывают обществу собственные стандарты и покушаются на свободу прессы. Особенно это было видно на примере британского радиовещания, где частотный диапазон не подвержен действию ценового механизма. Важной для Коуза была проблема внешних эффектов и создания эффективной системы прав собственности. Однако критика государственных монополий не прошла бесследно: под влиянием этой критики начинается критика громоздкого механизма регулирования естественных монополий.

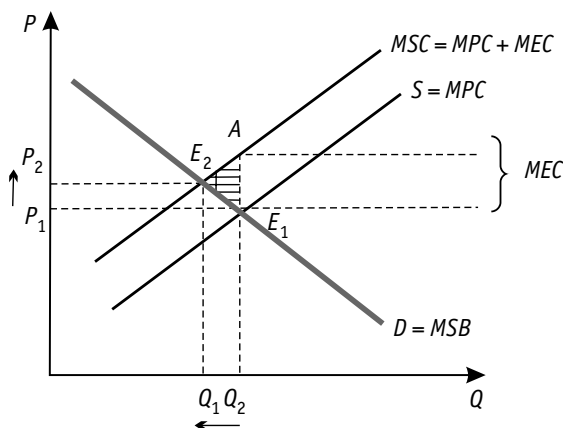
Все ранее выпущенные работы подготовили знаменитую статью Коуза «Проблема социальных издержек» (1960), в которой он выступает с критикой подхода А.С. Пигу о регулировании внешних эффектов. *Внешние эффекты (экстерналии)* — это дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражение в ценах. *Отрицательные внешние эффекты* возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов



**Рональд Коуз**  
(р. 1910)

приводит к возникновению *дополнительных издержек* для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо. *Положительные внешние эффекты* возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению *дополнительных выгод* для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо.

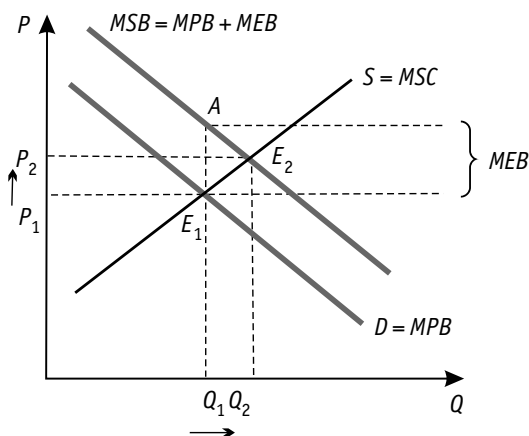
Трудности заключаются в четком определении прав собственности. Трансформация внешних эффектов во внутреннее (*internalization of an externality*) может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек (и соответственно выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам). С тем, чтобы приблизить предельные частные издержки к предельным социальным издержкам, А.С. Пигу предлагал вводить корректирующие налоги (рис. 7.5), а для того, чтобы приблизить предельные частные выгоды к пре-



**Рис. 7.5.** Отрицательный внешний эффект

$$MSC = MPC + MEC,$$

где *MSC* — предельные общественные издержки (*marginal social cost*);  
*MPC* — предельные частные издержки (*marginal private cost*);  
*MEC* — предельные внешние издержки (*marginal external cost*)



**Рис. 7.6.** Положительный внешний эффект

$$MSB = MPB + MEB,$$

где  $MSB$  — предельные общественные выгоды (*marginal social benefit*);  
 $MPB$  — предельные частные выгоды (*marginal private benefit*);  
 $MEB$  — предельные внешние выгоды (*marginal external benefit*)

дельным социальным выгодам — выдавать корректирующие субсидии (рис. 7.6).

*Корректирующий налог (corrective tax)* — это налог ( $T$ ) на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных. Таким образом, если  $T = MEC$ , то  $MSB = MSC$ .

*Корректирующая субсидия (corrective subsidy)* — это субсидия ( $S$ ) производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным. Таким образом, если  $S = MEB$ , то  $MSB = MSC$ .

Р. Коуз подчеркивает симметричную природу внешних эффектов. Он считает, что проблема может быть решена без вмешательства государства. При нулевых транзакционных

издержках первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективное размещение ресурсов. Поэтому теорема Коуза может быть сформулирована следующим образом: *если права собственности всех сторон тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности (если отвлечься от эффекта дохода)*. Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Поведенческие следствия высокой степени исключительности, присущей частной собственности, могут быть сведены к двум основным положениям:

- 1) именно на собственника падают все «плюсы» и «минусы» его деятельности;
- 2) исключительность права отчуждения означает, что благо будет передано тому экономическому агенту, который предложит за него наивысшую цену (эффективное распределение ресурсов в экономике).

Государство вмешивается там, по мнению Коуза, где недостаточно специфицированы права собственности или произошло их размывание. Специфицировать — значит точно определить субъект и объект собственности и способ надления ею. Неполнота спецификации равносильна размыванию прав собственности. Размывание прав собственности может происходить потому, что права собственности не точно установлены и плохо защищены или подпадают под разного рода ограничения (главным образом, со стороны государства).

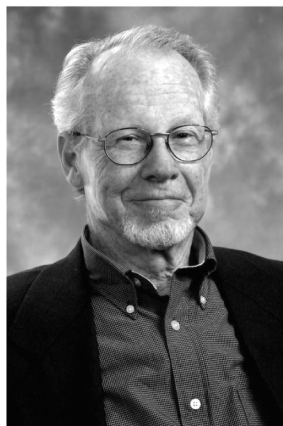
В 1991 г. Р. Коузу была присуждена Нобелевская премия по экономике за открытие и прояснение трансакционных издержек и прав собственности для институциональной структуры и функционирования микроэкономики.

Большой вклад в институциональную теорию внес Нобелевский лауреат 2009 г. **Оливер Уильямсон (р. 1932)**. Развивая взгляды Дж.Р. Коммонса и Р. Коуза, он сформулировал



концепции ограниченной рациональности, оппортунизма и специфичности активов.

**Концепция ограниченной рациональности** является гибридом двух подходов: экономического и институционального. Если у экономического человека (ЭЧ) знания и вычислительные способности неограниченны, желания определяются самостоятельно, то у институционального (ИЧ) — знания ограничены и желания определяются культурой. Уильямсон связывает свою гипотезу о гибридном человеке (ГЧ) с теорией Г.А. Саймона об ограниченной рациональности, однако в отличие от него, он считает, что ГЧ экономит на трансакционных издержках.



Оливер Уильямсон  
(р. 1932)

**Концепция оппортунизма** продолжает и дополняет концепцию ограниченной рациональности. Если ЭЧ преследует свой собственный интерес без коварства (обмана) и без принуждения (силы), то ИЧ преследует свой собственный интерес с коварством и принуждением. ГЧ преследует свой собственный интерес с коварством, но без принуждения. Он заинтересован в использовании коварства, но недостаточно силен, чтобы прибегнуть и к принуждению.

В результате оппортунизм делает окончательный результат рыночных трансакций рискованным и достаточно неопределенным. Он способствует увеличению важности трансакционных издержек.

**Концепция специфичности активов** исходит из того, что рыночные отношения между независимым покупателем и продавцом трансформируются в иерархические отношения между штаб-квартирой корпорации и собственными филиалами. При росте спецификации активов для покупателя

и продавца дешевле объединиться, чем нести возрастающие трансакционные издержки. Это, в свою очередь, требует управленческой структуры координации. Результатом является гибридный институционализм. Работы О. Уильямсона — пример смешанного институционализма, содержащего в себе черты неоклассического и институционального подхода (табл. 7.5).

*Таблица 7.5*

**Сравнительная характеристика теоретических представлений о рациональности индивидов**

Характеристика	Экономический человек	Гибридный человек	Институциональный человек
1. Подход к экономической теории	Неоклассический	О. Уильямсона	Институциональный
2. Цель	Максимизация полезности	Минимизация трансакционных издержек	Культурная образованность
3. Знания и вычислительные способности	Неограниченны	Ограниченны	Ограниченны
4. Желания	Определяются самостоятельно	Определяются самостоятельно	Определяются культурой
5. Зависимость от воздействия социальных факторов	Независим	Независим	Не является строго зависимым
6. Рациональность	Полная	Ограниченная	Культурная
7. Оппортунизм	Нет коварства (обмана) и нет принуждения	Есть коварство (обман), но нет принуждения	Есть коварство (обман) и есть принуждение

**Источник:** Литвинцева Г.П. Предмет институциональной теории. Новосибирск, 1999.

С известной долей условности структура современного институционализма включает теории трансакционных издержек, прав собственности, контрактов, институциональный анализ домохозяйств, фирм, рынков и государства, а также новую институциональную экономическую историю, право и экономику и эволюционную экономическую теорию (табл. 7.6).

Таблица 7.6

**Структура современной институциональной  
экономической теории**

<b>Название теории</b>	<b>Предмет исследования</b>	<b>Основные представители</b>
1. Теория транзакционных издержек	Влияние издержек на способ организации экономической деятельности	Коуз, Уильямсон, Алчиан, Клейн, Демсец, Барцель
2. Экономическая теория прав собственности	Воздействие конфигурации прав собственности на экономические результаты	Коуз, Алчиан, Демсец, Де Алесси, Фуруботн, Пейович
3. Экономическая теория контрактов	Проблемы, связанные со стимулами и асимметричной информацией	
<i>Теория агентских отношений</i>	Между участниками контракта	Дженсен, Меклинг, Фама, Алчиан, Демсец, Стиглиц, Спенс
<i>Теория отношенческих и неполных контрактов</i>	Между участниками контракта и третьей стороной	Маколей, Уильямсон, Крепс, Клейн
4. Новая институциональная экономическая история	Применение транзакционных издержек, прав собственности и теории контрактов к историческому прошлому	Норт, Томас, Уолисс, Вейнгафт, Хоффман, Эггертсон, Грэфф
5. Неинституциональный подход к экономической теории политики	Теория государства, организация правительства, государственное управление, международная организация	Уильямсон, Норт, Леви, Вейнгафт
6. Конституционная экономическая теория	Как общество выбирает правила для производства правил	Бьюкенен, Олсон
<i>Американская ветвь</i>		Вагнер, Толлисон
<i>Немецкая ветвь</i>		Ойкен, Бем, Микш, Ватрин
7. Право и экономика	Роль транзакционных издержек, теория прав собственности	Познер, Кутер, Улен
8. Эволюционная экономическая теория		Нельсон, Винтер, Ланглюа

**Составлено по:** Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб., 2005.